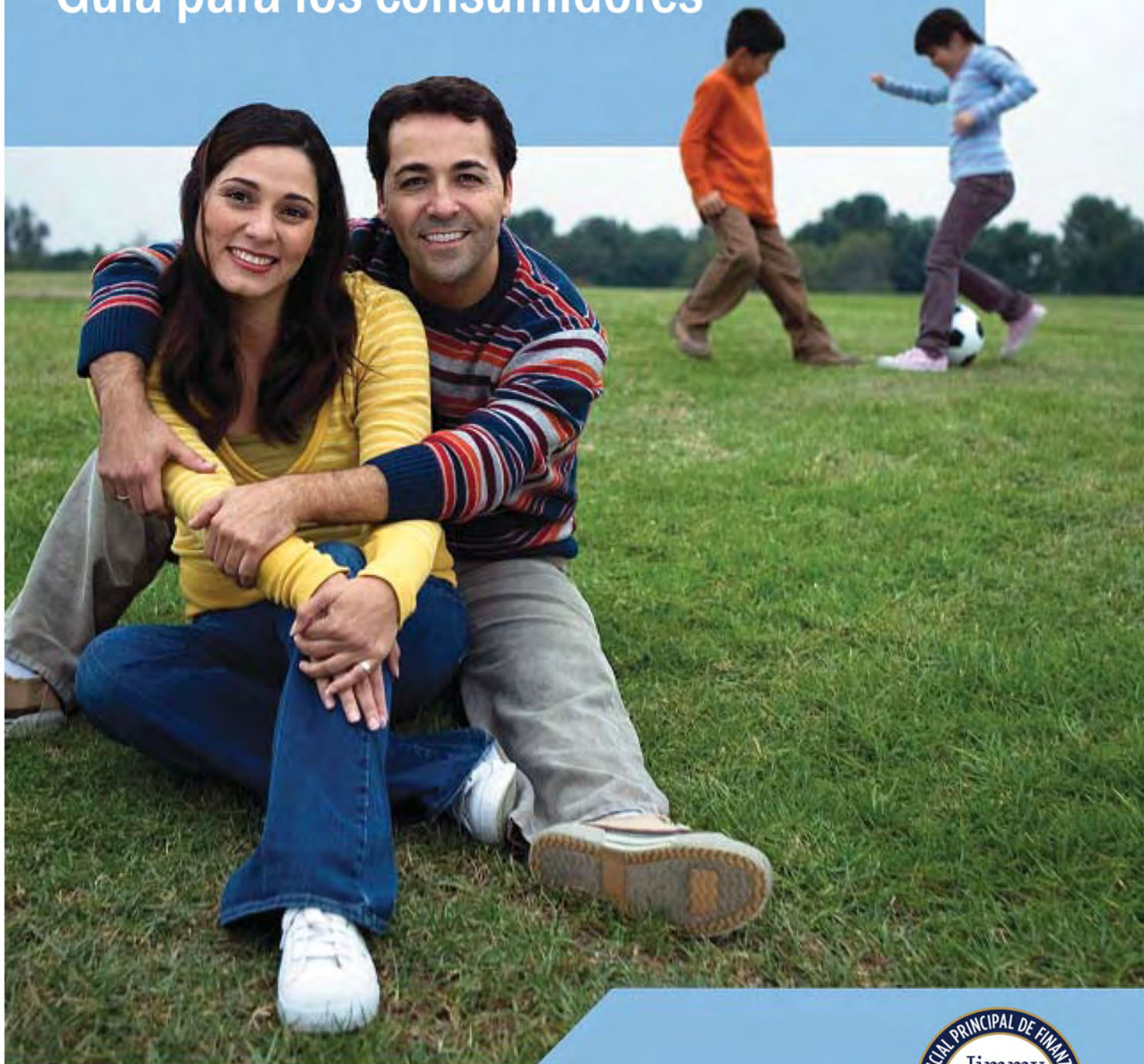


Seguros de Vida y Anualidades

Guía para los consumidores



Contenido

Seguros de vida

- 3 Seguro de vida tradicional
- 5 Variaciones del seguro de vida tradicional
- 7 Compare usted mismo
- 8 Cómo se determina el costo
- 9 Beneficios acelerados de vida y convenios viáticos
- 10 Seguro de crédito
- 12 Cómo seleccionar un agente de seguros
- 12 Cómo seleccionar una compañía de seguros
- 13 Consejos para el consumidor

Anualidades

- 15 Tipos de anualidades
- 16 Disposiciones comunes de las anualidades
- 17 Planes de pago de beneficios
- 18 Anualidades de grupo comparadas con anualidades individuales
- 18 Otros tipos de anualidades
- 19 Consideraciones antes de comprar una anualidad
- 20 Sus derechos y responsabilidades
- 21 Discriminación contra las víctimas de abuso por las compañías de seguro
- 21 Proteger su privacidad
- 21 La privacidad médica y el Buró de Información Médica
- 22 ¡El fraude nos cuesta a todos!
- 23 Glosario



**Línea de ayuda al
consumidor**

1-877-MY-FL-CFO
1-877-693-5236



Visite nuestra página Web:
www.MyFloridaCFO.com

NOTA:

La Oficina de Regulación de Seguros (OIR) regula la mayoría de las tarifas y formularios usados en la Florida. Aunque ambos pertenecen administrativamente al Departamento de Servicios Financieros (DFS), son entidades separadas que reportan al Gabinete de la Florida. Como los asuntos relacionados con los servicios al consumidor los maneja el Departamento de Servicios Financieros (DFS) es bueno recordarles que DFS es su punto de contacto si tiene problemas sin resolver o preguntas.

El Departamento de Servicios Financieros del Estado de la Florida distribuye esta guía sólo con propósitos educacionales. La guía no representa la recomendación de ningún servicio, compañía o persona que ofrezca cualquier producto o servicio mencionado.

Copyright ©2009 Departamento de Servicios Financieros de la Florida



Seguros de vida

Las pólizas de seguros de vida le permiten separar dinero ahora para proporcionarle a su familia seguridad financiera cuando fallezca. Pueden ayudar a la familia a hacerle frente a las necesidades monetarias previamente cubiertas por sus ingresos.

Si decide obtener una póliza de seguro de vida, debe decidir la cantidad de protección que necesita, cuánto puede pagar y así decidir qué tipo de póliza comprar. En algunos contratos de seguros de vida puede acumular valor del efectivo, que puede emplear como ingresos después que se retire. El propósito principal de las pólizas de seguro de vida es proporcionar beneficios en efectivo a sus sobrevivientes.



Seguro de vida tradicional

Hay dos tipos de opciones con los seguros de vida tradicionales: seguro temporal o seguro de por vida, también conocido como póliza de por vida, o seguro permanente.

Pólizas temporales

Una póliza de seguro temporal significa que la cobertura se obtiene por una cantidad de tiempo específica. Las pólizas temporales pagan el beneficio de muerte sólo cuando el asegurado fallece durante el período de tiempo en que la póliza fue escrita y las primas pagadas.

La póliza temporal:

En los primeros años le provee más cobertura por cada dólar de prima.

- Paga beneficios sólo si el asegurado fallece durante el período de cobertura.
- Usualmente no acumula valor en efectivo.
- Es apropiada para cantidades grandes de cobertura por períodos específicos (uno, cinco, 10 o 20 años, etc.) o hasta la edad de 60 o 65 años.

Es útil para:

- Familias con niños pequeños
- Personas con obligaciones financieras sustanciales y propietarios de vivienda.

Con el seguro temporal la cobertura termina después que finalice el tiempo especificado en su póliza, a no ser que sea renovable. Esa provisión significa que puede renovar su póliza sin tener que dar evidencia de buena salud y tener que calificar mediante un examen físico. En cambio, sus primas aumentarán a medida que su edad aumente.

El seguro temporal se puede convertir en seguro permanente. Esto significa que puede cambiar su póliza por una de por vida sin proporcionar evidencia de buena salud. Aunque las primas de las pólizas de por vida son inicialmente más altas, su prima se mantendrá igual por el resto de su vida.

Seguro de por vida

El seguro de por vida, la “póliza de por vida,” o “seguro permanente” es una cobertura durante toda la vida del asegurado. La póliza de por vida paga un beneficio de muerte cuando el asegurado fallece a cualquier edad.

Características clave:

- Provee una cantidad fija determinada de cobertura de seguro de vida y una cantidad fija determinada de prima.
- Los beneficios son pagaderos en el momento de defunción del asegurado, o en el día de la maduración de la póliza-usualmente en el cumpleaños 100 del asegurado.
- La cantidad de la suma asegurada se determina en el momento de la compra.
- La cobertura sólo aumenta si se obtiene una póliza adicional mediante una cláusula adicional o mediante dividendos.
- La cobertura de la póliza es de por vida.
- Las primas se pagan en una cantidad determinada por el resto de su vida, si la póliza continúa activa.





- La cantidad del valor en efectivo se acumula mediante las primas pagadas y aumenta con los años.
- Las ganancias (para el propósito de impuestos) incluyen sólo la cantidad acumulada en exceso de las primas pagadas. Puede que deba impuestos en las ganancias si cobró el valor en efectivo o renunció a la póliza. En la mayoría de los casos no deberá impuestos en las ganancias si no cobra el valor en efectivo y renuncia a la póliza. Consulte con su asesor de impuestos.
- Las pólizas que contienen valor en efectivo incluyen provisiones que le permiten obtener préstamos de su póliza hasta el límite de su valor en efectivo. Los préstamos acumulan interés, pero no se requiere pago antes de la muerte. Si la muerte ocurre y el préstamo no ha sido pagado, la compañía de seguros deduce la cantidad prestada más intereses del pago al beneficiario.
- Puede elegir no pagar las primas si usa el valor en efectivo para continuar la cobertura en un nivel reducido de protección, o si el contrato le permite continuar cuando la póliza tiene un seguro temporal extendido por un tiempo específico.
- Puede usar el valor en efectivo para comprar una anualidad que suministre un ingreso garantizado por un tiempo específico. (Para más información refiérase a la sección de anualidades.)
- Puede usar su póliza como colateral para un préstamo de la compañía de seguros o el banco.
- Puede asignar el valor en efectivo acumulado al prestamista.

Algunas pólizas de por vida se conocen como “participantes” o de “valor nominal,” lo que significa que ganan dividendos. Los dividendos de la póliza se pueden recibir como valor en efectivo, usarse para pagar primas o para comprar más cobertura. Los dividendos son reembolsos de los excedentes de las primas y por lo general están libres de impuestos.

Cada póliza de seguro de por vida contiene una tabla que muestra cuánto valor en efectivo acumula. Estas pólizas proporcionan valores mayores mientras más tiempo se mantengan. Si cancela su póliza, puede recibir su valor en efectivo en una sola suma. Si hace dejación de su póliza, o saca el valor completo en efectivo, sólo pagará impuestos sobre la diferencia del excedente de sus primas sobre el valor en efectivo completo y los dividendos.

Nota: Debido a los cargos de rescate de su póliza, si cancela su póliza en los primeros años (por ejemplo, durante su primer o segundo año), puede que reciba mucho menos, o nada, de lo que pagó por la póliza. Lea bien toda su póliza.

Es útil para:

- Gastos de funerales – Tenga cuidado con las pólizas para gastos de funeral solamente, pues el valor de la póliza puede ser menor que las primas pagadas.
- Impuestos sobre su patrimonio o herencia.
- Valor en efectivo – El dueño puede entregar la póliza y recibir el valor en efectivo acumulado.

Otras características comunes: (Consulte con su compañía o agente)

- Si usted no paga una prima, la compañía puede deducir el pago de su valor en efectivo para que la póliza continúe activa, pero sólo si esta provisión está en la póliza o cuenta con la autorización previa del asegurado.

Variaciones del seguro de vida tradicional

Otros tipos de seguros de vida son simples variaciones de las pólizas temporales o de por vida. Estas incluyen:

Seguro de vida universal

Características clave:

- Puede incrementar o reducir la “cantidad del valor nominal” de su póliza, dentro de los límites declarados en su póliza para satisfacer diversas necesidades. Quizás necesite proporcionar evidencia de que es asegurable, con un examen físico, por ejemplo.
- Puede decidir, según las directivas de su póliza, el monto de su prima y la fecha de sus pagos. Puede haber límites en las primas debido a las leyes de impuestos. Consulte con su asesor de impuestos.
- Puede seleccionar una póliza con interés o una que tenga una tasa garantizada.

Es práctico para:

- Hacerle frente a diversas obligaciones financieras que pueden ocurrir durante el curso de la vida, como aquellas que conciernen al matrimonio o el crecimiento de la familia.
- Suministrar beneficios garantizados de muerte para aquellos que lo necesiten, pero desean la oportunidad de ganar más interés en el valor en efectivo de la póliza. Con una póliza con interés, puede que tenga que aceptar parte del riesgo de la inversión.

Nota: La combinación de una tasa de interés bajo y la elevación del costo de seguros, puede resultar en la futura eliminación de los beneficios de muerte, y el valor en efectivo de su póliza. Asegúrese de preguntarle a su agente acerca de esta posibilidad. Además, asegúrese de comprender cuál valor en efectivo está garantizado y cuál no.

A medida que su edad aumente, el costo del seguro aumenta. Si la ganancia de la tasa de proyecciones no es suficiente, puede que necesite aumentar la cantidad del pago de sus primas para que la póliza continúe en vigor. Examine la sección de garantías de su póliza.

Póliza de por vida con exceso de interés

Características clave:

- Cualquier interés que exceda la cantidad garantizada se acredita a su póliza.
- Las primas y el beneficio de muerte son fijos y el coeficiente de incremento en el valor en efectivo depende de los créditos de los intereses.
- Estas pólizas son de interés y/o precio del mercado, dependiendo de la inversión de las primas.

Es práctica para:

- Personas que necesitan un beneficio de muerte garantizado, pero desean tener la oportunidad de ganar más interés en el valor en efectivo de sus pólizas. Con la mayoría de las pólizas de vida universal y de exceso de interés de por vida, recibirá estados de cuenta anuales mostrándole la protección de seguro acumulado, el valor en efectivo y el interés pagado, así como las tasas de intereses que varían anualmente o con más frecuencia. El estado de cuenta también le muestra cuánto se aplica de su prima a la compra del seguro y cuánto a los pagos administrativos de la compañía.



Seguro de vida variable

Características clave:

- Estas pólizas permiten un control limitado sobre la inversión de sus valores del efectivo acumulados en su póliza mediante la asignación de primas y en transferencias entre las “cuentas secundarias” con tasas de ganancias variadas.
- Según la póliza escogida, las primas puede ser fijas o flexibles.
- Las pólizas pueden ser con intereses y/o de mercado, según cómo se inviertan las primas.

Son prácticas para:

- Personas que se sienten cómodas tomando sus propias decisiones en inversiones que desean escoger entre las opciones limitadas a través de sus pólizas. Bajo este plan, los beneficios y los valores del valor en efectivo fluctúan de acuerdo con el rendimiento de las inversiones.

Nota: Como asegurado, usted asume los beneficios de las inversiones de altas ganancias y el riesgo negativo del rendimiento de la inversión. Ya que no tiene garantías, puede perder su inversión. (Algunas pólizas tienen garantías opcionales por un cargo adicional. Examine su póliza por si puede obtener estas garantías).

Hay dos tipos de seguros de vida variables:

- Los seguros de vida variable con primas planificadas tienen primas con una fecha de pago y cantidades específicas.
- Los seguros de vida variable con primas flexibles tienen primas que permiten cambiar la fecha y la cantidad de los pagos.

En la Florida el agente que vende pólizas de seguro de vida variable, además de tener su licencia de seguros, debe ser un representante registrado como corredor de bolsa licenciado por la Asociación Nacional de Corredores de Bolsa (National Association of Securities Dealers). Asegúrese de pedir un prospecto que contenga información extensa acerca de las inversiones y normas de la compañía.

Seguro de por vida con pagos limitados

Se pagan primas por un corto plazo, alrededor de 20 años, pero la póliza le provee el seguro de por vida. Como el período de pagos es más corto, paga primas mayores por la misma cantidad de cobertura que si fuera un seguro tradicional de por vida.

Seguro de por vida de un solo pago

Paga una sola prima cuando presenta la solicitud. Normalmente esta provisión lo cubre de por vida.

Combinación de planes

Estas pólizas combinan el seguro de por vida con un seguro de vida temporal en un solo contrato. Por ejemplo, puede comprar una póliza permanente de por vida y después decidir aumentar su cobertura por un tiempo específico para cubrir ciertas necesidades (como préstamos, deuda de negocios, etc.). Puede hacerlo añadiendo una “cláusula” de seguro de vida temporal a su póliza de por vida por una prima adicional. Una cláusula añade cobertura y beneficios específicos a una póliza en vigor por un período de tiempo específico, usualmente por un cargo adicional.



Póliza dotal

Estas pólizas ofrecen la protección de seguro de vida por un período de tiempo específico, con el énfasis puesto en la acumulación rápida de valor del efectivo. La póliza “dota” los fondos cuando el dueño recibe un pago igual a la cantidad del seguro de vida.

En el pasado las compañías de seguros vendían esta póliza con una fecha de cobro, como el aniversario 10 o 20, o al cumplir cierta edad, como 65 años. Esto las hacía atractivas como planes de ahorro para estudiar o retirarse.

El cambio en los impuestos federales ahora requiere que las pólizas doten los fondos a la edad de 95 o más años para calificar como seguro de vida para los impuestos. Es muy probable que cuando estas pólizas maduren, tengan consecuencias de impuestos. Por lo tanto, estos planes no se venden a menudo. Consulte con su asesor de impuestos para más información.

Seguro de por vida de prima modificada

Paga primas menores inicialmente y aumentan a medida que pasan los años. Estas pólizas son aptas para personas que desean un seguro de por vida con una prima menor inicial.

Beneficio de prima de por vida, o beneficio de muerte modificado

Paga la misma prima usualmente durante toda la vida, pero el beneficio de muerte o valor nominal cambia en un momento determinado. Estas pólizas pueden ser apropiadas para las personas cuya necesidad de cobertura decrecerá después de retirarse.

Al comprar una de las pólizas de vida de prima modificada o de beneficio de muerte modificado, las primas o la cantidad de seguro de vida van a cambiar. Asegúrese de que entienda claramente estos cambios antes de completar la solicitud.

Beneficio escalonado de vida

En los primeros años paga la misma prima que cubre la cantidad completa de su beneficio de muerte por accidente, pero paga una cantidad mucho menor por otras causas de muerte. Después de los primeros años este tipo de póliza funciona como una póliza regular de por vida. Las pólizas de beneficio escalonado de muerte se venden usualmente como pólizas de emisión garantizada mediante el correo u otros



medios de difusión. Asegúrese de consultar con su agente o asesor financiero acerca de las posibles consecuencias para los impuestos al comprar cualquier producto de seguro.

Compare usted mismo Tipos de seguros de vida

Seguro de vida temporal

- Prima inicial baja
- Puede ser renovable y se puede convertir en seguro de por vida
- Protección por un período de tiempo específico
- La prima aumenta con cada nuevo término
- Típicamente no tiene valores en efectivo

Seguro de por vida tradicional

- Protección permanente
- Primas fijas
- Tabla fija de valores del efectivo
- Beneficio de muerte fijo
- Los préstamos contra la póliza usualmente están libres de impuestos. Estos préstamos pueden tener impuestos retroactivos si cierra la póliza.

Seguro de vida universal

- Primas flexibles
- Beneficio de muerte flexible
- Los valores del efectivo reflejan las primas pagadas y los intereses del día después de deducir los “cargos de mortalidad,” cargos por dejación, cargos de inversiones, etc. (El cargo de mortalidad es el costo del seguro de vida basado en la tabla de mortalidad del asegurador).
- Los impuestos por las ganancias generadas por la póliza se aplazan, a no ser que se retire el valor en efectivo o el interés.
- Los préstamos contra la póliza usualmente no están sujetos a los impuestos actuales. El valor del exceso en estos préstamos puede pagar impuestos, pero sólo si cierra la póliza.

Seguro de por vida con exceso de interés

- Protección permanente
- Primas fijas
- Beneficio de muerte fijo
- El aumento del valor en efectivo depende de los intereses actuales acreditados a la cuenta.
- Se pueden “descargar” fondos adicionales en la póliza. La compañía acredita el exceso de interés a estos fondos, haciendo que crezcan más rápido.
- El tipo y la cantidad de cobertura
- La edad, estado de salud y hábitos (como fumar)
- Historia familiar
- Tablas de mortalidad (vea el glosario)
- Gastos administrativos (como cargos a la póliza)
- Tasa de intereses actuales
- Cargos por dejación (lo que paga si retira el valor en efectivo de su póliza)

Seguro de vida variable

- Protección a largo plazo
- Primas fijas o flexibles

- Control de la inversión del valor en efectivo en la bolsa, bonos, mercado del efectivo u otras cuentas. El asegurado es responsable del riesgo de la inversión.
- Los beneficios de muerte varían al igual que el valor en efectivo en relación con la ejecución de los fondos en las cuentas separadas.
- Los impuestos sobre las ganancias generadas por la póliza se aplazan hasta que el valor en efectivo o los dividendos se retiren.

¿Cambiarán sus primas?

Las compañías de seguros venden muchas pólizas temporales modernas y algunas pólizas de por vida con primas indeterminadas o no garantizadas. En los primeros años, estas pólizas típicamente ofrecen primas más bajas que una póliza con beneficios similares con primas garantizadas o fijas. La compañía puede, y usualmente lo hace, aumentar las primas.

Revise la tabla de primas máximas garantizadas de su póliza. Asegúrese de averiguar si la póliza que está considerando tiene primas fijas garantizadas o que pueden aumentar. Esté seguro de que puede afrontar las primas por el tiempo total que desea tener la póliza en vigor.

Primas que desaparecen

Las pólizas de seguros de vida con acumulación de valores en efectivo con frecuencia le ofrecen al asegurado la opción de emplear el valor en efectivo de la póliza o de los dividendos para cubrir los pagos de las primas en el futuro. Aunque parece que las primas “desaparecen”, los cargos continúan y van reduciendo el valor del efectivo.

Si escoge esta opción, debe llevar una cuenta cuidadosa del valor en efectivo de la póliza. Los cambios en la tasa de interés, el costo del seguro, los gastos de la póliza y los préstamos, pueden eliminar rápidamente la habilidad de la póliza de pagarse por sí misma. Estos cambios lo pueden forzar a pagar las primas para mantener su póliza vigente.

Cómo se determina el costo

El costo de un seguro de vida varía de compañía a compañía. Más de 700 compañías están licenciadas para vender seguros de vida en la Florida, así que comparar costos es muy difícil. Por ejemplo, una compañía puede

ofrecer una póliza donde su tasa de precios competitivos es para personas de 25 años, pero no para personas de 40 años. Varios factores determinan el costo de la póliza. Estos incluyen:

- El tipo y la cantidad de cobertura
- La edad, estado de salud y hábitos (como fumar)
- Historia familiar
- Tablas de mortalidad (vea el glosario)
- Gastos administrativos (como cargos a la póliza)
- Tasa de intereses actuales
- Cargos por dejación (lo que paga si retira el valor en efectivo de su póliza)

Índice del costo

La industria de seguros ha desarrollado un sistema llamado Índice del Costo para ayudar en la comparación de las pólizas. Vale la pena tomarse el tiempo de entender este sistema porque le puede ayudar a encontrar la mejor opción para sus necesidades de seguros. Este sistema compara los costos de los planes de seguro de vida similares. Una póliza con un número de índice menor es usualmente más ventajosa que una póliza comparable con un número mayor.

Los agentes y compañías de seguros deben proveerle el Índice de Costo y el prospecto “Guía de Compras de Seguros de Vida”, que explican ampliamente el uso de los índices de costo y pagos.

Beneficios acelerados de vida y convenios viáticos

Beneficios acelerados de vida (también llamado “convenio de vida”)

Algunas compañías de seguros de vida ofrecen pagar una porción del beneficio de muerte de la póliza antes de que la muerte ocurra, en caso de que el asegurado reciba un diagnóstico de enfermedad mortal o lo recluyan en un asilo de ancianos. Después de la muerte del asegurado, el beneficiario designado recibirá el resto de los beneficios del seguro de vida. El asegurador puede cobrar un pequeño honorario por el servicio de pago acelerado. Comuníquese con su compañía o agente para más información sobre los beneficios acelerados de vida antes de vender su póliza.

Convenio viático

El convenio viático, llamado a veces “convenio de vida” o “convenio de personas mayores de edad”, puede proveer beneficios monetarios previos a la defunción, cuando el individuo vende su póliza de seguro de vida. Los convenios viáticos pueden hacerlos asegurados con buena salud o asegurados con enfermedades terminales. El asegurado, o viador, recibe un pago que representa un porcentaje del valor de la póliza.

Cuando participa en un contrato de convenio viático, el dueño de la póliza de seguro de vida vende los beneficios de muerte de esa póliza a un proveedor licenciado de convenios viáticos a cambio de un pago en efectivo. La cantidad del pago será sustancialmente más baja que el beneficio de muerte de la póliza.



Antes de considerar un convenio viático, el asegurado debe consultar con su compañía de seguros o su agente si su póliza califica para el beneficio acelerado de vida. El beneficio de muerte acelerada paga parte del beneficio de muerte de la póliza, menos los préstamos pendientes, antes de la defunción del asegurado. Esta opción proporciona una porción del beneficio de muerte antes que ocurra y deja el saldo restante a los beneficiarios.

El contrato del convenio viático requiere un escrutinio minucioso por parte del dueño de la póliza (viador), ya que el convenio es una transacción financiera legal y complicada. En esta transacción, el asegurado pierde el derecho como dueño. Además, el asegurado será observado con atención para asegurar que los inversionistas obtengan pronta notificación de su muerte.

Como resultado de convertirse en beneficiario, el comprador de su póliza tendrá un interés financiero en la muerte del asegurado.

En la Florida, todos los contratos de convenios viáticos deben contener una provisión de rescisión incondicional, que le permite al viador rescindir el contrato dentro de los primeros 15

días después de recibir el pago en efectivo. El viador deberá devolver el dinero pagado para volver a ser dueño de la póliza.

Si esta considerando vender su póliza, debe consultar con su contador o inversionista profesional, abogado, o una de las agencias gubernamentales de donde recibe beneficios o asignaciones. Los beneficios que el viador reciba del convenio viático, puede que afecten la elegibilidad en programas como el Medicaid.

Asegúrese de que está tratando con un proveedor de convenios viáticos y agente de seguro de vida licenciado y regulado por el Departamento de Servicios Financiero de la Florida. Si necesita ayuda, tiene preguntas, o quisiera ordenar una guía de convenios viáticos, llame a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236) o visite nuestro sitio Web en www.MyFloridaCFO.com.

Seguro de crédito

Las instituciones financieras como bancos, compañías de préstamos, y compañías de tarjetas de crédito, ofrecen seguros de crédito que pagan su deuda en caso de incapacidad o muerte. El seguro de crédito es básicamente de dos tipos: crédito de vida y crédito por incapacidad. El seguro de crédito de vida paga si fallece y el seguro de crédito paga si llega a quedar incapacitado.

Cuando obtiene y firma por un préstamo, la institución financiera probablemente le ofrezca una protección de seguro de crédito de vida y/o incapacidad. Si su tramitación se lleva a cabo primariamente por teléfono, la compañía de seguros o su agente tiene 30 días para proveerle con una copia escrita de la divulgación. Después que reciba la copia, tiene 30 días para cambiar de opinión y cancelar la póliza. Para conseguir la mejor compra, asegúrese de comparar seguros antes de comprar este tipo de cobertura.

Las instituciones de préstamos no le pueden requerir que compre un seguro de crédito de vida o incapacidad. Estos prestamistas puede que requieran que usted asigne una porción de su cobertura actual de su seguro de vida o incapacidad. Por ejemplo, si compra un automóvil y lo financia, el prestamista puede ofrecerle un seguro de crédito de vida. Si ya tiene una póliza de seguro de vida, y el prestamista requiere un seguro de crédito antes de otorgarle el préstamo, no tiene que comprarlo del prestamista. Puede asignar parte del beneficio de su póliza actual para cubrir el valor del préstamo.



Cuando reciba el formulario de divulgación, léalo cuidadosamente o llévalo a la casa para estudiarlo con más detalle antes de firmarlo. Esto le dará más tiempo para decidir si quiere comprar la póliza.

Seguro de vida de débito

Estos tipos de pólizas son diferentes a las pólizas de vida ordinaria en varios puntos:

- El costo es más alto en comparación con su valor.
- El beneficio de muerte puede que no pague los gastos del funeral.
- Las pólizas producen muy poco efectivo
- Agentes sin licencia están autorizados a vender y mantener estas pólizas.
- Hay compañías que no mandan regularmente un estado de cuenta de los beneficios de su póliza.

Nota: No entregue efectivo al representante de la compañía sin obtener un recibo escrito claramente con la fecha, la identificación del agente y la compañía.

Los seguros de vida de débito se venden principalmente a familias de bajos ingresos, minorías y a personas mayores. Las compañías de seguros ofrecieron originalmente estas pólizas a obreros de bajos ingresos en área industriales a comienzos del siglo 20. Los agentes vendían este producto de puerta en puerta como una manera de “cubrir los gastos de funerales.” En cambio hoy en día, la cobertura actual de una póliza de vida de débito pocas veces es más de \$2,000, mientras que los gastos de funerales a menudo son más de \$5,000, sin incluir el costo del terreno en el cementerio.

Aunque las ventas de seguros de vida de débito están declinando, todavía hay casi tres docenas de compañías que tienen asegurados en la Florida. Si usted es dueño de una póliza de vida de débito o conoce a alguien que la tiene, por favor aconséjeles como precaución seguir los pasos siguientes:

- Solicite que el asegurador le proporcione un estado de cuenta escrito que incluya el día de emisión de la póliza, la cantidad de primas pagadas durante el historial completo, el valor completo del efectivo y el valor en dólares pagaderos en el momento de fallecer. Consulte con la compañía de seguros todos los años para mantener al día esta información.

- Después que obtenga el estado de cuenta, pida ayuda si no entiende la información o necesita información adicional. Preste atención al valor en efectivo de la póliza comparándolo con lo que la póliza pagará al fallecer.
- No compre ningún otro seguro hasta que no complete esta revisión. Si necesita ayuda o tiene preguntas al respecto. Llame al Departamento de Servicios Financieros a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236)

¡Cuidado, consumidores!

Los seguros de vida de débito, que comúnmente se llaman seguros “de vida industrial,” “de calle” o “de servicio en el hogar”, casi siempre cuestan más que el valor de los beneficios. (Los seguros de vida industrial se mencionan como “seguros de vida de débito” en esta sección.)



Cómo seleccionar un agente de seguros

Es importante recordar que la mayoría de los agentes son profesionales de buena reputación. Los agentes de seguros tienen que tomar clases y pasar ciertos exámenes para obtener la licencia. Además de los exámenes requeridos, algunos agentes toman cursos adicionales. Estos cursos son opcionales y proveen al agente con conocimientos adicionales en varias áreas de seguros. Estos cursos conllevan títulos profesionales. A continuación, algunos de ellos:

- CEBS** Especialista de beneficios de empleados certificado (Certified Employee Benefits Specialist)
- CFP** Planificador financiero certificado (Certified Financial Planner)
- ChFC** Asesor de finanzas colegiado (Chartered Financial Consultant)
- CIC** Asesor de seguros certificado (Certified Insurance Counselor)
- DLU** Asegurador de vida colegiado (Chartered Life Underwriter)
- CPCU** Asegurador de propiedad y accidentes colegiado (Chartered Property & Casualty Underwriter)
- LUTCF** Socio del consejo de entrenamiento de los aseguradores de vida (Life Underwriting Training Council Fellow)
- RHU** Asegurador de salud certificado (Registered Health Underwriter)

Asegúrese de seleccionar un agente licenciado para vender seguros en el estado de la Florida. Además, elija a un agente con quien usted se sienta cómodo y que esté disponible para

contestar sus preguntas. Recuerde que un agente de seguros puede representar a más de una compañía. Para verificar si un agente está licenciado, llame a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236). También puede visitar nuestro sitio Web www.MyFloridaCFO.com y seleccione el botón al final de la página "Verificar antes de comprar" para obtener información sobre sus licencias.

Cómo seleccionar una compañía de seguros

Como con toda compra importante, debemos investigar si estamos recibiendo lo mejor por nuestro dinero. Al seleccionar una compañía de seguros, es importante revisar la solvencia de la compañía. Y además cerciórese de encontrar el mejor producto para sus necesidades.

Cuando seleccione una compañía de seguro verifique su clasificación. Varias organizaciones publican los resultados financieros de las compañías. Esta información puede encontrarla en su biblioteca local. Estas organizaciones incluyen a: A.M. Best Company, Standard & Poor's, Weiss Ratings, Inc., Moody's Investors Service y Duff & Phelps. Las compañías se clasifican según un número de elementos, como datos financieros, (incluyendo los bienes activos y las deudas), el manejo de las operaciones y el historial de la compañía.

Antes de comprar un seguro verifique si la compañía está licenciada para vender seguros en la Florida llamando al DFS a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor, 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236). Asegúrese de tener el nombre legal completo de la compañía cuando llame. También puede visitar nuestro sitio Web www.MyFloridaCFO.com y seleccione el botón al final de la página "Verificar antes de comprar" para obtener información sobre sus licencias.



Consejos para el consumidor

- Compare beneficios, servicios y costos. No se sienta presionado a tomar una decisión rápida. Los seguros de vida son contratos a largo plazo.
- Haga preguntas. Su póliza de seguro de vida representa una inversión considerable en el futuro de su familia.
- Lea y comprenda su contrato. Asegúrese de que el efectivo de su prima está realizando lo que usted desea. Esté al tanto de las limitaciones y condiciones de su póliza. La mayoría de las compañías tienen una cláusula llamada “vistazo gratuito” por la cual el dueño de la póliza dispone de 14 días para examinar el contrato sin incurrir en obligación alguna, y este período comienza desde el momento que la póliza llega a sus manos.
- Conozca lo que ha comprado. El propósito principal de una póliza de seguro de vida es proveer cobertura para su familia en el momento de su muerte. Si usted prefiere un plan de retiro, debe considerar otras opciones como las anualidades. Asegúrese de que especifica las primas, la tasa de interés, el período de la inversión, el período de pago y los cargos por abandono en efectivo.
- Revise que la póliza de seguro de vida tenga escrito “póliza de seguro de vida” en alguna parte del contrato.
- Comprenda su valor en efectivo. Con muchas pólizas, la acumulación del valor en efectivo es generalmente baja en los primeros años en que la póliza está en efecto. Este valor en efectivo puede ser expuesto a cargos en efectivo por dejación.
- Conozca la diferencia entre tasa “garantizada” y tasa “proyectada”. La tasa garantizada es la tasa mínima por la que su valor en efectivo se va a acumular.
- Al momento de vender, el agente puede destacar una tasa proyectada mucho mayor basándose en las tasas de interés del día y/o las anticipadas. En cambio, la compañía no garantiza que su póliza pueda lograr esa tasa mayor de ganancia.
- Pregúntele a su agente y a su asesor de impuestos acerca de las posibles consecuencias en los impuestos.
- Asegúrese de que su agente le ofrezca un “Índice de costo” y una “Guía de comprador de seguros de vida” con un contrato emitido. Esta información le explicará plenamente el uso de los índices de costo y pagos.
- Tenga cuidado con las tasas de intereses altas al inicio. Aunque la tasa de interés puede ser alta, algunas compañías disminuyen la tasa de intereses en la póliza después del primer año. Muchas compañías tienen un cargo elevado sobre el valor en efectivo si retira los fondos antes de tiempo.
- Pregúntele a su agente si el historial de la compañía informa si ha otorgado crédito de las tasas de intereses y compruebe cómo las tasas de interés acreditados varían entre las pólizas nuevas y las renovaciones anuales.
- Asegúrese de comparar tasas y cargos. Estos incluyen las tasas de intereses garantizados de todos los años, los cargos por dejación durante esos años y la severidad de dichos cargos.

Anualidades

Las anualidades se componen de una serie de pagos que obran de forma similar a un plan de ahorros para proporcionar o suplementar sus ingresos de retiro. La compañía de seguros le paga un beneficio anual mientras usted viva (excepto en las anualidades a tiempo fijo).

Usted puede convertir algunas pólizas de seguro de vida en anualidades usando el dinero en efectivo de la póliza de seguros y comprando el contrato de anualidad que mejor cubra sus necesidades.

Las anualidades también tienen un beneficio de impuestos. Por ejemplo, una anualidad aplazada acumula intereses con impuestos diferidos hasta que retire los fondos.

El Departamento de Servicios Financieros regula los agentes y compañías de seguros de vida que venden anualidades.



Tipos de anualidades Hay

varias maneras de categorizar las anualidades, cualquier anualidad puede caer dentro de varias categorías.

Anualidades inmediatas

Con la anualidad inmediata, se paga una prima solamente y se comienza a recibir pagos de inmediato al final de cada período, que usualmente es mensual o anual.

Anualidades diferidas o aplazadas

Con la anualidad aplazada se pagan una o más primas durante lo que se llama el período de acumulación. Las primas pagadas y el interés acreditado a las primas van a un fondo llamado fondo de acumulación. Puede haber una tasa de interés mínimo garantizado mediante la cual su dinero aumenta durante el período de acumulación.

Los pagos de la anualidad que recibirá, comenzarán en el futuro, al llegar a la fecha de madurez. Recibirá pagos durante el período de tiempo llamado etapa de pago o “fase de anualidad.” No pagará impuestos sobre los ingresos por el interés ganado, a no ser que saque el valor en efectivo. Los impuestos se aplazan hasta la etapa de pago.

Anualidades fijas

La anualidad fija proporciona ingresos con pagos de una cantidad fija respaldada con las garantías del contrato. No puede perder su inversión desde el momento en que sus pagos de ingresos comienzan. La cantidad de pagos será siempre la misma. Con las anualidades fijas, la compañía es la que lleva el riesgo de la inversión.

Anualidades de valor líquido con tasa de precios

Estas son un tipo de anualidades que son o inmediatas o aplazadas y que ganan intereses u ofrecen beneficios relacionados con los valores líquidos de una tasa de precios externos, como la tasa de precios de las 500 acciones compuestas del mercado de valores externos de la bolsa, formado por el índice de precios de Standard y Poor (Standard and Poor's 500 Composite Stock Price Index). Cuando compra una anualidad con el índice del mercado de valores, usted es dueño de un contrato de seguro, no de acciones o índices.

Anualidades variables

La inversión de anualidades variables son tipos de valores, por lo general acciones y bonos no asegurados, que tienden a fluctuar con las condiciones económicas. El valor de una anualidad variable depende del comportamiento histórico de las inversiones de esos valores.

El dueño o rentista de la anualidad, corre el riesgo de la inversión de los valores. El valor de la anualidad se incrementará si hay un rendimiento favorable en la ejecución de sus acciones.

Sin embargo, el valor de la anualidad disminuye con una ejecución pobre de la inversión. Es más, puede hasta perderla. Un producto recibe la clasificación de anualidad variable si el valor durante la etapa de acumulación o la etapa de pago dependen del valor de las acciones.

Algunas anualidades variables ofrecen la elección de pagos variables o pagos fijos.

El Departamento de Servicios Financieros y la Comisión de Acciones y Cambios de E.U. (U.S. Securities and Exchange Commission) regulan las emisiones de anualidades variables. Los agentes con licencia de seguros de vida que venden anualidades variables, también tienen que estar registrados con la Oficina de Regulación Financiera de la Florida (Florida Office of Financial Regulation) y una organización de regulación propia, como la Bolsa de Acciones de Nueva York (NYSE) (New York Stock Exchange NYSE) o la Asociación Nacional de Corredores de Acciones NASD (National Association of Securities Dealers NASD).

Con las anualidades fijas o variables se reduce el impuesto, ya que el pago de los impuestos por el ingreso ganado en los intereses se pospone hasta el período de pago. También se pueden diferir los impuestos sobre el ingreso, si primero saca el efectivo pagado en primas. Puede que haya un límite en la cantidad de ingresos que puede diferir, en dependencia del plan de “impuestos diferidos” (tax deferred) seleccionado. Estos contratos también son conocidos como calificados o de “impuestos calificados” (tax qualified) y deben satisfacer las condiciones enumeradas por el Servicio de Rentas Internas (IRS) (Internal Revenue Service IRS). Una anualidad no calificada es un producto con primas pagadas en efectivo después de los impuestos.

Para más información llame a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877- 693-5236).

Disposiciones comunes de las anualidades

Debe comparar cuidadosamente las características siguientes, según el tipo de anualidad que esté considerando.

Período de acumulación: Es el tiempo entre la compra del contrato de anualidad y el período de pagos de las primas – asegúrese de que el contrato permitirá el pago de la anualidad cuando usted lo necesite.

Honorarios de administración y mantenimiento: Las deducciones se sustraen de las primas o del monto acumulado.

Comisiones de agentes: El nivel de comisión ganado por los agentes cuando venden una anualidad – usualmente es un porcentaje de la prima de la anualidad. En general, mientras más alta es la comisión, menos dinero se provee para beneficios; una comisión más baja resulta en mayores beneficios, como la tasa de interés acreditada más alta, o cargos más bajos sobre el valor en efectivo si hace dejación de la póliza.

Etapas de anualidad: Es el período de tiempo en que recibe pagos, definido así en el contrato de la anualidad.

Rescate financiero: Una provisión ofrecida por algunas compañías que le permite retirar todo su dinero sin penalidad si la tasa de interés cae por debajo de lo que especifica el contrato.

Bonos garantizados por el contrato: El crédito de los bonos de interés que ofrecen algunas anualidades. Asegúrese de que comprende las condiciones necesarias para obtener este crédito.

Costo de gastos y honorarios: Cargos administrativos que la compañía sustrae de las primas o del monto acumulado.

Provisión de retiro gratis del efectivo: Es la autorización provista por los contratos de anualidades diferidas de sustraer una cantidad limitada de fondos anualmente, sin la penalidad de rescate – el código del IRS puede cobrar una penalidad para los menores de 59 años y medio que retiran dinero. Las razones para sustraer dinero prematuramente pueden incluir el retiro a temprana edad, o una necesidad financiera.

Tasa de interés mínimo garantizada: La tasa de interés más baja que una compañía puede acreditar al fondo de acumulación de una anualidad fija, como se declara en el contrato.

Tasa de interés acreditado al inicio: La tasa de interés que la compañía de seguros acredita a la prima en dólares pagada al comienzo de la emisión de su póliza – la compañía puede garantizar esta tasa por un período de uno o más años. De otra manera, la tasa no se garantiza, lo que significa que puede cambiar a discreción de la compañía.

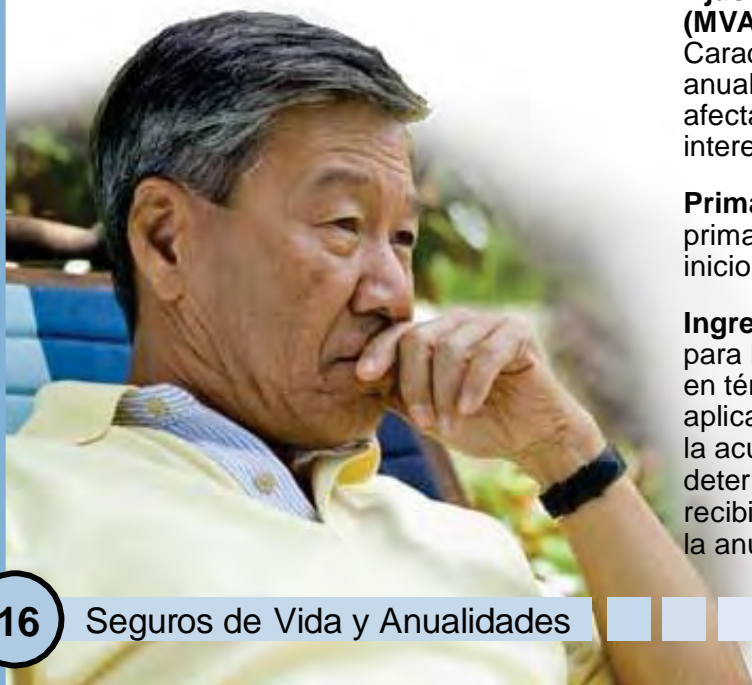
Tasa de interés acreditada en la renovación: La tasa de interés acreditada en la prima en dólares pagada a la póliza después del primer año – las compañías pueden anunciar que tienen una tasa de interés alto al principio, pero después de acreditarlo en el primer aniversario la tasa de interés es más baja. Pregúntele a su agente cómo comparan la tasa de interés de la renovación con la tasa de interés al comienzo de la póliza.

Rango de edad: Los límites de edad dentro de los cuales la compañía emite la póliza al consumidor.

Ajuste según los valores del mercado (MVA) (Market Value Adjustment MVA): Característica de algunos contratos de anualidades, donde los valores pueden ser afectados por los cambios de las tasas de intereses en otras inversiones.

Prima mínima requerida: El nivel mínimo de prima requerido por algunas anualidades al inicio y durante los años siguientes.

Ingreso mensual por cada \$1,000: Tasas para los planes de pago de las anualidades en términos de un ingreso mensual de \$1,000 aplicado – la compañía multiplica el valor de la acumulación del fondo por esta tasa para determinar los pagos mensuales que usted recibirá durante la fase de pago de la anualidad.



Calendario de cargos por dejación:

Penalidades que imponen la mayoría de los contratos de anualidades si se retira el valor del fondo durante los primeros años de la póliza – el monto de los cargos varían ampliamente entre las compañías de seguros y pueden variar durante la vida del contrato.

Privilegio de transferencia:

Generalmente, la anualidad variable emitida por el asegurador le permitirá un número limitado de transferencias de dinero libre de cargos entre las inversiones de su portafolio.

Anualidad de impuestos diferidos: Este contrato le permite posponer los impuestos sobre los ingresos por el interés ganado con la anualidad –también le permite deducir los pagos de las primas de sus impuestos sobre los ingresos cuando presente su declaración de impuestos al IRS (Servicios de Rentas Internas).

Suspensión de los cargos por dejación si está confinado en un asilo de ancianos:

La cláusula añadida o una provisión en la póliza que le permite retirar el dinero sin sufrir penalidades si queda incapacitado o confinado en un hospital, asilo de ancianos o un centro de cuidados por un tiempo específico. Para poder tener esta opción estas pólizas usualmente requieren que la compre antes de llegar a cierta edad. Consulte con su agente y revise su contrato por si tiene restricciones.

Nota: Muchas compañías ahora le permiten cambiar el día en que comienza a recibir los pagos. Para más información comuníquese con su agente o refiérase a su contrato.

Planes de pagos de beneficios

Las anualidades ofrecen básicamente cuatro tipos de planes de pago: pago vitalicio, período de pago fijo, cantidad fija, mancomunada y de sobreviviente. Estos planes se encuentran en las anualidades diferidas, así como en algunos contratos de seguros de vida, usualmente como opciones de pago del beneficio por fallecimiento.

Pagos vitalicios

Este tipo de plan incluye tres variantes básicas:

De por vida:

- Los pagos continúan hasta su muerte.
- Paga el máximo de ingresos por cada dólar de prima pagada al fondo.
- Los pagos cesan cuando el dueño de la anualidad muere. Si muere antes del pago total del fondo, la compañía se queda con el resto.

Período cierto y de por vida:

- Los pagos se hacen durante un período de tiempo predeterminado llamado período cierto.
- Si muere antes de que venza este período, su beneficiario recibe los pagos hasta el final de dicho período.
- Si vive más allá de este período, los pagos continúan hasta su muerte.

Reembolso a plazos:

- Usted recibe un pago menor que la cantidad que recibiría con la variante “de por vida”.
- Al morir, su beneficiario recibe lo que quede del balance del valor de su cuenta.

Período fijo

Con este plan, como dueño de la anualidad, la compañía le garantiza los pagos por un número de años estipulado en su contrato y seleccionado por usted. Estos años se conocen como período cierto y usualmente es de 10 ó 20 años. Si muere antes del número específico de años, la compañía pagará el resto del contrato a su beneficiario o heredero.





Cantidad fija:

Con este plan, recibirá pagos en la cantidad que usted escoja hasta que los fondos se agoten. Si muere antes del pago de todos los fondos, la compañía paga el balance completo de su anualidad a su beneficiario o heredero.

Póliza mancomunada y de sobreviviente

Este plan efectúa los pagos mientras las dos personas nombradas en la póliza estén vivas. Cuando una muere, la cantidad del pago puede disminuir de acuerdo con los términos del contrato.

Anualidades de grupo comparadas con anualidades individuales

Las compañías de seguros están vendiendo un creciente número de anualidades con bases de grupo. Las anualidades de grupo típicamente se benefician de las tarifas de precio de escala (economies of scale), o sea mientras más unidades del producto se emiten en el grupo, menos son los cargos de mercadeo y administración del producto, estos ahorros se transfieren al consumidor.

Las anualidades de grupo proveen fondos para muchos programas de retiro protegidos de impuestos. Estos programas pueden ser patrocinados por empleadores, sindicatos u otros grupos y usualmente tienen miembros en varios estados.

Las diferencias entre las leyes de cada estado a veces causan gran dificultad para los grupos que ofrecen beneficios a miembros de varios estados bajo un solo contrato. Muchos estados, incluyendo la Florida, han decretado leyes para eliminar los conflictos que prevengan

que un grupo pueda ofrecer beneficios a sus miembros. Estas leyes permiten contratos fuera del estado en los cuales los grupos pueden emitir contratos en un estado y enviar el certificado de cobertura a sus miembros en otros estados.

En algunos casos, las compañías de seguros crean “grupos” en otros estados a los cuales pueden emitir un contrato maestro de anualidad. (Los términos de estas anualidades están sujetos a las leyes de la jurisdicción donde el contrato maestro fue emitido, no a la ley de la Florida.) Entonces las anualidades se ponen a la venta a individuos en la Florida. Para poderles permitir la emisión de un certificado individual de anualidad a través del grupo, por ley el asegurador tiene que presentar pruebas al Departamento de Servicios Financieros de que puede ahorrarles gastos a los consumidores. Pero la cantidad ahorrada puede o no compensar la pérdida de la protección de las leyes de la Florida. Tenga cuidado cuando le ofrezcan una anualidad como parte de un grupo fuera del estado.

Los consumidores con preguntas acerca de anualidades de grupo deben ponerse en contacto con su agente de seguros o su compañía. También pueden llamar a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236).

Otros tipos de anualidades

Anualidades ajustadas a los valores del mercado

Estas anualidades contienen una provisión con una fórmula en el contrato que cambia las cantidades de dinero que puede retirar de la póliza. Esta fórmula refleja los cambios en el ambiente inversionista.

A anualidades sin valor en efectivo

Estas anualidades no ofrecen ningún valor monetario hasta el día en que la póliza madura. No debe considerar este tipo de anualidad a no ser que esté seguro de que no va a necesitar su dinero en una sola suma, sino en ingresos mensuales al comienzo de la fecha de maduración de la póliza.

Consideraciones antes de comprar una anualidad

Las anualidades son primordialmente para ofrecerle una fuente de ingresos, ahora o en una fecha futura, como su retiro. Si esto no es lo que le interesa, entonces debe considerar otros tipos de inversiones.

Las anualidades requieren una obligación a largo plazo. Hay otras inversiones más apropiadas para aquellos que buscan oportunidades a corto plazo (por ejemplo, menos de una década). Sería una buena idea si consulta con un asesor de finanzas, uno que no tenga ya intereses creados en su selección de inversiones.

Muchos programas de venta de anualidades le animan a trasladar los fondos de certificados de depósitos vencidos a anualidades. Estos no son instrumentos de inversiones comparables, porque tienen diferentes propósitos y diferentes períodos de tiempo. Asegúrese de invertir su dinero de la manera que mejor se adapte a sus necesidades.

Comuníquese con el Departamento de Servicios Financieros de la Florida para verificar la licencia y el historial de quejas de los inversionistas profesionales que está considerando. Llame a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236).

Hay una gran gama de productos de anualidades disponibles en el mercado. Un solo agente puede que no tenga acceso a todos los posibles contratos, pero usted puede hablar con tantos agentes como desee. También puede explorar las diferentes inversiones antes de invertir su dinero.

La legislatura hizo cambios recientes y ahora requiere que las compañías de seguros y los agentes que venden productos a personas mayores de 65 años documenten claramente las bases de la venta del producto, incluyendo la consideración de la situación financiera y el nivel de impuestos de la persona mayor, así como los objetivos de la inversión.

Puede también considerar todas las consecuencias si tiene efectivo en una anualidad y la oportunidad se presenta de mover los fondos a una nueva anualidad con un calendario de cargos por dejación. Además, puede que la tasa mínima de garantía sea más baja en este contrato nuevo. Estudie y considere las ventajas y las desventajas de este reemplazo.

Debe revisar el plan completamente, considerando factores tales como el índice de interés garantizado, los cargos por dejación y los cargos de administración y servicio. Una tasa de interés alta en el primer año no siempre es la mejor opción. Esto es especialmente cierto si las tasas de interés bajan a un índice mínimo el año próximo con altos cargos por dejación y cantidades adicionales. Pregúntele a su agente por el historial de la compañía, cómo acreditan las tasas de interés y la diferencia entre cómo acreditan la tasa de interés entre las pólizas nuevas y las renovadas.

Pida los materiales requeridos de divulgación usados por el plan que le interesa. El material de mercadeo debe reflejar los pagos actuales del contrato.

La mayoría de las compañías le ofrecen ilustraciones de venta generadas por la computadora y ofrecen una proyección personal del contrato en consideración. Asegúrese de que recibe todas las páginas de la ilustración y lea detenidamente todas las características de la póliza.

Además, asegúrese de entender cuáles son los valores garantizados y los no garantizados del contrato, estos últimos son sólo proyecciones y estimados.

Pregúntele al agente o corredor acerca del tipo de inversiones que la compañía ofrece y si están protegidos. La compañía también puede tener información en los anuncios de sus programas.

Sus derechos y responsabilidades

Sus derechos

Usted tiene derecho a recibir de su compañía o agente el sumario de su póliza, con la inclusión del “Índice de costo” y la “Guía de compras de seguros de vida”. Estas publicaciones explican ampliamente cómo usar las tasas de costo y de pagos. Esto no se aplica a las pólizas de vida variables.

Usted tiene derecho a recibir el sumario de la póliza o el período de “examen gratuito” (por lo menos 10 días) para decidir si desea quedarse con su póliza de seguro de vida. (Las pólizas de seguro de vida variable o las pólizas de anualidades no están incluidas.) Puede que todavía reciba un reembolso completo si pagó la prima y decide devolver la póliza durante este período de tiempo. Devuelva la póliza a la compañía vía correo certificado dentro del tiempo especificado.

Usted tiene derecho a 30 días de período de gracia durante el cual puede pagar las primas vencidas. Su póliza se mantiene vigente durante este período. Esta provisión es sólo para seguros de vida.

Usted tiene derecho a recibir un prospecto cuando esté considerando un contrato de vida o anualidad variable. Si lo solicita, un agente o la compañía tiene que dárselo, el prospecto contiene información extensa relacionada con las inversiones que respaldan el contrato de vida o la anualidad variable que esté considerando.

Sus responsabilidades

Usted es responsable de evaluar sus necesidades y de cerciorarse de que la compañía de seguros y la póliza o contrato son apropiados.

Usted es responsable de examinar y comparar los costos y servicios de una variedad de compañías.

Usted es responsable de revisar y comprender los cargos por cancelación que le pueden imponer si cierra la póliza voluntariamente.

Usted es responsable de averiguar el estado de la licencia de seguros de la compañía y el agente. Para verificar las licencias, llame a la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236).

Usted es responsable de comprar sólo la cantidad de seguro de vida que necesita y puede costear.

Usted es responsable de leer su póliza o contrato para entender la cobertura.

Usted es responsable de mantener los documentos de sus seguros y pólizas de anualidades en la casa. Mantenga copias en una caja fuerte, con una amistad o un abogado.

Usted es responsable de comunicarles a sus beneficiarios acerca de los tipos y cantidades de su seguro de vida y dónde guarda las pólizas.

Usted es responsable de revisar su cobertura periódicamente para asegurarse de que continúa cubriendo sus necesidades.

Usted es responsable de llenar su solicitud honestamente y revelar toda la información pertinente.

Discriminación contra las víctimas de abuso por las compañías de seguro

Las leyes de la Florida protegen a las víctimas de violencia doméstica o abuso de ser discriminadas por las compañías de seguros. Si le negaron un seguro, si sus pagos aumentaron, o si la aseguradora se negó a pagar una reclamación, pida una explicación por escrito del motivo para tomar esta acción. Si cree que ha sufrido discriminación llame a la línea gratuita de Emergencias de Violencia Doméstica de la Florida (Florida Domestic Violence Hotline) al 1-800-500-1119. También puede llamar al Proyecto de Justicia para Mujeres Agredidas (Battered Women's Justice Project) al 1-800-903-0111. Además, puede registrar su queja con el Departamento de Servicios Financieros de la Florida a través de la línea gratuita de Ayuda al Consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236) o en la nuestra página Web en www.MyFloridaCFO.com.

Proteger su privacidad

Sus aseguradores e instituciones financieras

Bajo la ley federal, algunos bancos y compañías de seguros pueden tener derecho a compartir su información sensible y personal con otras entidades e intereses comerciales sin su permiso. Como asegurado, usted puede tomar la iniciativa para proteger su información personal.

Muchas compañías envían un aviso de privacidad que le da la oportunidad de comunicarles a estas compañías que desea mantener su información personal en privado. A no ser que complete y

devuelva estos formularios, su información financiera y médica puede ser compartida con otras compañías. Estos formularios debe completarlos cada año para que su información siga siendo confidencial.

Al recibir el formulario de notificación de privacidad léalo cuidadosamente antes de firmarlo, no vaya a ser que sin darse cuenta le dé permiso a la compañía para compartir su información. Si tiene preguntas acerca de estos formularios, llame a la línea gratuita de ayuda al consumidor al 1-877-MY-FL-CFO (1-877-693-5236).

La Privacidad médica y el Buró de Información Médica

El Buró de Información Médica (MIB) es un banco de información de datos médicos y no médicos de cerca de 15 millones de americanos, recopilados a través de las 800 compañías de seguros miembros del buró.

Las compañías le envían al MIB toda la información que usted ha escrito en las solicitudes, formularios de matrícula y peticiones para aumentar su cobertura de seguros de salud, vida o incapacidad. El MIB también archiva información de exámenes médicos, sangre, pruebas de laboratorio y reportes de hospitales cuando la información se puede obtener legalmente.

Si le han negado algún seguro de vida o incapacidad y se pregunta por qué, el archivo del MIB puede ser la causa. Usted tiene derecho a comprobar que la información en el MIB es correcta. Llame al MIB a la línea gratuita 1-866-692-6901 y pida una copia de su expediente, o vaya al sitio Web www.mib.com.



¡El fraude nos cuesta a todos!

El fraude de seguros le cuesta a cada familia floricana unos \$1,500 anuales* extra en aumento de primas. Es más, de acuerdo con el Buró Nacional de Crímenes de Seguros (National Insurance Crime Bureau) esto puede inflar sus primas tanto como el 30 por ciento. Esto incluye el dinero que paga por seguros de vida, auto, salud, propiedad y otros tipos de seguros. Usted puede proteger su bolsillo y el de su familia si conoce los diferentes tipos de trampas y estafas de fraude.

Algunos ejemplos comunes incluyen:

Fallo al enviar las primas – El agente de seguros convence al consumidor de pagar las primas por medio de cheques hechos directamente al agente o al contado. El agente entonces se queda con los pagos dejando al consumidor sin cobertura.

Rapaces agentes cambian su póliza – El agente engaña a un consumidor sin conocimiento para vaciar su cuenta monetaria de una póliza y comprar una nueva póliza con el mismo asegurador.

Asegurado comete fraude – El asegurado deliberadamente provee información falsa a una compañía de seguros de vida con la esperanza de obtener una prima menor o de prevenir que lo rechacen.

Un agente subestima el riesgo o “limpia la solicitud” (cleansheeting) —el agente omite información de salud pertinente en la solicitud del consumidor para lograr una venta que de otro modo no hubiera llenado los requisitos de riesgo de la compañía de seguro.

Declaraciones falsas en las reclamaciones – Un consumidor con necesidades financieras presenta una reclamación falsa en pólizas de incapacidad de crédito y seguro de salud, después de crear un falso accidente o exagerar daños preexistentes.

En sus manos está el reportar cualquier sospecha de que se ha cometido un fraude. Llame a la línea gratuita de Lucha contra el Fraude al 1-800-378-0445.

* Fuente: Coalición contra el Fraude en los Seguros

Glosario

Asegurabilidad garantizada

Es una opción que le permite comprar seguro de vida adicional en ciertos momentos en el futuro sin evidencia de ser asegurable, sin cuestionario o examen físico.

Beneficiario

Es la persona o entidad que recibe el dinero del seguro cuando el asegurado muere.

Beneficio

Es el pago hecho por la compañía de seguros de acuerdo con su póliza.

Beneficio de muerte por accidente

También conocido como “doble indemnidad” (double indemnity), esta provisión paga una cantidad adicional si el asegurado fallece en un accidente. En algunas circunstancias, la póliza paga hasta tres veces la cantidad del monto nominal, si la muerte ocurre debido a un accidente de viaje específico, como los accidentes de avión. Algunos pagan un beneficio parcial por desmembramiento, i.e., pérdida de un ojo o extremidad.

Beneficio de muerte acelerado

Este beneficio permite que el dueño reciba un porcentaje del monto nominal de la póliza si diagnostican al asegurado con una “enfermedad mortal” (terminally ill) o lo recluyen en un asilo de ancianos y desea usar los beneficios para sus necesidades inmediatas. (Una enfermedad mortal usualmente significa que se supone que la persona viva muy poco tiempo. Las pólizas individuales tienen su propia definición de “enfermedad mortal.”)

Caducidad de la póliza

Cuando la póliza termina sin valor en efectivo por no haber pagado la prima requerida.

Cargo de mortalidad

El costo del riesgo del seguro de vida basado en la tabla de mortalidad usada por el seguro de vida.

Cargos por abandono

Es la penalidad a pagar si cambia la póliza por efectivo.

Cláusula

Disposición que se agrega a una póliza de seguros que otorga beneficios adicionales al contrato original por un costo adicional.

Cláusula de préstamo automático de primas

Esta es una provisión opcional que permite el pago automático de las primas no pagadas mediante un préstamo de la póliza. Puede solamente obtener este préstamo si su póliza de seguro de vida tiene suficiente dinero. Esta provisión actúa como protección por si se olvida o no puede pagar una prima en particular.

Compañía de seguros de vida de valores mutuales

Compañía de seguros de vida donde los asegurados son los propietarios, los cuales eligen una junta de directores. Los asegurados usualmente reciben dividendos del excedente de los ingresos.

Compañía de valores de seguros de vida

Es una compañía de contratación pública en la Bolsa donde la junta directiva la eligen sus accionistas. Una compañía de pólizas de valor puede o no pagar dividendos, según los términos del contrato.

Contrato de convenio viático

Es un contrato escrito entre el proveedor del convenio y un asegurado (viador) que establece los términos bajo los cuales el proveedor pagará al asegurado a cambio de la cancelación de sus derechos.

Prima

Es la cantidad de dinero, usualmente pagada a plazos, que el asegurado paga por una póliza de seguros o anualidad. El plan de pagos varía según el tipo de póliza o anualidad.

Primas que desaparecen (o se desvanecen)

Esta provisión deja que el asegurado use el exceso de los depósitos del efectivo para poder discontinuar los pagos de prima o que desaparezcan en una fecha futura. Esto no ofrece ninguna garantía de que los depósitos en exceso podrán lograrlo. La tasa de ganancia de la póliza afecta la habilidad de pagarse por sí misma.

Dividendo

Este es el dinero pagado anualmente al asegurado como una devolución parcial sobre las primas pagadas. Muchas veces, puede usar los dividendos para aumentar los valores del efectivo y su beneficio de muerte.

Endoso

Esta es una adición a la póliza que modifica sus beneficios.

Enmienda

Este es un endoso anexo que modifica ciertos beneficios de la póliza.

Evidencia de ser asegurable

Este es un cuestionario de salud firmado o un examen físico, según los requerimientos de la compañía.

Examen gratuito

Es un período de diez días o más que le permite decidir si quiere quedarse con la póliza o la anualidad. Puede recibir un reembolso completo si cambia de idea durante este período. Asegúrese de devolver la póliza por correo certificado dentro del período de examen gratuito para obtener el reembolso. (Puede que esto no aplique a las pólizas de vida y las anualidades variables.)

Exceso de interés

Este es un interés acreditado más allá de la garantía del contrato. Por favor, fíjese en que esto puede cambiar a discreción de la compañía.

Garantía de no caducidad

Es una característica del contrato de vida de las pólizas de primas flexibles (universal) que requiere una prima mínima para garantizar los beneficios de muerte.

Inversionista viático

El individuo (o individuos) que compra o acuerda una compra de contrato de convenio viático.

Opciones sin penalidad

Son valores de la póliza que puede escoger si todavía existe un valor en efectivo después de cesar el pago de las primas. Esto incluye el valor en efectivo, el pago reducido del seguro (RPU) y el seguro temporal (ETI).

Operaciones innecesarias

La práctica fraudulenta del agente de seguros el cual induce a los consumidores a entregar su valor efectivo en las pólizas actuales de seguros de vida, para comprar cobertura nueva con una compañía diferente. Como la pérdida de abonados, este plan de estafa tiene que ver con la distorsión u omisión de información pertinente de la póliza actual del consumidor.

Período de gracia

Es un período de 30 días después del vencimiento de la prima durante los cuales puede pagar la prima vencida para mantener la póliza vigente.

Préstamo de la póliza

Es la cantidad que puede tomar en préstamo contra el valor en efectivo de su seguro de vida.

Pérdida de abonados

Es la práctica fraudulenta por la cual un agente de seguros engaña a los consumidores y logra que renuncien o pidan un préstamo contra el efectivo de su seguro de vida actual y compre nueva cobertura con la misma compañía. Estos esquemas usualmente incluyen la tergiversación u omisión de la información pertinente al

consumidor, acerca de la póliza existente o como será afectada la póliza con el uso de su valor para costear la nueva póliza.

Prospecto

Es una declaración de las condiciones de emisión de la bolsa de valores (como la mayoría de los planes de seguros variables) que revela información extensa acerca de las inversiones y las estrategias de inversiones de la compañía.

Provisión de cese de primas

Es la provisión en el contrato que toma efecto cuando el asegurado (o en ciertas pólizas, la persona que paga las primas) queda incapacitado.

Restauración

La restauración de una póliza caduca o rescatada a su estado original de pagos de prima, después de pagar todas las cantidades necesarias, incluyendo intereses, para que la póliza recupere la condición que hubiera tenido de no haberse caducado o cobrado.

Rentista

Es la persona que recibe los pagos de la anualidad durante su vida.

Renuncia a los cargos de rescate

Provisión de la póliza que permite al asegurado o dueño de la anualidad cerrarla o cancelar su contrato sin cargos de penalidad o rescate, si contrae una enfermedad mortal, queda incapacitado y/o ingresado en un hospital, asilo de ancianos, o un centro de cuidados por un período específico.

Rescate

Es terminar o cancelar voluntariamente una póliza por su valor en efectivo.

Seguro de prima nivelada

Es una póliza con un plan de pago de prima fija por un período de tiempo especificado.

Seguro no participante

Este es un seguro que no le paga dividendos.

Seguro participante

Este seguro le da derecho al asegurado a compartir el exceso de ganancias de la compañía.

Seguro de saldo reducido

Esta es una opción de no confiscación, donde el valor en efectivo es usado para comprar una cantidad menor de seguro, sin continuar los pagos de primas, continuando la cobertura por el mismo tiempo especificado en la póliza original. Este es un requerimiento en todas las pólizas con valores de efectivo emitidas en la Florida.

Seguro temporal extendido

Es una opción de no confiscación donde el valor efectivo es usado para comprar un seguro temporal equivalente a la cantidad del valor nominal original de la póliza, por un período de tiempo tan largo como el valor en efectivo pueda proveer (vea opciones de no confiscación).

Recargo

Estos son honorarios administrativos que paga cuando compra un seguro de vida o una anualidad.

Tabla de mortalidad

Es la tabla estadística que identifica las probabilidades de muerte por edad.

Índice del costo

Este es un sistema para comparar los costos de planes de seguros similares. Una póliza con un número de índice menor, es usualmente una compra mejor que una póliza comparable con un número mayor.

Valor monetario

Es el dinero disponible para tomar prestado como un préstamo contra la póliza de seguro de vida o para retirarlo al dejar la póliza antes de haber madurado.

Valor nominal

Es la cantidad de dólares declarada en la página de especificación de la póliza y pagado por la compañía basado en la maduración de la póliza o la muerte. Esto no incluye los dividendos o las cantidades adicionales pagaderas según provisiones especiales, como la muerte por accidente.

Vencimiento

El período donde el contrato de seguro vence y es pagadero al asegurado.