GUÍA PARA EL CONSUMIDOR:

# SEGURO DE VIDA

Maryland
INSURANCE ADMINISTRATION

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR

# SEGURO DE VIDA

Maryland
INSURANCE ADMINISTRATION

# ÍNDICE

Quiénes somos . . . . . 1

Cómo ayudamos a los consumidores . . . . . 1

Recursos para los consumidores . . . . . 2

Información básica sobre el seguro de vida
- La necesidad de tener un seguro de vida . . . . . 3
- Elección del monto adecuado . . . . . 4
- Tipos de seguro de vida . . . . . 4
- Consejos para la compra de un seguro de vida . . . . . 6

Preguntas frecuentes . . . . . 6
- Preguntas generales sobre el seguro de vida . . . . . 6
- Preguntas sobre el seguro de vida temporal . . . . . 8
- Preguntas sobre el seguro de vida permanente . . . . . 9

Consideraciones para tener en cuenta antes de vender su póliza de seguro de vida . . . . . 12

Información para los beneficiarios . . . . . 16
- Cuentas de activos retenidos (Retained Asset Accounts, RAA) y otras opciones de pago . . . . . 16
- Identificación de pólizas de seguro de vida anteriores o perdidas . . . . . 19

Consideraciones especiales para el personal militar . . . . . 21

# QUIÉNES SOMOS

La Administración de Seguros de Maryland *(Maryland Insurance Administration, MIA)* es la agencia estatal que regula las operaciones de seguros en Maryland. Si tiene algún problema relacionado con un seguro, la MIA hará lo que esté a su alcance para resolverlo.

# CÓMO AYUDAMOS A LOS CONSUMIDORES

Ofrecemos ayuda a consumidores, empresas, proveedores de salud (médicos y hospitales) y productores (agentes) en todas las áreas de seguros, entre ellas: seguros médicos, de vida, por discapacidad, de automóvil, para propietario de vivienda y de propiedad.

- Podemos ofrecer respuestas a sus preguntas generales sobre seguros y sugerirle que adopte medidas o procesos para resolver sus dudas o problemas relacionados con seguros. También podemos sugerirle los tipos de preguntas que le conviene hacer a la hora de adquirir un seguro.
- Podemos proporcionarle material educativo (por ejemplo, guías para el consumidor sobre seguro para propietario de vivienda y de automóvil) para ayudarlo a comprender los diferentes tipos de coberturas y sus derechos y obligaciones con respecto a su póliza.
- Podemos brindarle pautas que lo ayudarán a comparar las tarifas entre las compañías que emiten seguros de automóvil, para propietario de vivienda y cobertura médica para pequeños empleadores y pólizas de seguro suplementarias de Medicare.
- Podemos investigar cualquier circunstancia que nos plantee, por escrito, para garantizar que las compañías y las personas que participan en las operaciones de seguros obedezcan las leyes y reglamentaciones de Maryland.

- Podemos investigar las acusaciones por escrito de que su compañía de seguros, su productor o agente de seguros, u otra entidad que se dedique a operaciones de seguros:
  - no pagó o no autorizó el pago de servicios necesarios según criterio médico;
  - negó indebidamente o demoró el pago del total o de una parte de su reclamo;
  - terminó indebidamente su póliza de seguro;
  - aumentó indebidamente sus primas de seguro;
  - hizo declaraciones falsas a usted en relación con la venta del seguro o el procesamiento de los reclamos de seguro;
  - le cobró demás por los servicios, incluidos cargos de financiación de la prima.

# RECURSOS PARA LOS CONSUMIDORES

La MIA ofrece guías para el consumidor, tablas de comparación de tasas y respuestas a preguntas frecuentes relacionadas con diversos tipos de seguros. La siguiente es una lista que ejemplifica las publicaciones disponibles:

- *Consumer's Guide to Homeowner Insurance (Guía para el consumidor: seguro para propietario de vivienda)*
- *Consumer's Guide to Automobile Insurance (Guía para el consumidor: seguro de automóviles)*
- *Annual Premiums for Medicare Supplement Policies (Primas anuales para pólizas complementarias de Medicare)*
- *An Insurance Preparedness Guide to Natural Disasters (Guía para estar asegurado contra catástrofes naturales)*

Para tener acceso a esta información, usted puede:

- descargarla de nuestro sitio web, *www.insurance.maryland.gov,* en la página *Consumer Publications* (Publicaciones para el consumidor);
- llamarnos o escribirnos para pedirnos que le enviemos las copias por correo;
- visitar nuestro stand en cualquiera de los eventos comunitarios que se realizan en Maryland; o
- solicitar estos materiales impresos en diversas agencias estatales y locales.

# INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL SEGURO DE VIDA

## LA NECESIDAD DE TENER UN SEGURO DE VIDA

Su necesidad de un seguro de vida varía con la edad y las responsabilidades familiares. Es una parte muy importante de la planificación financiera. Hay varias razones para comprar un seguro de vida. Puede necesitar reemplazar los ingresos que se perderían en caso de fallecer uno de los adultos de la familia que trabaja. Puede desear asegurarse de que sus dependientes no contraigan deudas importantes cuando usted muera. El seguro de vida puede permitirles proteger los bienes en vez de venderlos para pagar facturas o impuestos adeudados.
Los consumidores deben considerar los siguientes factores al comprar un seguro de vida:

- gastos médicos previos a la muerte, costos de entierro e impuestos estatales;
- respaldo financiero mientras los familiares del fallecido tratan de conseguir un empleo; y
- facturas y gastos mensuales, costos de guardería infantil, educación universitaria y jubilación.

# ELECCIÓN DEL MONTO ADECUADO

Algunos expertos en seguros sugieren comprar de cinco a ocho veces su ingreso actual. Sin embargo, es mejor que se haga a sí mismo estas preguntas para determinar un monto más exacto.

- ¿Qué parte del total de ingresos familiares estoy aportando?
- Si yo muriese, ¿cómo se las arreglarían mis sobrevivientes, especialmente mis hijos?
- ¿Hay alguien más que dependa económicamente de mí, como padres, abuelos o hermanos?
- ¿Deseo apartar cierta suma de dinero para que mis hijos puedan terminar su educación en caso de que yo muera?
- ¿Cómo pagará mi familia los gastos funerarios y las deudas después de mi muerte?
- ¿Deseo dejar dinero a ciertos familiares o instituciones?
- ¿Habrá que pagar impuestos estatales después de mi muerte?
- ¿Cómo afectará la inflación a las necesidades futuras?

# TIPOS DE SEGURO DE VIDA

No todas las pólizas son iguales. Algunas le ofrecen cobertura de por vida, mientras que otras lo cubren durante una cantidad específica de años. Algunas acumulan valores en efectivo y otras no. Algunas combinan diferentes tipos de seguros, mientras que otras le permiten cambiar de un tipo de seguro a otro. Algunas pólizas pueden ofrecerle otros beneficios mientras está vivo. Pero hay dos tipos básicos de seguro de vida: el seguro temporal y el seguro permanente.

## SEGURO TEMPORAL

El seguro temporal lo cubre por un período de uno o más años. Paga un beneficio por muerte sólo si usted muere en ese período. El seguro temporal, por lo general, ofrece la mayor protección de seguro por el valor de su prima, pero normalmente no acumula valor en efectivo para utilizar en el futuro.

Generalmente, el seguro temporal tiene primas más bajas en los primeros años. Para reemplazar sus ingresos, puede combinar un seguro de vida de valor en efectivo con un seguro temporal durante el período en que tenga la mayor necesidad de tener un seguro de vida para sus sobrevivientes.

Puede renovar la mayoría de las pólizas de seguro temporal por uno o más períodos, incluso si su estado de salud se ha modificado. Cada vez que renueva la póliza durante un nuevo período, la prima puede ser más alta. Pregunte cuál será el valor de la prima si renueva la póliza y si perderá el derecho de renovar la póliza a una cierta edad. Por una prima más alta, algunas compañías le ofrecen el derecho de mantener la póliza "vigente" durante un período garantizado, al mismo precio cada año. Transcurrido ese tiempo, quizá necesite pasar un examen físico para continuar con la cobertura y las primas pueden aumentar.

Quizá pueda cambiar una o varias pólizas de seguro temporal por una póliza de valor en efectivo durante un período de conversión, incluso si no goza de buena salud. Las primas por la nueva póliza serán más altas que lo que venía pagando por el seguro temporal.

## SEGURO PERMANENTE

El seguro permanente (que incluye tipos de seguro, como el seguro de vida universal, el universal variable y el seguro de por vida) proporciona una protección financiera a largo plazo. Estas pólizas incluyen tanto un beneficio por muerte como, en algunos casos, ahorros en efectivo. Debido al elemento de ahorro, las primas tienden a ser más altas.

## CONSEJOS PARA LA COMPRA DE UN SEGURO DE VIDA

- Asegúrese de que el agente y la compañía de seguros sean de su confianza y verifique que tengan las debidas licencias en la Administración de Seguros de Maryland.
- Decida cuánto necesita, por cuánto tiempo y cuánto puede pagar.
- Averigüe qué tipos de pólizas proporcionan los beneficios que usted necesita y elija la que más le convenga.
- No firme una solicitud hasta haberla revisado detenidamente para asegurarse de que las respuestas estén completas y sean correctas.
- Evite comprar un seguro de vida si no piensa seguir adelante con su plan financiero. Puede ser muy costoso si renuncia durante los primeros años de la póliza.
- Cuando compre una póliza, confeccione el cheque a nombre de la compañía, no del agente.

# PREGUNTAS FRECUENTES

## PREGUNTAS GENERALES SOBRE EL SEGURO DE VIDA

### ¿QUIÉN PUEDE SACAR UNA PÓLIZA POR MI VIDA?

Solamente alguien que tenga un "interés asegurable" puede comprar una póliza de seguro de vida. Esto significa que un extraño no puede comprar una póliza para asegurar la vida de usted. Las personas con un interés asegurable generalmente incluyen a sus familiares inmediatos. En algunas circunstancias, su empleador o socio comercial también podría tener un interés asegurable.

El interés asegurable también puede considerarse adecuado en instituciones o personas que se convierten en sus principales acreedores.

### ¿MI BENEFICIARIO DEBE TENER UN INTERÉS ASEGURABLE?

No. Si compra una póliza por su propia vida, usted se convierte en propietario de la póliza. Como propietario, puede designar a cualquiera como beneficiario... ¡incluso a un extraño!

### ¿QUÉ HAY DE LAS COMPAÑÍAS QUE PUBLICITAN "SIN EXAMEN FÍSICO"?

El seguro puede ser más costoso que cuando se requiere un examen físico. Si bien no se exige un examen físico, probablemente tendrá que responder a algunas preguntas amplias sobre su salud en la solicitud.

### ALGUNAS PUBLICIDADES SOBRE SEGURO DE VIDA DICEN "NO SE LE PODRÁ NEGAR". ¿A QUÉ SE REFIERE?

Estas publicidades se refieren a las pólizas de "emisión garantizada", donde la compañía no hace ninguna pregunta sobre el historial de salud. La compañía sabe que corre un riesgo porque las personas con mala salud podrían comprar sus pólizas. Por lo tanto, compensa el riesgo cobrando primas más altas o limitando el importe de seguro que puede comprar. Las primas pueden costar casi tanto como el seguro. Después de algunos años, usted podría pagarle más a la compañía de seguros de lo que esta deberá pagarle a su beneficiario. Tales pólizas a veces ofrecen sólo la devolución de sus primas si usted muere dentro de los dos primeros años de haber comprado la póliza.

# PREGUNTAS SOBRE EL SEGURO DE VIDA TEMPORAL

### ¿POR QUÉ A ESTE SEGURO DE VIDA SE LO DENOMINA "TEMPORAL"?

Algunos agentes de seguros lo denominan temporal porque la póliza solo dura un período específico. Probablemente, no sea más "temporal" que su seguro de automóvil o para propietario de vivienda. Como el término lo indica, estos tipos de pólizas proporcionan cobertura por un período de tiempo específico, luego del cual deben renovarse.

### ¿POR QUÉ ALGUNOS AGENTES DE SEGUROS SON REACIOS A VENDER UN SEGURO TEMPORAL?

Algunos agentes consideran que una cobertura temporal es riesgosa porque le podría resultar difícil comprar una póliza en el futuro si su salud se deteriora o si no puede costear primas más altas. Otro motivo desalentador para un agente con respecto a los seguros temporales pueden ser las comisiones. El agente generalmente obtiene menos dinero al vender un seguro temporal que al vender otros tipos de seguros de vida.

### ¿QUÉ OBTENGO AL COMPRAR UN SEGURO TEMPORAL?

Usted ha comprado y recibido la garantía de la compañía de que, si usted muere durante la vigencia de la póliza, la compañía pagará un beneficio por su muerte a su beneficiario.

### ¿OBTENGO ALGÚN BENEFICIO SI NO MUERO?

La póliza no le dará ningún beneficio si no muere durante el período de cobertura, pero algunas personas piensan que la tranquilidad que obtienen comprando la póliza es un beneficio en sí mismo. Con un seguro de vida temporal, si usted muere durante la vigencia de la póliza, sabe que la compañía pagará a sus beneficiarios.

### UN AGENTE DE SEGUROS ME HA SUGERIDO QUE COMPRE UN SEGURO TEMPORAL EN VEZ DE UN SEGURO DE POR VIDA. ¿TIENE SENTIDO COMPRAR UNO TEMPORAL E INVERTIR LA DIFERENCIA?

Eso depende de las circunstancias, como sus objetivos, recursos financieros y los términos y condiciones de la póliza. Para tomar una decisión, debería considerar estos factores y los que se mencionan a continuación:

- A medida que envejece, las primas de seguro temporal aumentan acorde al costo del seguro.
- Al invertir la diferencia, podría usar su inversión para pagar el costo más alto del seguro en el futuro.
- Si gasta la diferencia, es posible que deba utilizar otros ahorros para pagar las primas más altas.
- Si su salud se deteriora, quizá no pueda comprar una póliza nueva.
- Si una póliza de seguro de vida permanente se adapta a sus necesidades.

### UN AGENTE DE SEGUROS ME SUGIRIÓ QUE CAMBIE LA COMPAÑÍA DEL SEGURO TEMPORAL CADA PAR DE AÑOS PARA APROVECHAR LAS TARIFAS PROMOCIONALES DE LA COMPAÑÍA EN LOS PRIMEROS AÑOS. ¿HAY ALGO DE MALO EN ESO?

Aunque tiene la libertad de cambiar de compañías, debe saber que, cuando lo hace, usted comienza un nuevo período de disputabilidad de dos años cada vez que cambia. Si muere durante ese período de dos años, la compañía de seguros puede investigar (y probablemente lo haga) las declaraciones que usted hizo en su solicitud. Si sus respuestas fueron inexactas o incompletas, la compañía puede rehusarse (y probablemente lo haga) a pagar el beneficio por muerte.

## PREGUNTAS SOBRE EL SEGURO DE VIDA PERMANENTE

### ¿QUÉ VALOR EN EFECTIVO HAY EN MI PÓLIZA?

Lea su póliza. Tiene una tabla de valores en efectivo donde debería estar la respuesta. Si aún así no está seguro de cuál es el valor, llame a su agente.

### ¿QUÉ PASARÁ CON EL VALOR EN EFECTIVO DE MI PÓLIZA CUANDO YO MUERA?

Cuando usted muera, la compañía de seguros pagará el beneficio por muerte. Independientemente del valor en efectivo que pueda haber tenido en la póliza antes de morir, sus beneficiarios no podrán cobrar más que el beneficio por muerte

establecido. Cualquier préstamo (incluido los intereses) solicitado a través de la póliza que no haya devuelto se restará del beneficio por muerte.

***Resultado:*** su beneficiario podría encontrarse con un importe menor que el monto nominal de la póliza.

***Excepción:*** algunas pólizas de por vida pagan tanto el beneficio por muerte como el valor en efectivo cuando usted muere.

## CUANDO COMPRÉ MI PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA, EL AGENTE DIJO QUE QUEDARÍA "PAGADA" DESPUÉS DE DIEZ AÑOS, PERO YA HA PASADO ESE TIEMPO Y SIGO RECIBIENDO FACTURAS. ¿POR QUÉ?

Su contrato (póliza de seguro) puede estipular tasas de interés y/o dividendos garantizados que la compañía de seguros pagará sobre sus primas. La compañía debe respaldar los ítems garantizados en el contrato. Generalmente, sus primas deben generar ganancias muy altas antes de que "paguen" su póliza. Las promesas de seguros de vida "pagados" son ilegales cuando se basan en valores no garantizados. Si tiene documentación con la promesa del agente, la Administración de Seguros de Maryland puede ayudarlo. Por documentación se entiende cualquier material escrito en el que figure la promesa, incluso una nota informal manuscrita u otra anotación similar por parte del agente. Entiendo que mi póliza permanente quedaría "completamente pagada" cuando cumpla 65 años. ¿Qué significa eso?"Completamente pagada" significa que ha hecho suficientes pagos de primas para cubrir el costo del seguro por el resto de su vida.

## ¿QUÉ PASA CON EL VALOR EN EFECTIVO UNA VEZ QUE LA PÓLIZA ESTÁ COMPLETAMENTE PAGADA?

La compañía planea utilizar el valor en efectivo para pagar las primas hasta que usted muera. Si usted retira el valor en efectivo, es posible que no haya suficiente para pagar las primas. La compañía podría requerirle que reanude el pago de las primas o que reduzca el importe del beneficio por muerte a un importe que el valor en efectivo restante pueda respaldar.

### TENÍA UNA PÓLIZA QUE ESTABA PAGADA; AHORA ME DICEN QUE YA NO LA TENGO. ¿QUÉ PUEDO HACER?

Quizá haya firmado papeles para permitir que el valor en efectivo de su póliza pagada se utilizara para pagar otra póliza más grande. Si no está seguro o no lo recuerda, llame a la compañía de seguros.

### ¿QUÉ ES UNA PÓLIZA "PARTICIPANTE"?

Es una póliza que puede pagar sus dividendos. Usted tiene una oportunidad de "participar" en las ganancias de la compañía. El dividendo de un seguro de vida es en realidad un reembolso de parte de su prima. Cuando una compañía recauda más dinero en primas del que necesita para pagar los reclamos por muerte y mantener el fondo de seguros para reclamos futuros, puede pagar dividendos al final del año.

### DURANTE DIEZ AÑOS, PAGUÉ US$1.000 CADA AÑO A LA COMPAÑÍA DE SEGUROS. ¡SON US$10.000! PERO CUANDO COBRÉ LA PÓLIZA EN EFECTIVO ME PAGARON SOLO US$5.800. ¿ADÓNDE FUE EL RESTO DE MI DINERO?

El resto del dinero pagó el seguro. Usted tenía derecho a cobrar solo el valor de rescate en efectivo, es decir, el monto que había pagado para "prefinanciar" el seguro en su edad avanzada. El importe hubiera sido incluso menos si hubiera pedido un préstamo de dinero que todavía no se habría devuelto.

# CONSIDERACIONES PARA TENER EN CUENTA ANTES DE VENDER SU PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA

Cada vez más consumidores están pensando en la posibilidad de vender sus pólizas de seguro de vida. Antes de decidir vender su póliza, debería considerar varios factores. Antes de firmar algo, reúnase con su asesor financiero, contador, asesor patrimonial o asesor fiscal para averiguar las repercusiones fiscales y de inversión de su decisión.

Las transacciones para vender pólizas de seguro tienen varios nombres diferentes. Generalmente, se las conoce como **acuerdos viáticos o acuerdos de vida.** En estas transacciones, el propietario de la póliza vende dicha póliza a cambio de dinero a una compañía de acuerdos de vida, también conocida como proveedor de acuerdos viáticos. El monto pagado será superior al valor de rescate en efectivo de la póliza, pero inferior al beneficio por muerte.

En un principio, estas transacciones se desarrollaron para personas con enfermedades que ponían en peligro la vida; sin embargo, en la actualidad, también se las usa en las siguientes circunstancias:

- ya no es necesario tener una póliza de seguro de vida ni se desea tenerla;
- no se puede cumplir con los pagos de la prima;
- el titular está considerando cancelar la póliza;
- la póliza está por caducar;
- hay un cambio en las necesidades de planificación de bienes, las circunstancias financieras o de vida (como divorcio o fallecimiento); o
- el titular de la póliza necesita fondos para pagar atención médica o atención a largo plazo.

En estas transacciones, una compañía de acuerdos de vida adquiere la póliza existente y la mantiene hasta su vencimiento, paga las primas necesarias y cobra el beneficio neto por muerte neto o revende la póliza (o vende los intereses en paquetes o múltiples pólizas) a fondos de cobertura u otros inversionistas.

La ley de Maryland dispone que los corredores que venden acuerdos viáticos y acuerdos de vida deben tener una licencia que les permita vender seguros de vida de la Administración de Seguros de Maryland (MIA) y deben estar registrados en la MIA. Podrá encontrar una lista de corredores y compañías de acuerdos registradas en el sitio web de la MIA en *www.insurance.maryland.gov*. Recuerde que el corredor trabaja para usted y tiene la obligación de defender sus intereses.

## PREGUNTAS FRECUENTES

### ¿CUÁNTO DINERO RECIBIRÉ SI REALIZO ALGUNA DE ESTAS TRANSACCIONES?

La cantidad de dinero que reciba dependerá de varios factores, como su edad, estado de salud, el tipo de póliza de seguro de vida (por ejemplo, el seguro de vida universal, de por vida o temporal), el monto del beneficio por muerte, el monto en dólares de las primas necesarias para mantener la póliza vigente y el monto de compensación que recibe el corredor de acuerdos de vida. Para obtener la mejor oferta, debería ponerse en contacto con varios corredores o compañías antes de vender su póliza. Si tiene una póliza de seguro de vida con valor en efectivo, el monto que reciba debería ser superior al valor de rescate en efectivo de su póliza. Debería comunicarse con su compañía de seguros si desconoce el valor de rescate en efectivo de su póliza.

### ¿DEBERÍA HACER ALGO PARA PROTEGER MI DINERO CUANDO ACEPTE VENDER MI PÓLIZA?

Debería exigirle al corredor que coloque las ganancias del acuerdo en una cuenta de garantía independiente para proteger sus fondos durante la transferencia.

## ¿SE PRESERVARÁ MI PRIVACIDAD?

Durante el proceso de solicitud, se le pedirá que firme una autorización para divulgar su información médica y personal a los posibles compradores (por ejemplo, las compañías de acuerdos de vida). También se le puede pedir que actualice con frecuencia la información acerca su estado de salud. Una vez que se obtenga esta información, es posible que se comparta con otras partes, como prestamistas u otros inversionistas. Asegúrese de leer detenidamente la solicitud, el contrato y cualquier otro documento que reciba para determinar qué procedimientos utiliza la compañía de acuerdos de vida para mantener y proteger la confidencialidad de su información personal.

Antes de aceptar la divulgación de su información médica y personal, debe saber quiénes están involucrados en la transacción e investigarlos. Si realiza la negociación a través de un corredor de acuerdos de vida, averigüe el nombre de la compañía de acuerdos de vida involucrada en la transacción. También debería averiguar la política de privacidad de todas las partes involucradas en la transacción.

## ¿DEBO PAGAR IMPUESTOS POR LAS GANANCIAS QUE RECIBO?

Es posible que tenga consecuencias fiscales debido a la transacción. Debe comunicarse con un asesor fiscal o financiero para revisar cualquier posible consecuencia fiscal de la transacción antes de firmar algún documento. La venta de su póliza también puede afectar su capacidad de recibir asistencia pública estatal o federal, incluso Medicaid. También debe consultar si alguno de sus acreedores podría efectuar un reclamo sobre su acuerdo. Debería comunicarse con los organismos gubernamentales que le otorgan asistencia para averiguar si el acuerdo afectará este beneficio.

## ¿CUÁLES SON LOS COSTOS DE LA TRANSACCIÓN?

Las comisiones que se pagan a los corredores y a otros profesionales financieros involucrados en la transacción pueden ascender hasta un 30%. Debe preguntarle a su corredor cuál será su comisión y la tasa que cobra, así como también si se le pagará una comisión a alguna de las otras partes y cuáles son las tasas de comisión para esas personas. Además, los corredores deben informarle acerca de todas las ofertas, contraofertas, aprobaciones y rechazos relacionados con la venta de su póliza en un plazo de 72 horas después de que el corredor los reciba. Conforme a la ley de Maryland, los corredores deben explicar por escrito, en un plazo de 72 horas

antes de que todas las partes firmen el contrato, el monto de su comisión y cómo se calcula. También debe tener cuidado cuando los corredores lo presionan para usar las ganancias de la transacción para comprar otro seguro. En muchas situaciones, el corredor cobrará dos comisiones por este tipo de transacción.

## ¿EXISTEN OTRAS OPCIONES DISPONIBLES ADEMÁS DE VENDER MI PÓLIZA?

La ley de Maryland exige que el corredor o la compañía de acuerdos de vida le informe todas las alternativas al contrato de acuerdo, como los beneficios por muerte adelantados, los préstamos para pólizas o la cancelación de la póliza por su valor en efectivo. Antes de acceder a vender su póliza, debe analizar todas las opciones con un asesor financiero para determinar qué es lo que más le conviene.

## ¿PODRÉ COMPRAR OTRA PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA SI VENDO MI PÓLIZA ACTUAL O SI REALIZO UNA TRANSACCIÓN STOLI?

Si está considerando adquirir una nueva póliza con las ganancias del acuerdo de vida, deberá determinar si podrá adquirir una nueva póliza con una cobertura equivalente y cuál será el precio. Aunque no será el propietario, su póliza anterior seguirá vigente y, por lo tanto, su capacidad para obtener cobertura adicional podría verse afectada. Aunque pueda obtener una nueva póliza, es posible que deba pagar primas más altas debido a su edad o a cambios en su estado de salud. Si su objetivo consiste en seguir teniendo cobertura pero reducir las primas que paga u obtener otras prestaciones, considere otras opciones, como reducir su monto actual de cobertura de la póliza o realizar un “intercambio 1035”.

El Servicio de Impuestos Internos le permite intercambiar una póliza de seguro a su nombre por una nueva póliza de seguro de vida que asegure a la misma persona sin tener que pagar impuestos sobre las ganancias de inversión generadas por su contrato original, lo que puede generar un beneficio considerable. Debido a que esta transacción está regulada en la Sección 1035 del Código de Impuestos Internos, se la denomina “intercambio 1035”. Otro factor que debe tener en cuenta a la hora de decidir intercambiar su póliza es la posible pérdida de los beneficios por muerte para sus beneficiarios. Para obtener más información, consulte a su asesor financiero o fiscal.

### ¿QUÉ PASA SI CAMBIO DE PARECER?

Por ley, tiene el derecho de cambiar de parecer y rescindir la transacción en un plazo de 15 días después de recibir el pago en efectivo. Si cambia de parecer en un plazo de 15 días, todas las partes deben devolver todo el dinero.

# INFORMACIÓN PARA LOS BENEFICIARIOS

## CUENTAS DE ACTIVOS RETENIDOS Y OTRAS OPCIONES DE PAGO

Mientras que las pólizas de seguro de vida realizan un solo pago del beneficio por muerte, algunas pólizas pueden ofrecer otras opciones de pago que se ajustan más a sus necesidades y las de su familia, como la **cuenta de activos retenidos (Retained Asset Account, RAA).**

Una RAA es un depósito provisorio de fondos. La función de la cuenta es darle a usted, el beneficiario, el tiempo que necesita para considerar todas las opciones financieras disponibles. El pago del total de las ganancias se realizará mediante la entrega de una "chequera". Pese a que los documentos que reciba se verán como una chequera, es posible que sean "giros bancarios", que difieren de los cheques en varias formas.

El uso de una RAA le otorga flexibilidad para tomar la decisión correcta en relación con sus necesidades financieras a largo plazo mientras que gana intereses con las ganancias de su seguro de vida. En cualquier momento, puede elegir emitir un cheque o giro bancario para acceder a todas las ganancias. Sin embargo, puede ganar una tasa de interés más alta sobre las ganancias del seguro de vida si elige una opción de pago diferente.

## PREGUNTAS QUE HAY QUE HACER Y CUESTIONES PARA ENTENDER

Si está considerando elegir una RAA o le proporcionan una para acordar un reclamo por muerte, a continuación, se mencionan algunos aspectos para considerar:

- ¿Qué tasa de interés se pagará sobre las ganancias, de qué manera se determinará la tasa de interés y cómo se acreditará a la cuenta el monto del interés?
- ¿Las ganancias se guardarán en un banco, lo que significa que estas estarían aseguradas por la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) hasta el límite permitido por ley?
- ¿Las ganancias se guardarán en la aseguradora, lo que significa que estarían sujetas a la cobertura de un fondo garantizado del estado si la aseguradora no cumple?
- ¿Las ganancias se guardarán en una cuenta corriente bancaria o en una cuenta de cheques de la aseguradora y qué servicios bancarios, si hubiese alguno, se prestarán?
- ¿Cuáles servicios se prestarán sin costo alguno y cuáles servicios exigen el pago de una tarifa?

## LA LEY DE MARYLAND

Maryland ha tomado medidas para exigirles a las aseguradoras que les proporcionen a sus clientes la información que necesitan para decidir si una RAA es la opción adecuada para ellos. Si le ofrecen una RAA a un beneficiario como una opción de acuerdo, se le debe ofrecer, al menos, una opción más y la presentación debe describir todas las opciones disponibles. Además, la aseguradora está obligada a brindarle al beneficiario información importante acerca de las características de los servicios bancarios disponibles a través de una RAA. En el momento del pago, la compañía de seguros debe realizar lo siguiente:

a) Recomendarle al beneficiario que consulte a un asesor fiscal, de inversión o financiero sobre las consecuencias fiscales y las opciones de inversión.
b) Explicar las características de la cuenta de activos retenidos, que incluye lo siguiente:

1) tasas de interés y cualquier otro dividendo que se deba pagar;
2) el método que la aseguradora usa para determinar las tasas de interés que se aplican a las RAA;
3) quién custodia los fondos;
4) si los fondos están garantizados por la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC).
5) cualquier limitación relacionada con el retiro de los fondos;
6) cualquier otra tarifa que deba pagar;
7) con qué frecuencia recibirá un estado de cuenta;
8) una declaración que autorice al beneficiario a retirar todo el monto de una sola vez;
9) una declaración que exprese que la aseguradora puede invertir las ganancias del beneficiario y ganar dinero por dicha inversión; y
10) la manera de obtener información adicional, como el número de teléfono y el sitio web.

## OTRAS OPCIONES DE PAGO

**No se aplica la misma regla en todos los casos:** este es el motivo por el cual se ofrecen diferentes opciones de pago. Otras opciones de pago pueden incluir alguna o todas las siguientes:

**Pago único, también conocido como pago "en suma total":** Con esta opción, recibirá el total de las ganancias en un único pago.

**Pago en cuotas de un monto o período fijo:** Con esta opción, puede elegir recibir cualquiera de las siguientes opciones: un monto fijo de pago mensual, trimestral o anual que usted elija hasta que se terminen las ganancias o un monto de pago mensual, trimestral o anual determinado por su aseguradora durante un período de tiempo fijo que usted elija.

**Pago en cuotas de por vida:** Con esta opción, recibirá pagos fijos mensuales, trimestrales o anuales, según lo determine su aseguradora, por el resto de su vida.

**Solamente pago de intereses:** Con esta opción, las ganancias quedarán en la compañía de seguros y usted recibirá pagos por los intereses que la aseguradora le pagará de manera mensual, trimestral o anual. Si elige esta opción, asegúrese de saber si la tasa de interés es fija o variable, y si existen límites mínimos o máximos garantizados. Las ganancias se transfieren a sus beneficiarios cuando usted fallece.

### CONSEJOS SOBRE EL PAGO DE SU SEGURO DE VIDA

- Si usted es el beneficiario de una póliza de seguro de vida, comuníquese con la compañía de seguros en su debido tiempo después de la muerte del asegurado. Esté preparado para proporcionar el certificado de defunción para iniciar el proceso de reclamo.
- Siempre tenga la información de contacto necesaria de su compañía de seguros, como un número de teléfono y la dirección, para poder recibir información y respuestas a sus preguntas.
- Asegúrese de leer y entender toda la información que le envié la compañía de seguros.
- Evalúe sus necesidades financieras y las repercusiones fiscales de cualquier opción que elija.
- Tómese el tiempo necesario para determinar la opción de pago adecuada para usted. No debe ser presionado para tomar una decisión de manera apresurada.
- Si necesita ayuda, consulte a un asesor financiero o fiscal de confianza.

## IDENTIFICACIÓN DE PÓLIZAS DE SEGURO DE VIDA ANTERIORES O PERDIDAS

Esta es una pregunta común: “¿Cómo puedo averiguar si un familiar fallecido tiene algún seguro de vida si no se puede encontrar la póliza?”

Revise todos los documentos personales de la persona fallecida, incluidos recibos y cuentas bancarias, que sirvan como evidencia de pólizas existentes. No olvide revisar las cajas de seguridad y las cuentas en línea.

También debería contactar a cualquier agente de seguros, asesor financiero, empleador anterior, organización profesional, sindicato u otro grupo para verificar si saben de alguna póliza existente. Podría ser necesario que conozca el nombre completo del fallecido/a (apellido de soltera si aplica), número de seguridad social y estado (o posibles estados) donde pudiera haber adquirido una póliza.

Si identifica una compañía de seguros, entonces puede ponerse en contacto con esta para confirmar si la persona fallecida tenía una póliza con ellos. La Administración de Seguros de Maryland (Maryland Insurance Administration, MIA) puede proporcionarle el número telefónico y dirección de la compañía si usted es incapaz de encontrar la información de otra forma. Adicionalmente, si identifica que existe una póliza, pero la compañía que la emitió ya no está en funcionamiento, al contactarnos podrá saber quién se hace responsable de esa póliza actualmente.

Asimismo, la Asociación Nacional de Comisionados de Seguros (National Association of Insurance Commissioners, NAIC) puede ayudar a los consumidores a identificar pólizas de seguros de vida y contratos de pensión vitalicia de un miembro de la familia fallecido o persona con una relación estrecha. Cuando se recibe una solicitud, el NAIC actuará de la siguiente forma:

- Solicitará a las compañías participantes que busquen en sus registros para determinar si tienen una póliza de seguro o contrato de pensión vitalicia a nombre del fallecido.
- Solicitará a las compañías participantes con información de la póliza que se la proporcionen al solicitante si este es el beneficiario designado o está autorizado para recibirla.
- Para información sobre cómo completar el formulario de solicitud, lea la sección de Preguntas frecuentes en: *https://eapps.naic.org/common_web/life_insurance_policy_locator_faq.pdf.*

# CONSIDERACIONES ESPECIALES PARA EL PERSONAL MILITAR

Para el personal militar y su familia, manejar asuntos personales, como la cobertura de seguros y otras obligaciones financieras, puede ser más difícil debido al despliegue repentino. También puede resultar difícil saber en quién confiar y qué preguntas realizar.

La Administración de Seguros de Maryland ha creado una guía, "Seguro de vida para el personal militar", para ayudarlo con estas cuestiones. La guía proporciona consejos de compra (como las consultas sobre exclusiones por guerra que se encuentran en muchas pólizas de seguro comerciales), información de contacto y preguntas frecuentes sobre seguros de vida. Además, incluye señales de advertencia sobre prácticas de venta engañosas y fraudulentas.

Para obtener más detalles, puede consultar la guía en el sitio web de la agencia.

Esta guía para el consumidor debe usarse sólo para fines educativos. No tiene como objetivo proporcionar asesoramiento u opiniones legales sobre la cobertura incluida en una póliza o un contrato específico. Tampoco debe interpretarse como un aval de ningún producto, servicio, persona u organización mencionada en la misma.

Esta publicación fue producida por la Administración de Seguros de Maryland (MIA) para proporcionar a los consumidores información general sobre cuestiones relacionadas con los seguros y programas y servicios estatales. Esta publicación puede contener material con derechos reservados que se utilizó con el permiso del propietario de tales derechos. Su publicación en el presente documento, sin embargo, no autoriza el uso o la apropiación de dicho material con derechos reservados, sin consentimiento del autor.

Todas las publicaciones emitidas por la MIA están disponibles sin costo en el sitio web de la MIA, o a pedido. La publicación puede reproducirse en su totalidad sin requerir permiso a la MIA, siempre que el texto y el formato no se alteren ni enmienden de ninguna manera, y que no se cobre un cargo por su publicación o duplicación. El nombre y la información de contacto de la MIA deben quedar claramente visibles, y en la reproducción no puede aparecer ningún otro nombre; ni siquiera el de la compañía o agente que reproduce la publicación. No se permiten reproducciones parciales sin previo consentimiento por escrito de la MIA.

**Las personas con discapacidades pueden solicitar este documento en un formato alternativo. Las solicitudes deben enviarse por escrito al Director de Communicaciones (Director of Communications), a la dirección que figura abajo.**

Maryland
INSURANCE ADMINISTRATION

200 St. Paul Place, Suite 2700
Baltimore, MD 21202
410-468-2000
800-492-6116
800-735-2258 TTY
*www.insurance.maryland.gov*

*www.facebook.com/MdInsuranceAdmin*
*www.twitter.com/MD_Insurance*
*www.instagram.com/marylandinsuranceadmin*

MIA-LI-1 (5/20)