VENTA DE SU SEGURO DE VIDA

NOTA: La venta de las pólizas de seguros de vida es posible en los EE.UU. pero no sabemos si existe en otros países actualmente.

¿POR QUÉ ALGUNAS PERSONAS VENDEN SU PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA?

Muchas personas con enfermedades terminales deciden vender su póliza de seguro de vida para obtener dinero extra para solventar gastos varios. El seguro de vida generalmente es una manera de proveer dinero a los sobrevivientes. Hay muchas maneras de suplementar sus ingresos sin restar recursos a los beneficiarios de su seguro de vida.

¿QUIÉN COMPRA PÓLIZAS DE SEGUROS DE VIDA?

Los inversores compran pólizas de seguros de vida de personas que no esperan vivir mucho tiempo. Los inversores compran las pólizas a precios rebajados. Cuando la persona que vendió su póliza muere, el inversor cobra de la compañía de seguros el total del seguro de vida.

¿CÓMO PUEDO VENDER MI PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA?

La venta de una póliza de seguro de vida se conoce como viático. Si usted quiere vender su póliza de seguro de vida puede hacerlo directamente a una compañía de inversiones viáticas o a un agente de inversiones.

Una compañía de inversiones viáticas pone en contacto a los que quieren comprar pólizas de seguro de vida con las personas que quieren venderlas. La compañía paga a la persona que vende su póliza, y cuando esa persona muere, recibe los beneficios de la póliza y paga a los inversores.

El agente generalmente recibe solicitudes de personas que quieren vender su póliza y comparte esa información con varias compañías viáticas. Los agentes tratan de conseguir el precio más alto disponible por la póliza de seguro de vida de una persona. Cuantas más compañías contacte el agente, mayores son las posibilidades de obtener un mejor beneficio. Su póliza debería ser analizada por al menos 3 compañías.

¿QUÉ CRITERIO SE USA PARA COMPRAR PÓLIZAS?

Cada compañía tiene sus propias reglas para decidir cuánto pagarán por una póliza o si se debe cumplir con algún otro requisito. Generalmente, para vender una póliza de seguro deberá cumplir con varias condiciones:

- Tener permiso de los dueños o beneficiarios de la póliza. Quizás tenga que pedir permiso a su empleador para vender una póliza grupal que obtuvo como empleado.
- Debe haber tenido la póliza por al menos dos años y sin un diagnóstico preexistente de VIH.
- Tener una enfermedad terminal. Generalmente, un doctor debe declarar que usted tiene una expectativa de vida limitada. Cuantos más problemas médicos declare, mayor será la oferta que obtendrá por su póliza. Si su nivel de células CD4 es alto, quizás ésta no sea una buena opción para usted.

Es posible que las compañías viáticas tengan otras reglas acerca de los tipos de póliza que compran o de las compañías de seguro que tendrán en consideración. Por lo general, las compañías analizarán sus archivos médicos y decidirán cuánto están dispuestos a pagarle. El proceso generalmente lleva de 6 semanas a 3 meses.

¿CUÁNTO DINERO OBTENDRÉ?

La suma que recibirá por su póliza dependerá de cuan larga sea su expectativa de vida. Cuanto antes reciban los inversores los beneficios de su seguro de vida, más estarán dispuestos a pagar. Quizás no tendrá que pagar impuestos por todo el dinero que reciba. Consulta a su asesor financiero.

Antes de que aparecieran medicamentos antirretrovirales (ARVs) potentes, las compañías viáticas llegaban a pagar hasta el 85% del valor de la póliza. Desde que existen tratamientos efectivos las ofertas han caído mucho. La Asociación Nacional de Comisionados de A seguranza tiene pautas para los beneficios para pagar basado en la expectativa de vida hasta 80% con una expectativa de vida de menos de 6 meses. Sin embargo, con el éxito de las terapias antirretrovirales actuales, puede ser difícil encontrar una compañía de seguros que quiere comprar pólizas que cubran a las personas con SIDA.

¿CUÁLES SON MIS OPCIONES?

Las empresas viáticas representan una industria bastante nueva. Comenzaron debido a que las personas con SIDA entraban en bancarrota debido a sus gastos médicos. Sin embargo, quizás no tenga que vender su seguro de vida para obtener el dinero. Pregúntele al representante de su póliza si usted puede:

- Pedir dinero prestado sobre su póliza, generalmente a un interés muy bajo.
- Vender la póliza. Averigüe si tiene un valor de cobro efectivo.
- Utilizar "beneficios acelerados" o "beneficios en vida" que le pagan mientras usted está vivo.

LOS PROS

Los beneficios de vender su póliza de seguro incluyen:

- Recibirá una cantidad en efectivo por su póliza.
- Usted podrá hacer lo que quiera con el dinero.
- No tendrá que pagar más cuotas por su seguro de vida.
- Quizás reciba más que el valor actual de la póliza.
- En algunos casos, no tendrá que pagar impuestos por el dinero que reciba.

Y LOS CONTRA

Vender su póliza de seguro de vida puede tener algunas desventajas, como por ejemplo:

- Quizás pierda su elegibilidad para algunos beneficios públicos. Esto sucede generalmente con los beneficios que se basan en su ingreso y su capital, como los cupones de alimentos, Medicaid, asistencia social (welfare) y algunos beneficios del seguro social
- Los beneficios de su seguro de vida no estarán disponibles cuando usted muera. Si usted quiere que su dinero vaya a ciertas personas u organizaciones, deberá donar ese dinero cuando reciba el dinero al vender su póliza.
- Quizás algunas personas se enteren de su estado de salud durante el proceso de venta de su póliza.

¿CÓMO ELIJO UNA COMPAÑÍA PARA QUE COMPRE MI PÓLIZA?

Averigüe con el Departamento de Seguros del estado si la compañía viática es regulada o tiene licencia para operar. Asegúrese de recibir ofertas de varias compañías.

Una organización que representa a compañías viáticas es la Life Insurance Settlement Association, Orlando, FL (407) 894-3797; www.lisassociation.org. Existen dos sitios en Internet con información independiente incluso:

- Viatical Settlements Information en la dirección http://www.viatical-expert.net/ y
- ViaticalWeb en http://www.viatical-web.org/

EN POCAS PALABRAS

Si usted posee una póliza de seguro de vida, quizás pueda venderla y utilizar el dinero como mejor le parezca. Existen muchas compañías que compran pólizas de seguros de vida. Cada compañía tiene sus propios procedimientos y le hará una determinada propuesta. Compare para obtener una mejor oferta.

Vender su seguro de vida puede afectar los impuestos sobre sus ingresos o los beneficios que reciba. Asegúrese de que lo aconsejen bien antes de vender su póliza.

Revisado el 24 de febrero de 2014

Un Proyecto del International Association of Providers of AIDS Care y del New Mexico AIDS Education and Training Center. Parcialmente consolidado por el National Library of Medicine. Se puede descargar hojas informativas del Internet al http://www.aidsinfonet.org