Temas claves:

- Personas Mayores
- Acuerdos de vida
- Seguro de vida
- Intercambios 1035
- Acuerdos de viaticos

CONTENIDO

¿En qué consiste un acuerdo de vida?

¿Cómo funcionan los acuerdos de vida?

Factores a ser tomados en cuenta cuando piensa vender su póliza de seguro de vida

Intercambios 1035 (1035 Exchanges)

¿Cómo puedo protegerme?

Recordatorios

Donde buscar ayuda y recursos adicionales

Glosario de términos: Acuerdos de vida

A las personas mayores:

¡Ojo! Lo que usted debe saber acerca de acuerdos de vida (Life Settlements)

Un número creciente de personas mayores está recibiendo información acerca de oportunidades para vender sus seguros de vida por dinero efectivo en transacciones conocidas como acuerdos de vida (Life Settlements). Un acuerdo de vida, o un acuerdo sénior, como también a veces se le designa, consiste en la venta de una póliza de seguro de vida existente a un tercero – ya sea una persona o una entidad que no sea la compañía que haya emitido la póliza – por una suma mayor que el valor de rescate en efectivo de la póliza, pero menor que la indemnización neta por fallecimiento del asegurado.

Los acuerdos de vida pueden constituir una valiosa fuente de liquidez para personas que de otra manera rescatarían sus pólizas o las dejarían caducar – o para personas cuyas necesidades de seguros hayan cambiado. Pero no son para todo el mundo. Los acuerdos de vida pueden conllevar altos costos de transacción y consecuencias inesperadas. Y aunque usted decida que un acuerdo de vida le conviene en general, puede resultar difícil cerciorarse si está recibiendo un precio justo.

Si está pensando en vender su póliza de seguro de vida a un tercero, puede ayudar a protegerse familiarizándose con su actual póliza para poder comprender plenamente cuáles son sus opciones, informándose detalladamente acerca de los acuerdos de vida, buscando la mejor oferta del mercado, y tratando únicamente con compradores y corredores autorizados. FINRA emite esta Alerta para hacer hincapié en las preguntas que usted debe hacer y en los factores que debe tomar en consideración antes de concertar un acuerdo de vida.

¿En qué consiste un acuerdo de vida?

Hasta hace poco, si usted tenía una póliza de vida que ya no quería o que no necesitaba más, se le presentaban dos opciones: o rescataba la póliza por su valor en efectivo o permitía que caducara. Actualmente, existe una tercera opción: vender su póliza (o el derecho a recibir la indemnización por fallecimiento del asegurado) a un tercero, que no sea la compañía de seguros que emitió la póliza, en una transacción denominada acuerdo de vida.

El mercado de acuerdos de vida fue engendrado por la industria de acuerdos de viáticos que se desarrolló en la década de 1980 como fuente de liquidez para los pacientes de SIDA y otros asegurados gravemente enfermos cuya esperanza de vida no sobrepasaba los dos años. Pero a diferencia de los acuerdos de viáticos, los acuerdos de vida tratan con asegurados que no se encuentran gravemente enfermos, pero que generalmente

tienen una esperanza de vida de dos a diez años. Los acuerdos de vida también tienden a abarcar pólizas con indemnizaciones netas mayores por fallecimiento del asegurado que los acuerdos de viáticos.

El mercado de acuerdos de vida ha continuado creciendo rápidamente en los últimos años. Un informe reciente estima que en 2008 asegurados vendieron a inversionistas pólizas existentes con un valor nominal colectivo de $11 mil 800 millones.

¿Cómo funcionan los acuerdos de vida?

Los compradores de acuerdos de vida, a veces denominados compañías de acuerdos de vida o proveedores de acuerdos de vida, generalmente son instituciones que ya sea conservan las pólizas hasta su vencimiento y cobran las indemnizaciones netas por fallecimiento del asegurado o revenden las pólizas – o que venden participaciones en pólizas múltiples, en conjunto – a fondos de inversión especulativa o a otros inversionistas. A cambio, usted recibe un pago global único. La suma que usted reciba en el mercado secundario depende de una gama de factores, incluyendo su edad, estado de salud y los plazos y condiciones de su póliza – pero generalmente es mayor que el valor de rescate en efectivo de su póliza y menor que la indemnización neta por fallecimiento del asegurado que fija la póliza.

Cuando usted vende su póliza de seguro de vida, cualquiera que la compre adquiere un interés monetario en su fallecimiento. Además de pagarle una suma global por su póliza, el comprador conviene pagar cualesquiera primas adicionales que pudieran ser necesarias para mantener el costo de la póliza mientras usted viva. A cambio, el comprador recibirá la indemnización por fallecimiento del asegurado cuando usted muera.

Factores a ser tomados en cuenta cuando piensa vender su póliza de seguro de vida

Los acuerdos de vida han resultado ser provechosos no sólo para inversionistas institucionales que compran pólizas, sino también para los proveedores y corredores que manejan estas transacciones. Por lo tanto, la competencia se ha vuelto cada vez más intensa entre los proveedores de acuerdos de vida para personas que buscan vender o de otra forma poner término a sus pólizas de seguro de vida. Debido a que la industria de acuerdos de vida fija como su blanco a personas mayores que no gozan de buena salud, puede inclinarse hacia tácticas de venta agresivas y hacia el abuso.

Esto no significa que jamás debe considerar un acuerdo de vida. Un acuerdo de vida pudiera ser apropiado para usted si ya no desea o necesita su actual póliza – o si ya no puede hacerle frente al gasto de pagar las primas del seguro y está dispuesto a prescindir de la cobertura o a reemplazarla. Pero no obstante, aún bajo esas circunstancias, debe proceder con cautela. He aquí algunos de los factores clave que debe tomar en cuenta:

- **Necesidad de continuar con un seguro de vida—**Si usted está pensando en comprar una nueva póliza con los frutos del acuerdo de vida, tendrá que averiguar si podrá obtener una nueva póliza con

Intercambios 1035 (1035 Exchanges)

Si está pensando en cambiarse de una póliza de seguro de vida a otra, debe estudiar si un "Intercambio 1035" sería más provechoso que un acuerdo de vida. Dependiendo de sus circunstancias, si opta por un acuerdo de vida, es posible que tenga que pagar impuestos si el valor de rescate en efectivo de su póliza – o el monto de un acuerdo de vida – excede las primas que ha pagado.

El Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos (Internal Revenue Service) le permite intercambiar una póliza de seguro que actualmente posee por una nueva póliza de seguro de vida que presta cobertura a la misma persona, sin pagar impuestos sobre las ganancias de inversión percibidas en su contrato original – lo cual pudiera constituir un beneficio considerable. Debido a que esto se rige por la Sección 1035 del Código de Rentas Internas (Internal Revenue Code), la modalidad se denomina "Intercambios 1035". Pero existen otros factores que debe tomar en cuenta cuando esté decidiendo si intercambiar su póliza, entre ellos la posible pérdida de indemnizaciones por fallecimiento del asegurado. Para mayor información y una lista de preguntas que debe hacer, vea la Alerta al Inversionista FINRA titulada "¿Debe usted intercambiar su póliza de seguro de vida?" (Should You Exchange Your Life Insurance Policy?)

cobertura equivalente – y cuál será el costo. Su póliza vieja todavía estará vigente y pudiera afectar sus posibilidades de obtener cobertura adicional. Aunque sí pueda obtener una nueva póliza, es posible que tenga que pagar primas más altas debido a su edad o a cambios en su estado de salud. Si su objetivo es mantener cobertura pero rebajar las primas que actualmente paga o por otra parte obtener términos diferentes, podría querer considerar opciones tales como disminuir el monto actual de cobertura de su póliza o efectuar un "Interambio 1035" (1035 Exchange).

- **Alternativas menos costosas—**Si uno de los factores que le impulsa a tomar una decisión es la necesidad de efectivo, esté al tanto de que el renunciar a su póliza de seguro de vida por su valor en efectivo o el buscar un acuerdo de vida no son las únicas opciones que tiene – particularmente si idealmente quisiera mantener su cobertura. Por ejemplo, puede querer averiguar si puede sacar un préstamo contra su póliza. También pudiera ser que cumpla con los requisitos para indemnización adelantada por fallecimiento, lo que permite a una persona que sufre una enfermedad prolongada, catastrófica o terminal recibir los beneficios de su póliza antes de morir. Averigüe con la compañía emisora de su póliza antes de precipitarse a participar en un acuerdo de vida. Todavía puede decidir que un acuerdo de vida es su mejor alternativa, pero debe estar consciente de todas sus opciones antes de tomar una decisión definitiva.
- **Dificultad en averiguar precios justos—**Una de las cosas más difíciles de conocer cuando está vendiendo una póliza de seguro de vida es si está recibiendo un precio justo por su póliza. No existe un mercado secundario transparente para pólizas de seguro de vida. La mejor manera de asegurarse que esté recibiendo un precio justo es comparar las ofertas del mercado. Esto puede significar contactar directamente a múltiples compañías de acuerdos de vida, utilizar los servicios de un corredor autorizado de acuerdos de vida quien obtendrá para usted diversas ofertas para su póliza, o contactar a su corredor u otro proveedor de servicios financieros.
- **Impacto en sus finanzas—**Un pago en efectivo proveniente de un acuerdo de vida puede producir consecuencias inesperadas, particularmente si sus circunstancias financieras han cambiado desde cuando usted compró la póliza inicialmente. Por ejemplo, si actualmente está recibiendo asistencia pública estatal o federal, tal como Medicaid, un acuerdo de vida puede afectar negativamente su posibilidad de participar en ese programa. Antes de que proceda con un acuerdo de vida, asegúrese de que comprenda plenamente las implicaciones financieras para usted y su familia. Posiblemente quiera consultar a su abogado, contable u otro profesional jurídico o de finanzas.
- **Impacto en sus sobrevivientes –** Compare cuidadosamente su necesidad de ingresos actuales con las necesidades financieras futuras de sus sobrevivientes. Aunque haya determinado que actualmente ellos no necesitan los beneficios de su póliza de seguros, pregunte si pudiera existir la posibilidad de que esta situación pudiera cambiar. De ser así, pregúntese si usted puede obtener la liquidez que busca de otras fuentes o mediante formas alternativas de acceder a los beneficios del seguro de la manera arriba sugerida.

¿Cómo puedo protegerme?

Consejo. Si decide proceder con un acuerdo de vida, he aquí algunas preguntas que no debe dejar de hacer.

1. **¿El corredor o proveedor de acuerdos de vida ha sido licenciado en mi estado?** Cada vez más estados regulan hasta cierto punto a las compañías así como a los corredores de acuerdos de vida, y es posible que les exijan tener una licencia. No deje de averiguar con su comisionado de seguros estatal (state insurance commissioner) si la compañía o corredor de acuerdos de vida con quién usted trata está debidamente licenciado—y si cualquiera de los dos tiene un historial de quejas. Si está trabajando con un corredor de Bolsa, la Verificación de Corredores FINRA (FINRA BrokerCheck) debe ser su primer recurso para conocer los antecedentes profesionales de la persona, si está registrado/licenciado y cuál es su historial disciplinario.
2. **¿Qué pasará con mi póliza?** Pregúntele a la compañía de acuerdos de vida que está comprando su póliza ¿qué piensan hacer con ella? ¿Venderla

individualmente? ¿O incluirla en un paquete con otras pólizas y vender participaciones en el paquete a otros inversionistas? El comprador final de su póliza adquiere la responsabilidad de pagar las primas y cobrará la indemnización por fallecimiento del asegurado cuando usted muera—y, como hacemos notar a continuación, cualesquiera compradores de su póliza, ya sean provisionales o el comprador final, también tendrán acceso a muchos datos personales suyos, incluyendo su estado de salud.

3. **¿Qué información tendré que suministrar? ¿A quién? ¿Durante cuánto tiempo?** Cuando usted venda su póliza de seguro de vida, tendrá que firmar un permiso autorizando acceso a información médica y a otros datos personales para que el comprador pueda determinar cuánto ofrecer por su póliza. También es posible que tenga que acordar suministrar periódicamente informes actualizados acerca de su salud. Una vez que el comprador obtenga esa información, ésta puede ser compartida con otras partes, incluyendo prestamistas o inversionistas terceros.
4. **¿Cómo puedo proteger mi privacidad?** Antes de aceptar cualquier oferta de una compañía de acuerdos de vida, debe leer cuidadosamente la solicitud, asegurándose que la compañía cuente con procedimientos para proteger la confidencialidad de su información. Si la póliza será vendida, pregunte a quién, y si los compradores finales tendrán acceso a su información personal. Si usted emplea a un corredor de acuerdos de vida, averigüe los nombres de las compañías de acuerdos de vida de las cuales el corredor solicita ofertas, y pregunte cuáles son las políticas de privacidad de todas las partes o partes potenciales de la transacción. En muchos casos, los reglamentos estatales rigen el manejo de información confidencial. Contacte a su comisionado de seguros estatal (state insurance commissioner) para conocer cuáles son los reglamentos aplicables.
5. **¿Cuál es el mejor precio que puedo obtener para mi póliza?** Si está empleando un corredor de acuerdos de vida, pregunte qué ofertas fueron recibidas y qué pasos utilizó el corredor para asegurarse de que se le está ofreciendo a usted el precio más competitivo disponible. Si alguien se le acerca pidiéndole que venda su póliza de seguro de vida, cerciórese de que entiende cuál es el rol de la persona en la transacción: ¿La persona que lo está representando es un corredor de acuerdos de vida? ¿O es alguien afiliado a una compañía particular de acuerdos de vida? Si el caso es este último, la persona sólo podrá obtener una oferta de esa compañía, lo cual le dificultará a usted saber si le están ofreciendo un precio competitivo para su póliza.
6. **¿Cuáles son los costos de la transacción?** Los acuerdos de vida pueden conllevar altos costos de transacción. Las comisiones que pagan las compañías de acuerdos de vida a los corredores de los acuerdos y a otros profesionales de las finanzas que participan en la transacción pueden alcanzar hasta un 30%. Pregúntele a su corredor o a otro consejero financiero qué compensación reciben por su participación en la transacción y cómo se calcula esa compensación. También pregunte cuáles son las otras partes que reciben comisiones. Si alguien le recomienda un acuerdo de vida particular, averigüe cuánto le están pagando y quién le paga.
7. **¿Cuáles son las consecuencias impositivas?** El pago total global que usted recibe a cambio de su póliza de seguro de vida puede ser gravado con impuestos, dependiendo de sus circunstancias. Antes de participar en un acuerdo de vida, busque la asesoría de un experto en impuestos acerca de las implicaciones impositivas de cualquier transacción que esté considerando.
8. **¿Qué pasa si cambio de parecer?** Siempre tenga presente que no está obligado a aceptar una oferta de compra de su póliza de seguro de vida, aunque haya buscado el mejor precio en el mercado. En caso de que sí acepte una oferta y que posteriormente lo vuelva a considerar, sepa que algunos estados tienen leyes que le permiten cambiar de parecer dentro de un cierto límite de tiempo.
9. **¿El acuerdo de vida es provechoso para mí o para mi profesional de la inversión?** Por lo menos un folleto de mercadeo dirigido a profesionales de la inversión no sólo hace alarde de las potenciales comisiones que se pueden obtener de los acuerdos de vida, sino que también hace hincapié en que ingresos adicionales pueden ser generados por la compra de otros productos de inversión por el vendedor

utilizando el producto del acuerdo de vida. Citando estadísticas de la industria, el folleto hace notar que casi la mitad de todas las transacciones de acuerdos de vida dan como resultado la compra de un nuevo seguro de vida. O sea, su profesional de la inversión tiene probabilidades de ganar dos comisiones a raíz de una transacción de acuerdo de vida. Y usted puede terminar reemplazando una perfectamente buena póliza con una nueva costosa.

10. **¿Me están presionando para que tome una decisión rápidamente?** Si a usted le parece que está siendo sometido a tácticas de venta de alta presión, y a otros intentos agresivos publicitarios, de mercadeo y de venta, esté alerta. Un legítimo profesional de la inversión le dará respuestas claras a sus preguntas y le dará el tiempo que necesite para tomar una decisión cuando esté bien informado.

Recordatorios

Sea prudente. Los acuerdos de vida pueden ser apropiados para personas que ya no necesitan o desean conservar sus pólizas de seguro, y quienes de otra manera rescatarían sus pólizas o las dejarían caducar. Pero aún en tales casos, debe proceder con cautela. Consulte a su corredor u otro proveedor de servicios financieros y asegúrese que usted:

- esté tratando con entidades debidamente autorizadas/licenciadas;
- conozca las políticas de confidencialidad de las partes;
- esté recibiendo un precio justo; y
- entienda las implicaciones impositivas y otras de la transacción.

Donde buscar ayuda y recursos adicionales

Los acuerdos de vida pueden abarcar casi cualquier tipo de póliza de seguro, incluyendo pólizas variables. Sin embargo, debido a que únicamente productos de seguro variables constituyen valores, FINRA sólo tiene jurisdicción sobre acuerdos de vida con pólizas variables.

Si usted tiene preguntas o desea presentar una queja acerca de un acuerdo de vida, no deje de llamar a su comisionado de seguros estatal (state insurance commissioner). Si su queja es referente a una póliza de seguro de vida variable, también puede presentar su queja a FINRA.

Para mayor información, por favor vea el siguiente material:

- Aviso a socios 09-42 (*Notice to Members 09-42*) (que trata asuntos reglamentarios pertinentes a actividades de empresas socias que tienen que ver con transacciones de acuerdos de vida variables)
- Aviso a socios 06-38 (*Notice to Members 06-38*) (que trata asuntos pertinentes, y obligaciones de empresas socias en el contexto de ventas de pólizas de seguro de vida variables a terceros)
- La venta de su póliza de seguro de vida: Adquiriendo conocimiento de acuerdos de viáticos (*Selling Your Life Insurance Policy: Understanding Viatical Settlements*) (alerta NAIC – Asociación Nacional de Comisionados de Seguros [*National Association of Insurance Commissioners*]))
- Alerta NASAA – Asociación Norteamericana de Administradores de Valores (*NASAA [North American Securities Administrators Association*] Alert) Acerca de los acuerdos de viáticos
- ¿Debe usted intercambiar su póliza de seguro de vida? (*Should You Exchange Your Life Insurance Policy?*) (alerta FINRA)
- Podcast FINRA para el inversionista (*FINRA Investor Podcast*), A las personas mayores: ¡Ojo! Lo que usted debe saber acerca de acuerdos de vida (*Life Settlements*)

Glosario de términos: Acuerdos de vida

Indemnizaciones adelantadas por fallecimiento del asegurado—También denominadas “beneficios en vida”, las indemnizaciones adelantadas por fallecimiento del asegurado proporcionan pagos a asegurados que padecen alguna enfermedad prolongada, catastrófica o terminal que normalmente no estarían disponibles antes de la muerte del asegurado. Los reglamentos acerca de indemnización adelantada por muerte varían de una compañía a otra y de una póliza a otra. En algunos casos, dependiendo del plazo de la póliza o del contrato, los beneficiarios de

la póliza pueden tener derecho a una reducida indemnización por fallecimiento del asegurado.

Valor de rescate en efectivo de una póliza—El valor de rescate en efectivo de una póliza de seguro de vida es el monto que usted puede cobrar si cancela (o "rescata") la póliza antes de su vencimiento o antes de que usted muera. Típicamente, la suma se basa en el efectivo que usted haya acumulado en la póliza a través del tiempo (sus ahorros con pago de impuestos aplazado) menos cualesquiera gastos de rescate o saldos de préstamos pendientes de pago.

Caducar—Caducar se refiere a la terminación de una póliza de seguros cuando el asegurado deja de pagar sus primas a tiempo. Si usted deja caducar una póliza, típicamente no podrá cobrar cualquier valor de rescate en efectivo de la póliza que de otra manera pudiera recibir.

Indemnización neta por fallecimiento del asegurado /Beneficio neto por muerte—Una indemnización por fallecimiento del asegurado es la suma que una compañía de seguros le paga al beneficiario de un asegurado cuando el asegurado muere. No todas las pólizas de seguro de vida o contratos de renta anual ofrecen este tipo de beneficio, y no todos los beneficios por muerte se calculan de la misma forma. La indemnización por fallecimiento neta es la suma especificada en la póliza de seguro o en el contrato de renta anual, menos cualesquiera primas vencidas que no hayan sido pagadas y saldos de préstamo pendientes de pago u otros retiros. En el caso de seguros de vida variables o contratos de renta anual variables, las ganancias y pérdidas de inversión pueden afectar el monto de la indemnización por fallecimiento.

Para recibir las más recientes Alertas al Inversionista, (Investor Alerts) anótese para Noticias de Inversión (Investor News) en *www.finra.org/investor*.

1735 K Street, NW
Washington, DC 20006-1506
www.finra.org

© 2011 FINRA. Todos los derechos reservados.
11_0117.12—11/11

Recursos

FINRA Información para inversionistas—Infórmese sobre distintas inversiones y como ahorrar en planes 401(k), lea alertas, use calculadoras y más para ayudarlo a invertir inteligentemente y con seguridad.

Visite: *www.finra.org/investor*
Teléfono: (202) 728-6964

FINRA Información del mercado—Valores, opciones, fondos mutuos, bonos y más.

Visite: *www.finra.org/marketdata*

FINRA BrokerCheck—Verifique las credenciales de un corredor o agencia de corredores.

Visite: *www.finra.org/brokercheck*
Llame gratis: (800) 289-9999

FINRA Centro de quejas del inversionista—Si le han tratado injustamente.

FINRA Investor Complaint Center
9509 Key West Avenue
Rockville, MD 20850-3329

Visite: *www.finra.org/complaint*
Fax: (866) 397-3290

FINRA Resolución de disputas—Si desea recobrar daños.

FINRA Dispute Resolution
One Liberty Plaza
165 Broadway, 27th Floor
New York, NY 10006

Visite: *www.finra.org/ArbitrationMediation*
Teléfono: (212) 858-4400
Fax: (212) 858-4429

Quiénes somos

FINRA, la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera, es una organización reguladora independiente autorizada por el gobierno federal para asegurar la protección de 90 millones de inversionistas americanos. Nuestras actividades regulatorias independientes juegan un papel crítico en el sistema financiero del país—sin costo alguno al contribuyente. Licenciamos a los corredores de bolsa y las casas de corretaje, promulgamos y hacemos cumplir reglas que gobiernan sus actividades, inspeccionamos las empresas, fomentamos la transparencia del mercado bursátil y educamos a los inversionistas. Para más información, visite ***www.finra.org***.