



Si usted queda incapacitado, el seguro de ingresos por incapacidad le proporciona dinero para ayudarlo a pagar las facturas permanentes y así evitar gastar los ahorros que puede haber guardado para la educación de sus hijos o su jubilación. Como con cualquier otra compra financiera importante, es importante analizar todas las opciones que se encuentran disponibles para usted y conocer cómo funciona el seguro de ingresos por incapacidad.

SEGURO DE INGRESOS POR INCAPACIDAD

Protección financiera
para usted y su familia

Antes de comprar una póliza de seguro de ingresos por incapacidad individual, evalúe sus necesidades de ingresos y los beneficios proporcionados por su empleador, el gobierno u otros programas para los que usted pueda ser elegible. Si decide que usted y su familia se beneficiarán de una protección financiera adicional, quizás una póliza de seguro de ingresos por incapacidad a largo plazo sea la herramienta de protección financiera adecuada para usted.

Esta guía, preparada por American Council of Life Insurers (ACLI), describe las características y los costos del seguro de ingresos por incapacidad individual y ofrece consejos y una lista de control sobre la compra de una póliza.

Tenga en cuenta todas las fuentes de ingresos de las que podría llegar a depender en caso de que quedara incapacitado.

Puede que ya esté cubierto con una póliza de seguro de ingresos por incapacidad a través de su empleador o que sea elegible para beneficios por incapacidad a través de su trabajo, el gobierno u otros programas. También tenga en cuenta las fuentes de ingresos adicionales de las que podría llegar a depender en caso de que quedara incapacitado: el salario de su cónyuge, ahorros de emergencia a corto plazo, inversiones o ayuda familiar.

Si el total de estos ingresos no fuera suficiente para pagar sus gastos de vida a largo plazo, o si su incapacidad fuera a consumir todos sus ahorros para la jubilación o el fondo para la universidad de sus hijos, puede que una póliza de seguro de ingresos por incapacidad a largo plazo satisfaga sus necesidades. Dicha cobertura puede comprarse como una póliza individual o estar disponible según un plan ofrecido a través de su empleador.

BENEFICIOS PARA EMPLEADOS Y COBERTURA DE GRUPO

Si sufre una lesión o enfermedad a corto plazo, su empleador puede ofrecer una licencia por enfermedad, un seguro por incapacidad a corto plazo o ambos. La licencia por enfermedad y la cobertura por incapacidad a corto plazo para empleados pueden durar desde unos pocos días hasta seis meses o más, según el alcance de los beneficios y la duración de su empleo.

La cobertura grupal por incapacidad a largo plazo, ofrecida por algunos empleadores, reemplaza parte de sus ingresos previos a la incapacidad si usted se ve imposibilitado de trabajar por un período extendido. Los beneficios de póliza grupal comenzarían cuando finalice el período de beneficios por incapacidad a corto plazo.

Una póliza grupal típica paga un porcentaje de su salario (entre el 40 y 60 por ciento) hasta un límite especificado, como ser \$5,000 por mes. Los beneficios podrían continuar por un tiempo limitado, como ser de uno a cinco años, hasta su edad de jubilación según el Seguro Social, hasta los 65 años de edad o hasta que pueda reincorporarse al trabajo.

La cobertura grupal dura solo mientras usted sea empleado o miembro del grupo.

BENEFICIOS DEL SEGURO SOCIAL

El Seguro Social proporciona beneficios por incapacidad a largo plazo, según su salario y la cantidad años que haya trabajado y contribuido al sistema del Seguro Social. Sin embargo, el Seguro Social reemplaza solo una porción limitada de su salario y los requisitos para recibir beneficios son muy estrictos. Para ser elegible para recibir los beneficios por incapacidad del Seguro Social, se debe cumplir con todas estas condiciones:

- Usted ha estado incapacitado durante cinco meses calendario completos.
- Se estima que su incapacidad durará al menos 12 meses o que finalizará con la muerte.
- No es apto para ser empleado en su propio trabajo ni en ningún otro al momento de la incapacidad.

OTROS RECURSOS

A veces, otros programas además del Seguro Social se encuentran disponibles para aquellas personas que han quedado incapacitadas. Usted puede calificar para los siguientes programas:

- Compensación para trabajadores por lesiones o enfermedades relacionadas con el trabajo (requerida en todos los estados).
- Programas de incapacidad especiales para veteranos lesionados en la guerra, mineros que desarrollan la enfermedad del pulmón negro, trabajadores ferroviarios o trabajadores del gobierno estatal y federal.
- Programas de rehabilitación vocacional estatales.
- Beneficios de seguro automovilístico por una incapacidad que derive de un accidente automovilístico.
- Programas de incapacidad temporal disponibles en California, Nueva York, Nueva Jersey, Rhode Island, Hawái y Puerto Rico.

El monto de los ingresos que usted recibe si queda incapacitado varía según la póliza.

COBERTURA INDIVIDUAL

Si usted no está cubierto por una incapacidad a largo plazo según un plan de empleador o si necesita complementar ese plan, una póliza individual puede ser la adecuada para usted. Sin embargo, no todas las pólizas son iguales. Tenga en cuenta lo siguiente a la hora de comprar una póliza de seguro de ingresos por incapacidad a largo plazo:

Características de la póliza

- Algunas pólizas pagan beneficios si usted no puede realizar las tareas principales de su *propio* trabajo. Otras pólizas pagan beneficios si usted no puede realizar las tareas de *cualquier* trabajo para el que usted se encuentre razonablemente calificado según su educación, capacitación y experiencia. Muchas pólizas combinan estas características al proveer cobertura para “el propio trabajo” por uno o dos años y cobertura para “cualquier trabajo” luego de ese período.
- Algunas pólizas requieren incapacidad total antes de comenzar con los pagos, mientras que otras pólizas cubren incapacidad parcial.
- Algunas pólizas pagan beneficios si usted se enferma o lesiona y no puede ganar un monto específico, como ser entre un 60 y 80 por ciento de sus ingresos.
- Algunas pólizas pagan beneficios “residuales”. Estos beneficios compensan la pérdida de ingresos si usted puede trabajar pero su incapacidad le impide cumplir con sus responsabilidades normales.
- El monto que usted recibiría si sufriera una incapacidad varía según la póliza. Las pólizas que pagan entre el 50 y 60 por ciento del salario mensual son más comunes pero algunas otras pagan entre el 70 y 80 por ciento. La mayoría de las pólizas no reemplazan los ingresos por comisión o bonificación.
- El tiempo durante el cual usted recibe los beneficios varía según la póliza. Algunas pólizas individuales pagan beneficios por un período especificado, como ser dos o cinco años, mientras que otras pagan beneficios hasta los 65 años de edad o hasta su edad de jubilación según el Seguro Social.
- Las pólizas tienen diferentes períodos de espera (*períodos de eliminación*) previos al pago de beneficios. Usted puede disminuir sus primas si espera 90 días, 6 meses o incluso más tiempo, antes de comenzar a recibir los beneficios.
- Algunas pólizas pagan por capacitación laboral o modificaciones de su lugar de trabajo.
- Si usted vuelve a trabajar después de recuperarse de una incapacidad y sufre una recaída dentro de un tiempo específico, la mayoría de las pólizas no requieren un segundo período de espera.
- Algunas pólizas, a modo de beneficio opcional, ofrecen ajustes en el monto que recibe según el costo de vida.
- La mayoría de las pólizas individuales son no cancelables o de renovación garantizada. Con una póliza no cancelable, las primas no se pueden aumentar nunca. En una póliza de renovación garantizada, las primas no se pueden aumentar basándose en una circunstancia individual, pero sí se pueden aumentar para un grupo entero de titulares de pólizas. Una póliza de renovación garantizada puede definir cómo se determina un grupo; por ejemplo, todos los titulares de pólizas en un estado que poseen el mismo tipo de póliza pueden constituir un grupo. Es importante saber cómo se definen los grupos y las circunstancias en las que las primas pueden ser aumentadas.
- La mayoría de las compañías analizan los antecedentes médicos y financieros de un individuo y tienen en cuenta la cobertura por incapacidad que este ya tenga antes de emitir una póliza. Basándose en este análisis, un asegurador puede ofrecer cobertura modificada o limitada.
- Si usted compra su propia póliza, los beneficios por incapacidad no suelen estar sujetos a impuestos sobre la renta. Sin embargo, los beneficios se gravan si su empleador paga por su cobertura.
- Las pólizas tienen primas niveladas (previstas para mantenerse constantes durante la vida de la póliza) o primas que aumentan a medida que su edad aumenta. Si usted planea conservar su póliza a largo plazo, lo mejor puede ser una póliza de primas niveladas. Si usted no está seguro de cuánto tiempo necesitará el seguro, una póliza con primas que aumentan con la edad puede ser una mejor opción.
- Un seguro de ingresos por incapacidad a largo plazo individual proporciona protección siempre y cuando usted continúe pagando la prima.

Varios factores afectan el costo de una póliza de ingresos por incapacidad individual.

COSTO DE UNA PÓLIZA

Ya sea que compre un seguro de ingresos por incapacidad a través de un agente de seguros como una póliza individual o a través de un empleador u organización profesional como una póliza grupal, es importante comprender el alcance de su cobertura. Decida qué características son más importantes para usted; el costo de la póliza variará de acuerdo con las características que seleccione. Y compare las diferentes pólizas (sus costos y beneficios) antes de realizar una compra.

Los factores que afectan los costos de la póliza incluyen los siguientes:

- **Definición de incapacidad:** una póliza que paga beneficios si usted no puede realizar las tareas de su *propio* trabajo es más costosa que una póliza que paga beneficios si usted no puede realizar las tareas de *cualquier* trabajo para el que usted esté razonablemente calificado.
- **Monto del beneficio:** las pólizas que reemplazan un mayor porcentaje del salario son más costosas. Por ejemplo, una póliza que reemplaza el 80 por ciento de su salario costará más que una que reemplaza el 60 por ciento de su salario.
- **Período del beneficio:** mientras más largo sea el período del beneficio, más costosa será la póliza. Por ejemplo, una póliza con un período de beneficio de dos años costará menos que una póliza que pague hasta los 65 años de edad o hasta su edad de jubilación según el Seguro Social.
- **Edad y salud:** las personas mayores, que son más propensas a quedar incapacitadas, pagarán más que las personas jóvenes. De la misma manera, es probable que una persona con problemas de salud pague más que una persona con un buen estado de salud. Una póliza puede excluir de la cobertura ciertas afecciones de salud.
- **Alcance de la incapacidad:** una póliza que paga beneficios por una incapacidad temporal o parcial cuesta más que una póliza que solo paga si el titular de la póliza está incapacitado de manera permanente o total.
- **Tipo de trabajo:** una persona con un trabajo de alto riesgo suele pagar más en primas que una persona con un trabajo de bajo riesgo.
- **Beneficios opcionales:** los ajustes según el costo de vida o la opción de compra de beneficios futuros aumentarán los costos de las primas.
- **Tabaquismo/Consumo de tabaco:** la mayoría de las compañías ofrecen un descuento a las personas no fumadoras o añaden un recargo a la prima de una persona fumadora.
- **Descuentos por grupos:** muchas compañías ofrecen descuentos en pólizas emitidas para más de una persona al mismo tiempo o cuando un empleador junta las primas y le paga al asegurador. Las mujeres generalmente pagan más que los hombres por una póliza individual porque existen costos de reclamo más elevados para las mujeres. Sin embargo, en una póliza grupal, tanto los hombres como las mujeres pagan generalmente la misma tasa.

CONSEJOS DE COMPRA

- **Examine cómo la póliza define la incapacidad.**
- **Pida descripciones de la cobertura** para poder comparar diferentes pólizas.
- **Asegúrese de comprender completamente la póliza.** Una póliza que no proporciona la protección que usted necesita no es una buena compra. Las siguientes son algunas de las características que debe considerar:
 - Definiciones claras de incapacidad (trabajo *propio* en comparación con *cualquier* trabajo)
 - Monto de los beneficios
 - Período de eliminación (el período de espera antes de que comiencen los beneficios)
 - Beneficios por incapacidad parcial
 - Cláusulas para el reemplazo de ingresos perdidos
 - Programas de reincorporación al trabajo
 - Cláusulas recurrentes (recaída)
 - Ajustes según el costo de vida (o el derecho a comprar una cobertura adicional)
 - Cláusulas sobre salud mental y abuso de sustancias
 - Opciones de no cancelación y renovación garantizada
 - Exclusiones o límites en la cobertura
- **Verifique que la compañía y el agente tengan licencia en su estado.** Si tiene alguna inquietud, comuníquese con el Departamento de Seguros de su estado. La Asociación Nacional de Comisionados de Seguro (National Association of Insurance Commissioners, NAIC), una organización de reguladores de seguro de cada estado, se puede encontrar en Internet en www.naic.org.
- **Busque una compañía con reputación y solidez financiera.** Varios servicios califican la solidez financiera de las compañías. Puede obtener información sobre las calificaciones a través de su agente, Internet o en bibliotecas públicas o de empresas. Las calificaciones en sitios web suelen ser gratuitas, pero puede que se cobre un cargo por calificaciones consultadas por teléfono. Entre las agencias de calificación, se incluyen las siguientes:
 - A.M. Best Company, www.ambest.com o (908) 439-2200
 - Standard & Poor's Insurance Ratings Service, www.standardandpoors.com
 - Moody's Investors Service, www.moody.com o (212) 553-0377
- **Complete su solicitud de manera precisa.** Conteste las preguntas sobre sus antecedentes médicos y su salud de manera completa y con la verdad. Si usted no es honesto al contestarlas, la compañía puede cancelar su cobertura.
- **Lea la póliza cuidadosamente** para asegurarse de que ofrezca la cobertura que usted necesita. Por ejemplo, algunas pólizas pagan beneficios solo si usted queda incapacitado debido a un accidente y no a una enfermedad.
- **Verifique la fecha** en que el seguro entra en vigencia.
- **Haga que su cheque sea pagadero a la compañía de seguros,** no al agente, y obtenga un recibo.
- **Analice su póliza.** Es posible que tenga un período de prueba (por lo general, 10 días después de recibir la póliza) en el que usted pueda cambiar de opinión. Si usted analiza su póliza durante el período de prueba y decide no conservarla, la compañía cancelará la póliza y le reembolsará el total de lo que pagó.
- **Comuníquese con la oficina de Servicio al Cliente** de su compañía de seguros si tiene una queja sobre su agente o compañía de seguros. Si aun así no está satisfecho, comuníquese con el Departamento de Seguros de su estado.

Lista de control para comparar las pólizas de seguro de ingresos por incapacidad

Use esta lista de control para comparar varias pólizas.

Nombre de la compañía _____

Teléfono _____

Definición de incapacidad _____

Algunas pólizas pagan beneficios si usted no puede completar las tareas de *cualquier* trabajo para el que usted esté razonablemente calificado por su educación, capacitación y experiencia. Otras pagan beneficios si usted no puede realizar las tareas más importantes de su *propio* trabajo. Determine qué definición se aplica a esta póliza:

¿Se pagan los beneficios si usted no puede realizar las tareas de su *propio* trabajo?

___ Sí ___ No

¿Por cuánto tiempo se pueden cobrar los beneficios según esta definición?

¿Se pagan los beneficios si usted no puede realizar las tareas más importantes de su *propio* trabajo pero sí podría realizar tareas en otra línea de trabajo?

___ Sí ___ No

¿Por cuánto tiempo se pueden cobrar los beneficios según esta definición?

¿Se pagan los beneficios solo si usted no puede realizar las tareas de *cualquier* trabajo para el que usted esté razonablemente calificado por su educación, capacitación y experiencia?

___ Sí ___ No

¿Por cuánto tiempo se pueden cobrar los beneficios según esta definición?

¿Debe usted cumplir con dos o más definiciones de incapacidad, para períodos específicos, antes de cobrar los beneficios?

___ Sí ___ No

Algunas pólizas pagan beneficios si usted se enferma o lesiona y no puede ganar un monto especificado de su ingreso.

¿Pagará esta póliza los beneficios si usted no puede ganar un porcentaje especificado de su salario?

___ Sí ___ No

¿Cuál es el porcentaje?

¿Es el beneficio de esta póliza un porcentaje de sus ingresos regulares o un monto fijo?

___ Porcentaje de los ingresos al ___ por ciento

___ Monto fijo de \$ ___ por _____

(Las pólizas que pagan un monto de beneficio fijo por mes son comunes).

Algunas pólizas pagan beneficios cuando usted sufre una incapacidad parcial que le impide realizar parte de su trabajo o trabajar a tiempo completo.

¿Proporciona esta póliza beneficios por incapacidad parcial?

___ Sí ___ No

Si bien algunos seguros pagan inmediatamente después de que un titular de póliza sufre una incapacidad, la mayoría de las pólizas tienen un período de espera o eliminación. Los períodos de eliminación pueden durar seis meses o más.

¿Cuál es el período de eliminación para esta póliza?

___ Menos de un mes

___ Entre tres y seis meses

___ Más de seis meses

Para la mayoría de las incapacidades, las pólizas pagan los beneficios hasta la edad de jubilación pero se encuentran disponibles períodos de beneficios más cortos a un precio menor.

AMERICAN COUNCIL OF LIFE INSURERS

101 Constitution Avenue, NW, Suite 700

Washington, DC 20001-2133

www.acli.com

Algunas pólizas proporcionan un beneficio para compensar los ingresos si usted debe aceptar un trabajo de menor paga debido a su incapacidad.

¿Paga esta póliza beneficios si su incapacidad ocasiona una reducción en sus ingresos?

Sí No

Algunas pólizas tienen cláusulas de rehabilitación o de reincorporación al trabajo que lo ayudan a pagar por capacitación, modificaciones en su entorno laboral u otros servicios que pueden ayudarlo a reincorporarse al trabajo.

¿Tiene esta póliza una cláusula de rehabilitación o de reincorporación al trabajo?

Sí No

(Si una cláusula de reincorporación al trabajo no aparece en la lista, consulte por dicha cláusula).

Si usted se reincorpora al trabajo luego de recuperarse de una incapacidad y sufre una recaída dentro de un período especificado, la mayoría de las pólizas no hacen que usted pase por un período de eliminación antes de recibir los beneficios.

¿Con esta póliza, debe esperar para recibir los beneficios si sufre nuevamente de una incapacidad?

Sí No

Un ajuste según el costo de vida proporciona aumentos periódicos en el monto que se le paga, que generalmente se corresponden con aumentos en el costo de vida.

¿Proporciona esta póliza un ajuste según el costo de vida?

Sí No

Las pólizas generalmente pagan los beneficios por un máximo de dos años por incapacidades que son consecuencia de enfermedades mentales o abuso de sustancias. (Estos límites normalmente no rigen cuando, debido a problemas de abuso de sustancias o de salud mental, se requiere internación).

¿Por cuánto tiempo paga esta póliza los beneficios por incapacidades que son consecuencia de enfermedades mentales o abuso de sustancias?

Existen dos tipos comunes de pólizas de ingresos por incapacidad individuales: las no cancelables y las de renovación garantizada. Ambos tipos generalmente pueden ser renovados hasta los 65 años de edad y ninguno puede ser cancelado por el asegurador mientras se paguen las primas. En una póliza no cancelable, las primas no se pueden aumentar nunca. En una póliza de renovación garantizada, las primas no se pueden aumentar basándose en una circunstancia individual, pero sí se pueden aumentar para un grupo entero de titulares de pólizas.

¿Es esta una póliza no cancelable?

Sí No

¿Es esta una póliza de renovación garantizada?

Sí No

American Council of Life Insurers (ACLI) es una asociación comercial con sede en Washington, D.C., con más de 300 compañías de seguros de vida de reserva legal y compañías miembros de sociedades de beneficios fraternales que operan en los Estados Unidos. Los miembros de ACLI representan más del 90 por ciento de los activos y las primas de la industria de seguros de vida y anualidades. Además de seguros de vida y anualidades, las compañías miembros de ACLI ofrecen pensiones, el plan 401(k) y otros planes de jubilación, seguros de ingresos por incapacidad y atención a largo plazo, y reaseguros. Puede acceder al sitio web público de ACLI en www.acli.com.

Divulgación de la Circular 230: este documento no tiene el objetivo ni fue elaborado para usarse, ni puede ser usado, para: (1) evitar multas impositivas o (2) promover, comerciar o recomendar planes o acuerdos de impuestos.

American Council of Life Insurers (ACLI) es una asociación comercial con sede en Washington, D.C., con más de 300 compañías de seguros de vida de reserva legal y compañías miembros de sociedades de beneficios fraternales que operan en los Estados Unidos. Los miembros de ACLI representan más del 90 por ciento de los activos y las primas de la industria de seguros de vida y anualidades. Además de seguros de vida y anualidades, las compañías miembros de ACLI ofrecen pensiones, el plan 401(k) y otros planes de jubilación, seguros de ingresos por incapacidad y atención a largo plazo, y reaseguros. Puede acceder al sitio web público de ACLI en www.acli.com.

Divulgación de la Circular 230: este documento no tiene el objetivo ni fue elaborado para usarse, ni puede ser usado, para: (1) evitar multas impositivas o (2) promover, comerciar o recomendar planes o acuerdos de impuestos.

© 2014 American Council of Life Insurers



Financial Security...for Life.

AMERICAN COUNCIL OF LIFE INSURERS

101 Constitution Avenue, NW, Suite 700

Washington, DC 20001-2133

www.acli.com

Abril 2014