

Señales de Venta a Observar · Lista de Verificación

Lista educativa · 1 página · Ten esta hoja como referencia durante cualquier conversación de seguros

El seguro de vida puede ser una herramienta importante de protección familiar. Algunas tácticas comunes de venta — usadas con buena o mala intención — pueden llevar a decisiones que no se alinean con las metas de tu familia. Esta hoja lista 12 frases comunes que merecen una segunda mirada y sugiere preguntas que puedes hacer en su lugar. El objetivo no es desconfiar de cada agente, sino ayudarte a comparar opciones con confianza.

1.	«Whole Life es la mejor inversión que puedes hacer»	■
2.	«Si compras hoy, te doy un descuento que vence a medianoche»	■
3.	«No necesitas examen médico, yo te apruebo en minutos»	■
4.	«Necesitas un mínimo de \$5,000,000 de cobertura»	■
5.	«Cancela tu póliza actual y compra esta nueva»	■
6.	«Esta póliza paga dividendos garantizados»	■
7.	«El componente de inversión crece libre de impuestos al 8%»	■
8.	«Esto reemplaza tu 401(k) — es más eficiente fiscalmente»	■
9.	«La comisión sale del bolsillo de la aseguradora, no del tuyo»	■
10.	«Es un producto único que solo yo puedo ofrecerte»	■
11.	«Esta póliza es demasiado complicada de explicar»	■
12.	«No tienes que comparar — esta es la mejor opción»	■

QUÉ HACER SI OYES UNA

1. Tómate tiempo. Una buena póliza no requiere decisiones apresuradas — di «Necesito revisar esto con calma; te contacto cuando esté listo».
2. Pide la propuesta por escrito con: costo, cobertura, fees, cargos por cancelación, exclusiones y opciones de conversión.
3. Si ya firmaste, revisa el «free look period» de tu estado (típicamente 10-30 días) para evaluar si la póliza encaja con tus metas.
4. Considera una segunda opinión con un educador financiero, asesor fiduciario o coach calificado.

✓ SEÑALES POSITIVAS EN UN AGENTE O ASESOR

- ✓ Toma tiempo para entender la situación y metas de tu familia.
- ✓ Te da espacio para decidir, sin presión de tiempo artificial.
- ✓ Te anima a comparar opciones con varias aseguradoras.
- ✓ Reconoce que no todo producto es apropiado para todas las familias.
- ✓ Explica el costo, cobertura, fees y exclusiones con claridad.
- ✓ Si es fiduciario, está dispuesto a confirmarlo por escrito.

PRÓXIMO PASO · Si alguna conversación te deja con dudas, considera una segunda opinión con un educador financiero o asesor calificado. La situación de cada familia es diferente — y comparar opciones siempre vale el tiempo.

AVISO EDUCATIVO

Este material es educativo y no debe considerarse asesoría financiera, legal, fiscal o de seguros individualizada. La situación de cada familia es diferente. Para guía personalizada, consulta a profesionales calificados que actúen en tu interés.