

Seguro de Vida en EE. UU. para Colombianos

1. Documentos de Identificación

- **Pasaporte colombiano vigente.**
- **Visa válida de ingreso a EE.UU.** (ejemplo: turista B1/B2, estudiante F-1, inversionista E-2 o EB-5, etc.).
- **Cédula de ciudadanía colombiana** (para confirmar identidad y residencia).
- **Prueba de residencia en Colombia** (recibo de servicios, extracto bancario).

✦ *Importante:* la solicitud y los exámenes médicos deben hacerse en EE. UU., nunca en Colombia.

2. Nexus con EE. UU. (vínculo obligatorio)

El **nexus** es la conexión que debe demostrar el cliente con EE. UU. La tenencia de una **tarjeta de crédito estadounidense** con historial o una **licencia de conducir de EE.UU.** puede ser un elemento adicional que fortalezca la aplicación, aunque no suelen ser suficientes por sí solos.

Opciones aceptadas por :

- **Propiedad inmobiliaria en EE.UU.** (ejemplo: escritura de casa o apartamento).
- **Negocio en EE. UU.** (registro de LLC o Corp.)
- **Matrimonio con ciudadano/residente estadounidense.**
- **Visa F-1 o EB-5** válida.
- **Activos en cuenta bancaria estadounidense \geq 100.000 USD** mantenidos al menos 3 meses.

👉 Sin nexus, no acepta la solicitud.

3. Requisitos Financieros

- **Declaración patrimonial:** activos, pasivos, ingresos.
- **Extractos bancarios** de los últimos 3 meses (EE. UU. y Colombia).
- Si la suma asegurada es alta (\geq 5 M USD): carta de **contador o asesor financiero** validando patrimonio global.

4. Proceso Operativo

1. **Viaje a EE. UU.**
 - La firma de solicitud y exámenes médicos deben hacerse en territorio estadounidense.
2. **Solicitud y underwriting**
 - Formularios en inglés (el cliente debe comprenderlos).
 - Examen paramédico en EE.UU. (sangre, orina, presión, historial médico).
3. **Entrega de póliza**
 - A una dirección física válida en el estado de emisión dentro de EE. UU.

5. Pagos de Prima

- Deben hacerse desde una **cuenta bancaria en EE.UU.** a nombre del asegurado/propietario.
- No se aceptan giros desde bancos colombianos ni efectivo.
- Recomendado: **EFT (Electronic Funds Transfer)** automático.

6. Productos y Beneficios

- **Tipos de pólizas disponibles:** permanentes (Indexed UL, Whole Life, Universal Life).
- **Cobertura mínima:** 500.000 USD.
- **Cobertura máxima:** hasta 30 millones USD (según edad y país).
- **Riders (beneficios adicionales):** ABR (Accelerated Benefit Riders) disponibles para Colombia.
 - Condición: para reclamar los ABR, el cliente debe recibir **tratamiento médico regular en EE. UU.**

La condición de "tratamiento médico regular en EE. UU." para los **ABR** se debe a que la aseguradora necesita verificar el diagnóstico y el tratamiento a través de proveedores médicos cuyos estándares y registros puedan auditar fácilmente. **Implicación:** Este beneficio está principalmente dirigido a clientes que pasan largas temporadas o planean recibir tratamiento en EE. UU.

7. Restricciones

- Ocupaciones no asegurables: militares activos, policías, pilotos privados, artistas/celebridades con alto riesgo.
- Beneficiarios no aceptados si están en listas de sanción o presentan alto riesgo reputacional.

- Para una póliza de USD 500.000 (valor mínimo), el cliente ideal debe ganar al menos **USD 25.000** al año o tener un patrimonio comprobable mínimo de **USD 100.000**.
- La aseguradora evalúa un conjunto de características del interesado para aprobar o no la adquisición de la póliza.

8. Visas de Ingreso a EE. UU. (aceptadas para solicitud de seguro)

- **F-1** → Estudiante internacional.
- **EB-5** → Inversionista con capital ≥ 800.000 USD.
- **E-2** → Inversionista de países con tratado (Colombia aplica).
- **L-1** → Transferencia de ejecutivos entre empresas.
- **H-1B** → Profesionales especializados.
- **B1/B2 (turismo/negocios)** → Válida para viajar, firmar y hacer exámenes, pero **no genera nexus por sí sola**.

Importante: La tenencia de una visa válida no garantiza la entrada a EE. UU. La decisión final recae en el oficial de migración en el punto de entrada. El viaje para adquirir el seguro debe ser planeado con una razón de viaje clara (turismo, revisar propiedad, etc.), y no declarar como única finalidad 'contratar un seguro de vida'.

9. Consideraciones Fiscales y de Planificación Patrimonial

- **Propiedad de la Póliza:** ¿Quién es el dueño? (El asegurado, un familiar, o un trust). Esto tiene implicaciones fiscales en EE. UU.
- **Beneficiarios:** Designarlos correctamente es clave. Se pueden designar beneficiarios primarios y contingentes. Se recomienda evitar designar "mi patrimonio" o "mis herederos" para evitar procesos de sucesión.
- **Tratamiento del Valor en Efectivo:** Para las pólizas permanentes (WL, UL, IUL), el crecimiento del valor en efectivo es **diferido en impuestos** dentro de la póliza. Si se retira dinero mediante un *withdrawal* hasta el monto de la base de costo (primas pagadas), suele ser libre de impuestos. Los préstamos contra la póliza (*policy loans*) también son generalmente libres de impuestos. Las retiradas que excedan la base de costo o las ganancias pueden generar impuestos.

10. Glosario de Conceptos Clave

OFAC (Office of Foreign Assets Control)

Es la oficina del Departamento del Tesoro de EE.UU. que administra sanciones económicas.

- Si el cliente, propietario o beneficiario aparece en la lista de **personas sancionadas por OFAC**, la póliza no puede emitirse.

PEP (Politically Exposed Person)

Persona que ocupa o ha ocupado cargos públicos de alto rango (presidente, ministro, congresista, juez, militar de alto rango) o sus familiares cercanos.

- Estos perfiles son considerados de **alto riesgo** por potencial lavado de dinero o corrupción.
- Revisa con mucho cuidado y puede rechazar la solicitud.

AML (Anti-Money Laundering)

Conjunto de normas para prevenir el **lavado de dinero**.

- El cliente debe demostrar la **legalidad y el origen lícito de los fondos**.
- Se revisan ingresos, cuentas bancarias y patrimonio.

Nexus

El vínculo económico, legal o personal que conecta al extranjero con EE.UU. y que justifica la emisión de una póliza allí.

Underwriting

El proceso de evaluación de riesgos del asegurado: salud, edad, ocupación, historial financiero.

ABR (Accelerated Benefit Riders)

Cláusulas adicionales que permiten adelantar parte de la suma asegurada si el asegurado sufre enfermedad grave, terminal o crónica.

Rider

Es una **cláusula adicional** que se puede agregar a la póliza de vida principal.

- Funciona como un “**extra**” **opcional** que amplía o modifica la cobertura.
- Algunos riders son gratuitos (incluidos por defecto) y otros tienen **costo adicional**.
- Permiten personalizar la póliza según las necesidades del cliente.

Ejemplos de Riders comunes

1. **ABR – Accelerated Benefit Riders**

- Permite adelantar parte del beneficio por fallecimiento si el asegurado sufre una enfermedad terminal, crónica o crítica.
- Ejemplo: cáncer avanzado o infarto → el asegurado puede usar dinero en vida para tratamientos.
- Disponible para Colombia (lista A), siempre que el tratamiento sea en EE. UU.

2. **Waiver of Premium Rider (Exoneración de Prima)**

- Si el asegurado queda **total y permanentemente discapacitado**, la compañía **paga las primas** en su lugar.

3. **Children’s Term Rider**

- Cubre a los hijos menores bajo la póliza del padre/madre.

4. **Accidental Death Benefit Rider**

- Aumenta el beneficio en caso de muerte por accidente.

Pros de usar Riders

- Permiten **ajustar la póliza** según la realidad del cliente (ej. estudiante que quiere protección médica, empresario que busca más cobertura por accidente).
- Dan **flexibilidad** sin necesidad de comprar otra póliza.

Contras

- Incrementan el **costo de la prima**.
- Algunos aplican **restricciones geográficas** (ej. ABR solo si la atención médica es en EE. UU.).

Tipos de Pólizas de Vida Disponibles

Whole Life (WL – Seguro de Vida Entera)

Descripción

- Cobertura vitalicia (no caduca).
- Primas fijas toda la vida.
- Acumula **valor en efectivo garantizado** con crecimiento estable.
- Posibilidad de dividendos (dependiendo del desempeño de la mutual).

Pros

- Estabilidad: primas y beneficios fijos.
- Crecimiento garantizado del valor en efectivo.

- Ideal para planificación patrimonial (herencia, sucesión).

Contras

- Prima inicial más alta que otros productos.
- Menos flexible si se quiere modificar el monto de cobertura o aportes.

Perfil ideal

- **Hombre/mujer 30–55 años** con capacidad de pago estable.
- **Personas de alto patrimonio** que buscan legado o planificación sucesoral.
- Buen producto para quien quiere **seguridad más que rendimiento variable**.

Universal Life (UL – Vida Universal Tradicional)

Descripción

- Cobertura vitalicia, con primas y beneficio por fallecimiento **flexibles**.
- El valor en efectivo crece a tasa de interés fijada por la aseguradora.
- Permite ajustar aportes según la situación financiera del cliente.

Pros

- Flexibilidad en primas y coberturas.
- Útil para personas con ingresos variables.
- Puede usarse como herramienta de ahorro con crecimiento moderado.

Contras

- El crecimiento del valor en efectivo depende de la tasa fijada (no siempre atractiva).
- Requiere **monitoreo anual** para evitar que se agote el fondo.

Perfil ideal

- **Profesionales de 35–60 años** con ingresos variables.
- **Emprendedores o independientes** que quieren flexibilidad.
- Ideal para quien desea **equilibrio entre seguro y ahorro**.

Indexed Universal Life (IUL – Vida Universal Indexada)

(Ejemplo en : SummitLife IUL, PeakLife IUL)

Descripción

- Similar al UL, pero el crecimiento del valor en efectivo está **ligado a índices bursátiles** (ejemplo: S&P 500).
- Protege contra pérdidas (garantía mínima de 0–1%).
- Potencial de mayor acumulación que UL o WL.

Pros

- **Crecimiento mayor** en valor en efectivo (si el índice sube).
- Protección contra pérdidas del mercado.
- Muy usada para **planificación de retiro, acumulación patrimonial y protección familiar**.

Contras

- Más compleja de entender (ligada a índices).
- Requiere horizonte de largo plazo (mín. 10–15 años para ver beneficios).

Perfil ideal

- **Hombres y mujeres de 25–55 años** que buscan **crecimiento y protección patrimonial**.
- Ideal para **padres jóvenes**, emprendedores y personas pensando en **retiro con beneficios fiscales**.

- Muy popular entre **estudiantes F-1 o inversionistas EB-5** que quieren aprovechar el crecimiento en EE. UU.

Survivorship Life (Second-to-Die WL o IUL)

Descripción

- Asegura a **dos personas (ej. esposos)**.
- El beneficio se paga al **fallecimiento del segundo asegurado**.
- Usado para planificación patrimonial, herencias y sucesión empresarial.

Pros

- Primas más económicas que dos pólizas individuales.
- Potente herramienta de **transferencia de riqueza**.
- Protege el patrimonio familiar o la empresa.

Contras

- No paga nada al fallecimiento del primer asegurado.
- Menos flexible para necesidades individuales.

Perfil ideal

- **Matrimonios de alto patrimonio (40–70 años)**.
- Empresarios que desean **proteger activos familiares**.
- Ideal para planificar **herencias y fideicomisos**.

Preguntas Frecuentes y Objeciones Comunes

1. ¿Por qué es tan estricto el requisito del Nexus? ¿No basta con tener una visa y viajar a EE. UU.?

Respuesta : El Nexus no es un capricho de la aseguradora, sino un requisito regulatorio y de gestión de riesgo. Las aseguradoras deben demostrar ante el Departamento de Seguros de cada estado que el solicitante tiene un "interés asegurable" legítimo en los EE. UU. Esto minimiza el riesgo de suscripción fraudulenta (por ejemplo, alguien que viaja específicamente para adquirir un seguro con intenciones maliciosas). Una visa de turista (B1/B2) por sí sola no demuestra este vínculo económico o personal duradero.

2. ¿Qué pasa si no puedo viajar a EE.UU. para los exámenes médicos?

Respuesta : **No hay excepciones.** La póliza no se puede emitir. Este es un requisito irrevocable de las aseguradoras estadounidenses. El viaje debe planificarse específicamente para este trámite. Es importante destacar que los exámenes son coordinados y pagados por la aseguradora en una ubicación conveniente para el cliente dentro de EE. UU.

3. ¿Puedo pagar la prima desde mi cuenta en Colombia?

Respuesta : No. Los pagos deben originarse desde una cuenta bancaria estadounidense. Esto es una medida de cumplimiento AML (Lavado de Dinero). Una objeción común se convierte en una oportunidad: se debe asesorar al cliente *antes* del viaje sobre cómo abrir una cuenta bancaria en EE.UU., lo cual es posible con pasaporte y visa válida, aunque puede variar por banco.

4. Si tengo un problema o reclamo, ¿cómo funciona el soporte desde Colombia?"

Respuesta : Este es un punto crucial de confianza. Se debe explicar que el agente o broker que vende la póliza es el primer punto de contacto para cualquier gestión. Es fundamental elegir un agente que hable español, entienda la realidad del cliente colombiano y ofrezca soporte continuo. Los reclamos se gestionan a través de este agente y el departamento de siniestros de la aseguradora, quienes guían a los beneficiarios en el proceso, que suele requerir documentación traducida y certificada.

5. ¿Cómo afectan los impuestos en Colombia y EE.UU. al beneficio por fallecimiento?"

Respuesta (Complemento ESSENCIAL):

* **En EE. UU.:** El beneficio por fallecimiento de un seguro de vida suele ser **libre de impuestos federales sobre la renta** para el beneficiario. Sin embargo, puede estar sujeto al **Impuesto Estatal sobre Sucesiones** si el beneficio forma parte del patrimonio del fallecido (depende de la estructura de propiedad de la póliza). Esto se mitiga con la correcta designación de beneficiarios y, en casos de alto patrimonio, con el uso de un **Irrevocable Life Insurance Trust (ILIT)**. **Recomendación explícita: Consultar con un abogado internacional especializado.**

* **En Colombia:** El beneficio recibido por el beneficiario en Colombia está **exento del impuesto sobre la renta** según el Artículo 49 del Estatuto Tributario. No se considera herencia para efectos del impuesto de sucesiones en Colombia, sino como un activo independiente a nombre del beneficiario.

● Checklist Definitivo para el Cliente Colombiano

1. Pre-Viaje:

- Confirmar que cumple con al menos un requisito de **Nexus**.
- Tener visa vigente y ESTA (si aplica) autorizada.
- Considerar abrir una cuenta bancaria en EE. UU.
- Recopilar documentos financieros (declaración de renta, extractos bancarios).

2. Durante la estancia en EE.UU.:

- Reunirse con Alfredo Pereira para llenar la solicitud.
- Realizar el examen médico paramédico.
- Firmar todos los documentos.
- Proporcionar una dirección postal válida en EE.UU. para la entrega de la póliza.

3. Post-Emisión:

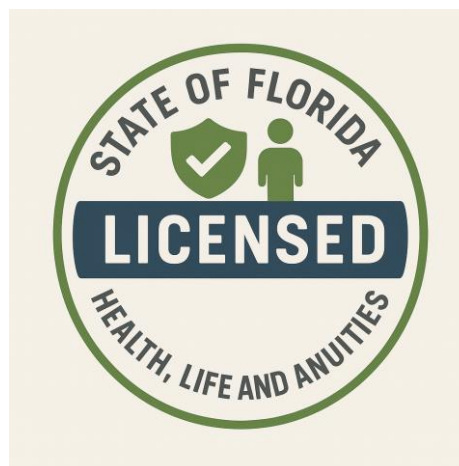
- Recibir la póliza física y revisarla minuciosamente con el agente.
- Configurar el pago de primas vía EFT desde la cuenta bancaria estadounidense.
- Informar a los beneficiarios sobre la existencia de la póliza y los datos del agente de contacto.

Comunícate con:

ALFREDO PEREIRA

Financial Advisor

Health and Life Insurance
Family Insurance
Business Insurance
(Group health and life for partners)
Notary



USA:

+1 (863) 282 6675

WhatsApp:

+57 (301) 680 0995