



SEGURO DE VIDA PARA FAMILIAS LATINAS



PROTECCIÓN
FINANCIERA



TRANQUILIDAD
Y SEGURIDAD



LEGADO
PARA TU FAMILIA



FUTURAS
GENERACIONES

DR. ALEXANDER FIGUERO

Seguro de Vida para Familias Latinas

Protegiendo lo que más importa:
tranquilidad, protección financiera y un legado para los tuyos

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre

RP #108356

Biblioteca Latina de Supervivencia en EE.UU. · Edición Limitada · 2027

AVISO IMPORTANTE

Esta obra tiene **finés exclusivamente educativos e informativos**. Explica, en lenguaje claro, qué es el seguro de vida, cómo funciona y por qué puede proteger a tu familia. **No constituye asesoría de seguros, financiera, fiscal ni legal**, ni reemplaza la orientación de un profesional licenciado.

Los productos de seguro de vida, sus precios, sus condiciones y los requisitos de elegibilidad **varían mucho según la aseguradora, el estado, tu edad, tu salud, tu situación migratoria y el momento**, y cambian con frecuencia. Los ejemplos y rangos mencionados son **de referencia** y pueden no aplicar a tu caso. **Antes de contratar cualquier póliza, lee bien sus términos y consulta a un agente de seguros licenciado**, preferiblemente uno con experiencia atendiendo a la comunidad inmigrante.

Para preguntas sobre cómo tu **estatus migratorio** afecta tus opciones, busca un agente especializado y, si lo necesitas, un abogado; este libro no da garantías sobre casos individuales.

El autor es médico graduado en Cuba; esta obra no implica que posea licencia profesional en los Estados Unidos. El término “Dr.” corresponde a su formación médica.

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre · RP #108356

Contents

El acto de amor del que casi no hablamos	4
Capítulo 1: Qué es el seguro de vida y por qué tu familia lo necesita	6
Capítulo 2: Los mitos que dejan desprotegidas a las familias latinas	8
Capítulo 3: Los tipos de seguro de vida	10
Capítulo 4: ¿Cuánto seguro de vida necesitas?	12
Capítulo 5: El seguro de vida y los inmigrantes	14
Capítulo 6: Cómo elegir y contratar tu seguro de vida	16
Capítulo 7: Consejos para proteger de verdad a tu familia	18
Preguntas frecuentes	20
Un legado de amor	22
Sobre el autor	24
Otros títulos de la Biblioteca Latina de Supervivencia en EE.UU.	25

El acto de amor del que casi no hablamos

Mira la portada de este libro. Una familia abrazada, sonriente, protegida por un escudo de luz dorada. Detrás, su casa, un árbol que se ramifica en generaciones, los abuelos, los hijos, los que vendrán. Y abajo, un documento sencillo: una póliza de seguro de vida que dice “protegiendo lo que más importa”. Esa imagen es, en el fondo, de lo que trata este libro: de cómo proteger a las personas que amas, incluso cuando tú ya no estés para hacerlo.

Hablar de seguro de vida es hablar, sin rodeos, de algo que a los latinos nos cuesta mucho mencionar: nuestra propia muerte. En nuestra cultura, muchas veces se evita el tema —“no hay que llamar a la mala suerte”, “para qué pensar en eso”—. Y lo entiendo; yo también vengo de esa cultura. Pero como médico, que ha visto de cerca lo frágil que es la vida, te voy a hablar con el cariño y la franqueza de quien quiere protegerte: **evitar el tema no aleja la muerte; solo deja a tu familia desprotegida si algo te pasa.**

Por eso quiero que cambies, desde ya, la forma de ver esto. El seguro de vida **no es pensar en la muerte: es un acto de amor por los que dejas.** Es decirle a tu familia: “aunque yo falte, ustedes estarán bien, tendrán techo, comida, los estudios de los niños, tranquilidad”. Es lo más generoso y responsable que un padre, una madre, un proveedor, puede hacer. No es morboso ni de mala suerte: es amor con previsión.

Y es un tema urgente para nosotros, porque la verdad es dura: **muchas familias latinas no tienen seguro de vida, o tienen muy poco.** A veces por desconocimiento, a veces por miedo al tema, a veces porque creen —equivocadamente— que es caro o que “no es para gente como nosotros”. El resultado es que, cuando falta el que sostiene la casa, demasiadas familias hispanas quedan no solo con el dolor de la pérdida, sino con la ruina económica encima: sin cómo pagar la renta, las deudas, el funeral, el futuro de los hijos.

Este libro existe para cambiar eso. Te voy a explicar, con calma y claridad, qué es el seguro de vida y por qué tu familia lo necesita; voy a derribar los mitos que dejan desprotegidas a tantas familias latinas; te explicaré los tipos que existen y cuál te conviene; cómo calcular cuánto necesitas; y —algo crucial que pocos saben— cómo pueden obtenerlo los inmigrantes, incluso sin papeles. Al final, sabrás cómo darles a los tuyos ese escudo dorado de la portada.

No te pido que pienses en la muerte. Te pido que pienses en tu familia, y en el amor que les tienes. Ese amor merece protección. Vamos a dársela. Empecemos.

Capítulo 1: Qué es el seguro de vida y por qué tu familia lo necesita

Empecemos por lo básico, sin tecnicismos: **¿qué es, exactamente, un seguro de vida?** Es un acuerdo sencillo entre tú y una compañía de seguros. Tú pagas una cantidad cada cierto tiempo (la **prima**, normalmente mensual). A cambio, la compañía promete que, si tú falleces, le pagará una suma de dinero a las personas que tú elijas (tus **beneficiarios**). Esa suma se llama el **beneficio por fallecimiento** (en inglés, *death benefit*). Eso es todo. Pagas un poco mientras vives, y si faltas, tu familia recibe un dinero que los protege.

Veamos las tres piezas clave, porque las verás en todo el libro:

- **La prima:** lo que tú pagas (por ejemplo, al mes) para mantener la póliza activa.
- **El beneficio por fallecimiento:** la cantidad que tu familia recibirá si tú falleces (por ejemplo, \$250,000, \$500,000, según la póliza que elijas). Por lo general, este dinero **no paga impuestos** para tus beneficiarios.
- **Los beneficiarios:** las personas que tú nombras para recibir ese dinero (tu esposo o esposa, tus hijos, tus padres, quien tú decidas).

Ahora, la pregunta de fondo: **¿por qué tu familia lo necesita?** La respuesta está en una pregunta más dura que quiero que te hagas con honestidad: *Si yo faltara mañana, ¿qué pasaría con mi familia? ¿De dónde saldría el dinero para la renta o la hipoteca? ¿Para la comida? ¿Para las deudas? ¿Para criar y educar a mis hijos? ¿Para el funeral?*

Para la mayoría de las familias trabajadoras, la respuesta honesta es aterradora: **sin el ingreso del que sostiene la casa, la familia se hunde económicamente, justo en el peor momento, cuando además está de luto.** Esa es la realidad que el seguro de vida evita. Si tú faltas, ese beneficio por fallecimiento reemplaza tu ingreso, paga las deudas,

mantiene el techo, asegura los estudios de los niños y cubre los gastos finales. Le da a tu familia el tiempo y los recursos para sobreponerse a la pérdida sin perder, encima, todo lo demás.

¿Quién necesita seguro de vida? En pocas palabras: **cualquiera de quien dependa económicamente otra persona**. Si tienes hijos, si tu pareja cuenta con tu ingreso, si tus padres dependen de ti, si tienes deudas que recaerían en tu familia, o si simplemente no quieres dejarles a los tuyos la carga de tu funeral —necesitas seguro de vida—. Las personas que más lo necesitan son justamente los proveedores de familias jóvenes, las madres y padres trabajadores, los que sostienen un hogar: es decir, la mayoría de nosotros.

Hay un punto que quiero subrayar, porque es donde más se equivoca la gente. El seguro de vida es más importante mientras **más gente dependa de ti y más obligaciones tengas** —hipoteca, hijos pequeños, deudas—. Es decir, es más importante justamente en la etapa de la vida en que muchos creen que “no lo necesitan todavía”. No esperes. El mejor momento para protegerte es cuando tienes a quién proteger, y eso es ahora.

En resumen: el seguro de vida es un dinero que tu familia recibe si tú faltas, para que no se hundan. Es sencillo, y es de las protecciones más importantes que existen. Pero a pesar de eso, muchas familias latinas no lo tienen, y casi siempre es por culpa de unos mitos que es hora de derribar. A eso vamos.

Capítulo 2: Los mitos que dejan desprotegidas a las familias latinas

Si el seguro de vida es tan importante, ¿por qué tantas familias latinas no lo tienen? La respuesta, casi siempre, son los **mitos**: creencias falsas que nos hacen postergar o rechazar algo que nuestra familia necesita. Vamos a derribarlos uno por uno, porque cada mito derribado es una familia que se anima a protegerse.

Mito 1: “El seguro de vida es muy caro.” Es, quizás, el mito más dañino, y es falso para la mayoría de la gente. La verdad es que el tipo de seguro más recomendado para la mayoría —el seguro a término, que veremos en el próximo capítulo— suele ser **sorprendentemente barato**, sobre todo si lo contratas joven y sano. Mucha gente descubre que una buena cobertura le cuesta menos de lo que gasta al mes en café, en cable o en comer fuera una vez. La mayoría de las personas **sobreestima muchísimo** lo que cuesta un seguro de vida. No supongas que es caro: averigua. Te vas a sorprender.

Mito 2: “Soy joven y sano, no lo necesito todavía.” Al contrario: ser joven y sano es el **mejor** momento para conseguirlo, por dos razones. Primero, porque las primas son más baratas mientras más joven y sano estás —y se quedan fijas en muchos planes—; esperar solo hace que cueste más después. Segundo, porque la vida no avisa: los accidentes y las enfermedades inesperadas no respetan la edad. Conseguir el seguro joven es asegurar un buen precio y la tranquilidad, justo cuando más fácil es obtenerlo.

Mito 3: “El seguro que me da el trabajo es suficiente.” Muchos empleos ofrecen un seguro de vida, y está bien tenerlo, pero rara vez basta. Por lo general, el seguro del trabajo cubre una cantidad baja (a veces solo una o dos veces tu salario anual), que no alcanza para proteger de verdad a una familia. Y peor aún: **ese seguro casi siempre se pierde si dejas o pierdes el trabajo**. No puedes confiar la protección de tu familia a algo

que desaparece cuando cambias de empleo. El seguro del trabajo es un extra, no tu plan principal.

Mito 4: “El seguro de vida es solo para los ricos.” Es exactamente al revés. Los ricos, si faltan, dejan a su familia con bienes, ahorros y propiedades. Es **la familia trabajadora, la que vive de su ingreso mensual, la que más necesita el seguro de vida**, porque es la que quedaría sin nada si falta quien la sostiene. El seguro de vida no es un lujo de ricos: es la herramienta que permite a la gente común dejar protegida a su familia.

Mito 5: “Hablar de la muerte trae mala suerte” o “me da miedo pensar en eso.” Este es un mito cultural y emocional, y lo respeto, porque entiendo de dónde viene. Pero piénsalo así: no hablar de la muerte no la evita; solo evita que protejas a tu familia. Contratar un seguro de vida no acerca la muerte ni un día. Lo único que hace es asegurar que, llegue cuando llegue —ojalá muy tarde—, tu familia esté protegida. Lejos de ser mala suerte, es el mayor acto de responsabilidad y amor. Cambiar este miedo por previsión es, quizás, el paso más importante.

Mito 6: “Soy inmigrante / no tengo papeles, así que no puedo tenerlo.” Falso, y es tan importante que le dedico un capítulo entero más adelante. Adelanto la buena noticia: **los inmigrantes sí pueden obtener seguro de vida** —los residentes y quienes tienen visa con bastante facilidad, e incluso las personas sin papeles tienen opciones, usando un número de identificación fiscal (ITIN)—. Tu estatus migratorio no tiene por qué dejar a tu familia desprotegida.

¿Ves cuántas familias quedan desprotegidas por creencias que no son ciertas? Derribar estos mitos es liberador, porque revela algo hermoso: proteger a tu familia con un seguro de vida está mucho más a tu alcance de lo que pensabas. Ahora que los mitos no te frenan, veamos qué tipos de seguro existen para que elijas el tuyo.

Capítulo 3: Los tipos de seguro de vida

Cuando vayas a conseguir un seguro de vida, te encontrarás con varios tipos. No te abrumes: en el fondo se reducen a dos grandes familias — el seguro **a término** y el seguro **permanente**—, más unas variantes. Te explico cada uno con claridad para que sepas cuál te conviene.

1. Seguro de vida a término (*term life*). Es el más sencillo, el más barato, y el más recomendado para la mayoría de las familias. Funciona así: te cubre por un **periodo fijo** —un “término” de 10, 20 o 30 años, el que elijas—. Si falleces durante ese periodo, tu familia recibe el beneficio completo. Si el término termina y sigues vivo (lo ideal), la póliza simplemente se acaba. Es como rentar protección por los años en que más la necesitas.

- **Ventajas:** es **mucho más barato** que el permanente, lo que te permite comprar una cobertura grande por poco dinero. Es simple de entender.
- **Desventajas:** solo cubre durante el término; no acumula ningún valor de ahorro; si lo renuevas después de viejo, cuesta más.
- **Para quién:** para la **mayoría de las familias trabajadoras**. Es ideal para cubrir los años en que tienes hijos por criar, una hipoteca por pagar y deudas pendientes. La idea es: para cuando termine el término, tus hijos ya serán independientes, tu casa estará pagada, y ya no necesitarás tanto seguro. Si tienes un presupuesto limitado y quieres la mayor protección por tu dinero, el término casi siempre es la respuesta.

2. Seguro de vida permanente (*permanent / whole life*). Como su nombre dice, te cubre **toda la vida**, sin importar cuándo fallezcas (mientras pagues las primas). Además de la protección, tiene una característica especial: **acumula un “valor en efectivo” (*cash value*)** que crece con el tiempo, como una pequeña cuenta de ahorro dentro de la póliza, de la que en algunos casos puedes pedir prestado o retirar.

- **Ventajas:** cobertura de por vida; acumula valor en efectivo; la prima suele quedarse fija.
- **Desventajas:** es **mucho más caro** que el término (a veces varias veces más), por lo que con el mismo dinero compras mucha menos cobertura. Es más complejo.
- **Para quién:** para quienes tienen necesidades de toda la vida (por ejemplo, cuidar a un hijo con una discapacidad permanente), quieren dejar una herencia garantizada, o ya tienen sus otras finanzas resueltas y buscan este componente de ahorro. Para la familia promedio que solo busca proteger a los suyos, suele ser más sabio comprar término —más barato— e invertir o ahorrar la diferencia por separado.

3. Variantes que oirás mencionar. Dentro del permanente hay tipos como el *whole life* (de prima y crecimiento fijos) y el *universal life* (más flexible). Y existe un tipo especial muy común en nuestra comunidad:

- **Seguro de gastos finales o funerario (*final expense / burial insurance*).** Es una póliza **pequeña** (por ejemplo, de \$5,000 a \$25,000) pensada específicamente para cubrir los **gastos del funeral y las deudas finales**, que en este país pueden costar miles de dólares. Suele ser fácil de obtener (a veces sin examen médico) y es una opción muy usada por personas mayores o por quienes quieren, al menos, no dejarle a su familia la carga del entierro. Es una protección modesta pero muy querida y digna.

Entonces, ¿cuál elijo? La regla práctica para la mayoría: **si tienes familia que depende de ti y un presupuesto normal, el seguro a término es casi siempre la mejor opción** —te da la mayor protección por el menor costo durante los años que más importa—. El permanente tiene su lugar para necesidades específicas, y el funerario es una buena protección básica, sobre todo para los mayores. Lo importante es que ya no te asustan los nombres: sabes qué hace cada uno. Ahora, la otra gran pregunta: ¿cuánto seguro necesitas?

Capítulo 4: ¿Cuánto seguro de vida necesitas?

Ya sabes qué tipos hay. Ahora, una pregunta clave que mucha gente responde al azar: **¿de cuánto debe ser tu póliza?** Ni tan poca que no proteja de verdad a tu familia, ni tanta que pagues primas que no puedes sostener. Te doy una forma sencilla de calcularlo.

La idea central es esta: tu seguro de vida debe ser suficiente para que tu familia pueda **mantener su vida y cumplir sus metas si tú faltas**. Para calcularlo, suma lo que tu familia necesitaría cubrir:

- **Reemplazar tu ingreso.** Es lo más importante. ¿Cuánto aportas al año, y por cuántos años tu familia necesitaría ese apoyo (hasta que los niños sean independientes, por ejemplo)? Una regla común y útil es buscar una cobertura de entre **10 y 12 veces tu ingreso anual**. Por ejemplo, si ganas \$40,000 al año, una cobertura de \$400,000 a \$480,000 daría a tu familia un buen colchón.
- **Pagar las deudas grandes.** Suma lo que se debe de la hipoteca o la renta por un tiempo, el carro, las tarjetas, los préstamos. Sin ti, esas deudas recaerían sobre tu familia. El seguro puede borrarlas.
- **La educación de los hijos.** Si quieres asegurar que tus hijos puedan estudiar aunque tú faltes, incluye una cantidad para eso.
- **Los gastos finales.** Un funeral en Estados Unidos puede costar varios miles de dólares (con frecuencia entre \$8,000 y \$12,000 o más). Incluye esto para que tu familia no tenga que endeudarse para despedirte.

Sumando esas cuatro cosas —ingreso a reemplazar, deudas, educación y gastos finales—, obtienes una buena idea de cuánta cobertura necesitas. No tiene que ser una cuenta perfecta; es una guía para no quedarte corto ni pasarte.

Dos consejos importantes sobre el monto:

- **No te quedes corto por ahorrar unos dólares.** La diferencia de

prima entre una póliza pequeña y una adecuada suele ser menor de lo que crees (sobre todo en el seguro a término). Vale la pena cubrir bien a tu familia. Una póliza demasiado pequeña da una falsa sensación de protección.

- **Pero tampoco te endeudes con la prima.** El seguro solo sirve si lo mantienes. Elige una cobertura adecuada con una prima que puedas pagar cómodamente todos los meses, durante años, sin ahogarte. Es mejor una cobertura sólida que puedas sostener que una enorme que abandones en seis meses.

Un agente de seguros licenciado puede ayudarte a hacer este cálculo con precisión según tu situación, y a encontrar el equilibrio entre cobertura y prima. Pero ahora ya tienes la lógica en la cabeza, y eso te protege de comprar a ciegas. Antes de ver cómo contratar, atendamos la pregunta que más angustia a nuestra comunidad: ¿puede un inmigrante obtener seguro de vida?

Capítulo 5: El seguro de vida y los inmigrantes

Llegamos a un capítulo que para muchos de nosotros lo cambia todo, porque derriba un miedo que deja a innumerables familias desprotegidas. La pregunta es directa: **¿puede un inmigrante obtener un seguro de vida en Estados Unidos?** Y la respuesta, que quiero que te quede grabada, es: **sí, en la gran mayoría de los casos, sí.** Tu situación migratoria no tiene por qué dejar a tu familia sin protección. Veámoslo por casos, con claridad.

Residentes permanentes (*green card*). Si tienes residencia permanente, tienes **el acceso más amplio** a los seguros de vida, prácticamente igual que un ciudadano. Puedes elegir entre término, permanente y demás, con la mayoría de las compañías. Para ti, conseguir seguro de vida es directo.

Personas con visa. Si estás en el país con una visa válida (de trabajo, de estudiante, u otra), **generalmente también puedes obtener seguro de vida.** Cada compañía tiene sus reglas según el tipo y la duración de la visa, y te pedirán documentación (tu visa, tu número de Seguro Social o tu ITIN, un permiso de trabajo, etc.). Hay muchas opciones disponibles; es cuestión de encontrar la compañía adecuada.

Personas sin documentos (indocumentadas). Aquí está la noticia que pocos conocen y que más esperanza da: **incluso sin papeles, hay opciones reales de seguro de vida.** No es tan amplio como para un residente, pero no es cero —ni mucho menos—. Esto es lo que debes saber:

- **Lo principal que necesitas es un ITIN** (Número de Identificación Personal del Contribuyente, en inglés *Individual Taxpayer Identification Number*) y una dirección de residencia en Estados Unidos. El ITIN funciona, para estos fines, parecido a un número de Seguro Social, y se obtiene del IRS con el formulario W-7 (muchos ya lo tienen porque pagan impuestos con él, y a veces aparece en el talón de pago).

- **Varias compañías aceptan el ITIN** y emiten pólizas a personas indocumentadas. Suelen pedir también una identificación con foto, como un pasaporte de tu país o una tarjeta consular.
- Los tipos de póliza más comunes en estos casos son los de **gastos finales** o de **emisión simplificada**, y los montos de cobertura suelen ser **más limitados** (con frecuencia en rangos que van desde unos pocos miles hasta varios cientos de miles de dólares, según la compañía).
- El número de compañías que las ofrecen es limitado, así que **lo más inteligente es trabajar con un agente o corredor especializado** en atender a la comunidad inmigrante, que sabe qué compañías aceptan ITIN y te evita solicitudes rechazadas.
- Y algo fundamental: **la póliza es totalmente válida y pagará el beneficio a tus beneficiarios cuando faltes. Tu estatus migratorio no invalida la póliza.** El dinero llegará a tu familia.

Sobre los beneficiarios. Puedes nombrar como beneficiario a un familiar aunque no sea ciudadano ni resida en Estados Unidos (por ejemplo, un hijo o un padre en tu país de origen). Eso sí: nombra a alguien de **confianza** para recibir y manejar bien ese dinero, y mantén la designación actualizada.

Quiero cerrar este capítulo rompiendo el miedo de raíz. Demasiadas familias inmigrantes dejan de proteger a sus seres queridos porque dan por hecho —sin preguntar— que “no califican”. Y casi siempre están equivocadas. **No supongas: averigua.** Busca un agente licenciado con experiencia en la comunidad inmigrante, cuéntale tu situación, y deja que te muestre tus opciones reales. Proteger a tu familia es tu derecho, tengas los papeles que tengas. Ahora, veamos cómo elegir y contratar bien.

Capítulo 6: Cómo elegir y contratar tu seguro de vida

Ya entiendes qué es, los tipos, cuánto necesitas y que sí puedes obtenerlo. Ahora, el paso práctico: ¿cómo eliges y contratas tu póliza, sin equivocarte ni caer en estafas? Te guío por el proceso.

Paso 1: Define lo que necesitas. Antes de hablar con nadie, ten claro (con lo que aprendiste en los capítulos anteriores): qué tipo quieres (probablemente término), de cuánto más o menos (10-12 veces tu ingreso, más deudas y gastos finales), y cuánto puedes pagar de prima cómodamente al mes. Llegar con esto claro te protege de que te vendan algo que no te conviene.

Paso 2: Compara varias opciones. No contrates con la primera oferta. Los precios por la misma cobertura pueden variar bastante de una compañía a otra. Pide cotizaciones de varias compañías (un agente independiente o un corredor puede compararlas por ti), y fíjate en tres cosas: el **precio de la prima**, el **monto del beneficio**, y la **solidez y reputación de la compañía** (quieres una empresa estable que siga existiendo dentro de 20 o 30 años para pagarle a tu familia).

Paso 3: Entiende el proceso de aprobación. Cuando solicitas, la compañía evalúa el riesgo de asegurarte (se llama *suscripción* o *underwriting*). Esto puede incluir:

- Preguntas sobre tu **salud**, tu historia médica y tu estilo de vida.
- En muchas pólizas, un **examen médico** sencillo y gratuito (te miden, te pesan, toman sangre). Hay pólizas “sin examen médico” (*no-exam*), más rápidas pero a veces más caras o con menos cobertura.
- Con base en eso, te asignan una clasificación y un precio. Mientras más joven y sano, mejor el precio —otra razón para no esperar—.

Paso 4: Sé siempre honesto en la solicitud. Esto es importantísimo: **nunca mientas ni ocultes información** sobre tu salud o tus hábitos en la

solicitud. Si la compañía descubre después que mentiste, puede **negarse a pagarle a tu familia** justo cuando más lo necesiten. Di la verdad siempre; es la única forma de que la póliza realmente proteja.

Paso 5: Elige bien a tus beneficiarios y nómbralos por escrito. Decide con cuidado quién recibirá el beneficio, y nómbralos en la póliza. Puedes nombrar a más de uno y repartir porcentajes. Mantén esta designación **actualizada** ante cambios de vida (matrimonio, divorcio, nacimiento de hijos). Un error común y costoso es olvidar actualizar a los beneficiarios.

Cuidado con las estafas y los malos consejos. Por desgracia, en nuestra comunidad hay quien se aprovecha. Protégete:

- Trabaja solo con un **agente o corredor con licencia**. Puedes verificar la licencia ante el departamento de seguros de tu estado.
- **Desconfía de presiones** para comprar de inmediato, de “ofertas” que suenan demasiado buenas, o de quien te empuje a una póliza permanente cara sin explicarte bien las opciones más baratas.
- **Nunca pagues las primas en efectivo a un agente** sin recibo; paga a la compañía por medios verificables.
- **Lee la póliza** antes de firmar, y pide que te expliquen lo que no entiendas en tu idioma. Tienes derecho a entender lo que compras.
- Recuerda que muchas pólizas tienen un periodo para arrepentirte (*free look*) de unos días tras contratarla, en el que puedes cancelar sin penalidad.

Con estos pasos, contratas con seguridad y a buen precio. No es complicado; es cuestión de ir con la cabeza clara y trabajar con gente honesta y licenciada.

Capítulo 7: Consejos para proteger de verdad a tu familia

Contratar la póliza es el paso grande, pero hay unos cuidados finales que aseguran que tu seguro de vida cumpla su propósito el día que haga falta. Son sencillos, pero marcan la diferencia entre un seguro que protege y uno que falla por un descuido.

- **No dejes que la póliza caduque por falta de pago.** Esto es lo más importante después de contratar. Si dejas de pagar las primas, pierdes la cobertura, y todo el esfuerzo se pierde. Configura el **pago automático** para nunca olvidarlo, y trata la prima como una de tus cuentas sagradas, igual que la renta.
- **Dile a tu familia que el seguro existe.** Un error trágico y más común de lo que crees: la persona contrata el seguro pero nunca le dice a su familia, y cuando fallece, **nadie reclama el beneficio porque nadie sabía que existía.** Dile a tu cónyuge o a alguien de confianza que tienes la póliza, con qué compañía, y dónde están los documentos. Un seguro que tu familia no sabe que existe no protege a nadie.
- **Guarda los documentos en un lugar seguro y conocido.** Pon la póliza y los datos de contacto de la compañía en un lugar donde tu familia pueda encontrarlos. Considera darle una copia a tu beneficiario principal.
- **Revisa tu póliza cada cierto tiempo.** Tu vida cambia: tienes más hijos, compras una casa, cambian tus ingresos. Cada par de años, revisa si tu cobertura sigue siendo suficiente y si tus beneficiarios siguen siendo los correctos. Ajusta si hace falta.
- **El seguro es una parte de tu protección, no toda.** El seguro de vida protege a tu familia si faltas, pero combínalo con otros hábitos sanos de los que hablo en mis otros libros: un fondo de emergencia, evitar deudas malas, construir crédito, ahorrar. Juntas, estas piezas

dan a tu familia una verdadera red de seguridad.

- **Si tu situación mejora, mejora tu protección.** Si consigues residencia, un mejor trabajo o más estabilidad, quizás puedas acceder a mejores pólizas o más cobertura. Revisa tus opciones cuando tu vida dé un paso adelante.

Estos cuidados toman poco tiempo, pero garantizan que ese escudo dorado de la portada esté realmente ahí, firme, el día que tu familia lo necesite. Proteger no es solo contratar: es mantener viva la protección.

Preguntas frecuentes

Cierro con las dudas que más me plantean las familias sobre el seguro de vida. Respuestas breves y claras a lo que probablemente te estás preguntando.

¿A qué edad conviene contratar un seguro de vida? Lo antes posible, una vez que alguien depende de ti. Mientras más joven y sano lo contratas, más barata es la prima y más fácil la aprobación. Esperar solo lo encarece.

Tengo un problema de salud (diabetes, presión alta, etc.). ¿Puedo obtenerlo? Casi siempre sí, aunque la prima puede ser algo más alta. Muchas condiciones controladas son perfectamente asegurables, y existen pólizas de emisión simplificada o de gastos finales con menos requisitos de salud. No supongas que te rechazarán: pregunta.

¿El seguro paga si muero por enfermedad, o solo por accidente? Un seguro de vida estándar paga por casi cualquier causa de fallecimiento — enfermedad, accidente, causas naturales—, no solo accidentes. (No lo confundas con un seguro “solo de muerte accidental”, que es más limitado y barato; para proteger de verdad a tu familia, busca un seguro de vida completo.)

¿Mi familia paga impuestos sobre ese dinero? Por lo general, el beneficio por fallecimiento que reciben tus beneficiarios **no paga impuesto sobre la renta**. Llega completo para ayudarlos. (Las situaciones complejas conviene consultarlas con un profesional.)

¿Cubre si fallezco en mi país de origen o de viaje? La mayoría de las pólizas cubren el fallecimiento ocurra donde ocurra, pero algunas tienen condiciones sobre viajes o residencia prolongada en el extranjero. Pregunta específicamente por esto si viajas seguido a tu país, y asegúrate de que quede claro en la póliza.

¿Puedo tener más de una póliza? Sí. Mucha gente combina, por ejemplo, el seguro pequeño del trabajo con una póliza propia más grande, o varias

pólizas a término. Está permitido y a veces es una buena estrategia.

¿Necesito un examen médico? Depende de la póliza. Muchas lo incluyen (es gratis y sencillo) y suelen dar mejor precio. Existen pólizas “sin examen médico”, más rápidas, aunque a veces más caras o con menos cobertura.

¿Qué pasa con mi póliza si cambio de estatus migratorio o me hago ciudadano? Tu póliza sigue válida; mejorar tu estatus no la afecta negativamente. Es más, si tu situación mejora, quizás puedas acceder a mejores opciones; aprovecha para revisar tu cobertura.

¿Puedo poner como beneficiario a un familiar que vive en mi país? Sí, puedes nombrar beneficiarios que vivan fuera de Estados Unidos. Asegúrate de que sean personas de confianza y de dejar claros sus datos para que la compañía pueda localizarlos y pagarles.

Si tienes una duda que no está aquí, llévasela a un agente licenciado de confianza. No hay preguntas tontas cuando se trata de proteger a tu familia.

Un legado de amor

Hemos recorrido juntos todo lo que necesitas saber sobre el seguro de vida, y espero que, más allá de la información, te lleves un cambio de corazón sobre el tema. Entendiste qué es y por qué tu familia lo necesita; derribamos los mitos que dejan desprotegidas a tantas familias latinas; conociste los tipos y cuánto necesitas; descubriste que tu estatus migratorio no es una barrera; y aprendiste a elegir, contratar y cuidar tu póliza.

Pero quiero cerrar volviendo a lo esencial, a eso que dije al principio y que es el alma de este libro: **el seguro de vida no se trata de la muerte. Se trata del amor.** Se trata de ese escudo dorado de la portada protegiendo a tu familia. Se trata de que tus hijos puedan seguir estudiando, de que tu pareja conserve el techo, de que nadie tenga que mendigar para tu funeral, de dejar —como dicen los íconos de esa portada— un legado para tu familia y una base firme para las futuras generaciones. Es el último abrazo que les das a los tuyos, uno que los sigue protegiendo aun cuando ya no estés.

Para nosotros, los inmigrantes latinos, esto tiene un peso especial. Cruzamos mares, fronteras y desiertos por nuestra familia. Trabajamos duro, lejos de nuestra tierra, por ellos. El seguro de vida es la forma de asegurar que ese sacrificio no se pierda si algo nos pasa: que el futuro que estamos construyendo para los nuestros quede protegido, pase lo que pase. Es coherente con todo lo que somos como familias luchadoras.

No dejes este libro y sigas postergándolo. Da el paso: busca un agente licenciado de confianza, pregunta por tus opciones —te sorprenderá lo accesibles que son—, y protege a quienes amas. No tienes que resolverlo todo hoy, pero sí puedes empezar hoy. Tu familia merece esa tranquilidad, y tú tienes el amor y la capacidad de dársela.

Protege lo que más importa, paisano. Es el acto de amor más grande y silencioso que existe.

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre · RP #108356

Sobre el autor

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre es médico de formación (Medicina General Integral y residencia en Urología), graduado en Cuba, donde ejerció antes de denunciar públicamente las carencias del sistema de salud, motivo por el cual fue expulsado del sistema sanitario cubano en 2021. En 2022 emigró a los Estados Unidos por una ruta de varios países que incluyó el cruce de la selva del Darién, y se estableció en Houston, Texas.

Como médico, ha visto de cerca lo frágil que es la vida y lo desprotegidas que quedan tantas familias hispanas cuando falta quien las sostiene. Escribe sobre el seguro de vida no para vender miedo, sino para traducir un tema confuso a un lenguaje de amor y previsión, y para que ninguna familia latina quede en la ruina por desconocimiento o por mitos. Es autor de *Sobreviviendo al caos: La Cuba paralela* y de la *Biblioteca Latina de Supervivencia en EE.UU.*

Nota: el autor es médico formado en Cuba. Esta obra es de carácter educativo y no constituye asesoría de seguros, financiera, fiscal ni legal.

Otros títulos de la Biblioteca Latina de Supervivencia en EE.UU.

Si este manual te sirvió, estos títulos completan la protección de tu familia:

- *Cómo Funciona el Seguro Médico en Estados Unidos.*
- *Cómo Proteger a tu Familia Inmigrante.*
- *Manual Financiero del Inmigrante.*
- *Cómo Ahorrar Aunque Ganes Poco.*
- *Cómo Funciona el Crédito en Estados Unidos.*
- *Tu Salud en Estados Unidos.*

Esta obra tiene fines educativos y no constituye asesoría de seguros, financiera, fiscal ni legal. Los productos, precios y requisitos de elegibilidad del seguro de vida varían por compañía, estado, edad, salud, estatus migratorio y momento, y cambian con frecuencia; los ejemplos son de referencia. Lee siempre los términos antes de contratar y consulta a un agente de seguros licenciado, preferiblemente con experiencia en la comunidad inmigrante.

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre · RP #108356