

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TLC EN LAS PÓLIZAS DE VIDA
INDIVIDUAL**

**DIANA CAROLA SÁNCHEZ ARROYAVE
NORMA CONSTANZA CARDOZO CAICEDO
FRANKLIN JOSE GARCIA HERNANDEZ**



**Directora de Tesis
Dra. Mélida Tamayo Valencia**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
ESPECIALIZACIÓN DE SEGUROS Y SEGURIDAD SOCIAL
Chía (Cundinamarca)
FEBRERO DE 2007**

TABLA DE CONTENIDO

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TLC EN LAS PÓLIZAS DE VIDA INDIVIDUAL.....	5
1. TEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
2. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
2.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	5
2.2 PROBLEMA.....	6
3. JUSTIFICACIÓN.....	8
4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
4.1 OBJETIVO GENERAL.....	10
4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	10
5. MARCO DE REFERENCIA.....	10
5.1 ENTORNO MACROECONÓMICO.....	10
5.2 ENFOQUE DEL MERCADO ASEGURADOR.....	17
5.2.1 Comportamiento del seguro de vida individual en Colombia ...	18
5.2.2 Comportamiento del seguro de vida individual en otros países	19
6. MARCO CONCEPTUAL.....	21
6.1 Conceptos Generales del Tratado de Libre Comercio (TLC):.....	22
6.2 Conceptos Generales de los Seguros.....	29
7. MARCO LEGAL.....	35
8. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	37
9. INFORME DE RESULTADOS: COMPARATIVO PÓLIZAS DE VIDA EN COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.....	37
9.1 MODELO PÓLIZAS ACTUALES EN COLOMBIA.....	37
9.1.1 Comercializadas por Compañías de Seguros.....	37
9.1.2 Pólizas comercializadas por compañías de seguros no establecidas legalmente en Colombia (mercado gris).....	38
9.2 POLIZAS ACTUALES EN ESTADOS UNIDOS.....	39
10. COMPARATIVO DE LAS CONDICIONES DE LAS PÓLIZAS.....	40
11. ANALISIS DOFA DE IMPACTO DEL TLC EN LOS SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL EN COLOMBIA.....	45
12. CONCLUSIONES.....	48
13. BIBLIOGRAFÍA.....	49
ANEXO 1: POLIZA DE VIDA INDIVIDUAL ASEGURADORA COLOMBIANA.....	50
ANEXO N° 2: POLIZA DE VIDA MERCADO ASEGURADOR EEUU ..	59

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TLC EN LAS PÓLIZAS DE VIDA INDIVIDUAL

1. TEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Análisis del impacto del TLC en las pólizas de vida individual en el Sector Asegurador Colombiano.

2. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

En el TLC todo está por explorar y construir. El pasado 23 de agosto el Gobierno de los Estados Unidos notificó a su Congreso la intención de firmar el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia, que se ha negociado a partir de mayo del año 2004. La demora en esta notificación se debió a nuevos planteamientos relacionados con la negociación de acuerdos que garanticen que los intereses de la salud pública, tanto humana como animal, queden cabalmente protegidos.

Los nuevos cambios implicarán que la meta de ponerlo en vigencia el primero de enero del 2007 ya no se cumplirá. Ahora se espera que esté listo el último trimestre del 2007, aunque la fecha más probable es el primero de enero del 2008.

Temas que hay que lograr para no afectar algunos sectores de la economía:

- Obtener una prórroga de las preferencias del Atpdea, porque implicaría que los aranceles no se pagarían con relación a los productos cubiertos por la Ley de Preferencias Arancelarias, manteniendo estas preferencias hasta cuando el tratado entre a regir.
- Alternativamente, y esta es una opción menos buena, es la cláusula de retroactividad, porque en tal caso habría que pagar los aranceles, para luego, cuando el tratado entre a regir, obtener la devolución de los mismos. Lo cual implicaría para nuestros exportadores un esfuerzo de financiamiento que, en el caso del sector confeccionista, sería particularmente gravoso.
- A las muy intensas tareas de lobby que habrá que adelantar en los Estados Unidos para ambientar la aprobación por su Congreso del tratado, para ambientar la cláusula de retroactividad arancelaria y para hacerle el ambiente propicio a la prórroga de las preferencias del

Atpdea, en paralelo, es oportuno desplegar una muy intensa labor frente a nuestro Congreso.

Efectos de los retrasos en el TLC con EE.UU, a exportadores:

Algunos importantes exportadores de Colombia temen ser perjudicados con gravámenes de hasta un 20% para vender sus principales productos en Estados Unidos a menos que se renueven las preferencias arancelarias que Washington concede a los países andinos por su lucha contra las drogas y que vencen el 1 de enero.

Se prevé que el tratado creará 380.000 nuevos empleos y una bonanza de inversiones en los próximos años. Sin las preferencias que otorgaría el TLC a la floricultura colombiana, el sector perdería toda su viabilidad y sostenibilidad hacia el futuro.

Si analizamos la situación del mercado asegurador; al llegar al país compañías americanas, dada las circunstancias de la economía sería atractiva su oferta, ya que se podrían comprar pólizas en dólares e igualmente indemnizar en esta misma moneda, este será uno de los temas es que se evaluara en el Congreso de la Republica.

El fortalecimiento de la industria aseguradora en el ramo de vida individual, sugiere que los beneficios de la apertura son mayores cuando se hace de forma bilateral y mejor aún multilateral.

Para Colombia resulta evidente que los mayores beneficios potenciales se darían en un acuerdo bilateral. En el marco del TLC para EEUU los beneficios comerciales son menores, sin embargo, esta interesado en estimular la apertura comercial en el mundo.

Aunque una negociación de Tratado de Libre Comercio ofrece grandes beneficios, también traería consigo amenazas al mercado nacional por la devaluación del peso, situación que ubica a EEUU en una posición más favorable si para el mercado Colombiano prima el precio por encima de la calidad, además la tabla de mortalidad americana base para el cálculo de la prima de los seguros de vida es notablemente mas baja que cualquiera de la de los países latinoamericanos.

2.2 PROBLEMA

Bajo el modelo económico de apertura comercial, el Estado y el sector privado han venido jugando un papel hacia una economía de mercado, fundamental en lo concerniente a obtener el máximo beneficio de las

ventajas comparativas y competitivas que le permitan al sector productivo tener presencia activa y creciente en mercados externos.

Por todo lo anterior se plantean los siguientes interrogantes:

- Que está sucediendo actualmente con el TLC frente al sector asegurador?
- Está preparada la Industria aseguradora colombiana para los cambios que puede generar el TLC.?
- El producto del mercado Americano, logrará cambiar la percepción de la población Colombiana frente a los seguros de vida.?
- Cuáles son las ventajas diferenciales que hacen más competitivo un producto frente al otro dentro del marco del TLC.?
- Se tienen estrategias para ser competitivos en el mercado de las pólizas de seguro individual una vez entrado en vigor el TLC.
- Cómo hacer más atractivo el seguro de vida individual que ya existe en el mercado colombiano?
- Por qué necesita el mercado asegurador colombiano estrategias para responder al cambio que implica el TLC. ?
- Cuál es el enfoque del mercado que más le interesa a EEUU para competir en Colombia.?

3. JUSTIFICACIÓN

Cada uno de los Tratados de Libre Comercio trae consigo beneficios que están relacionados no solo con aspectos de tipo comercial sino que son positivos para la economía de su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Así mismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo - país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

De acuerdo con el comportamiento de la economía del país, el gobierno nacional esta generando las negociaciones de suscribir un tratado de libre comercio, para la apertura de nuevos mercados y nuevos productos, que benefician en primera instancia al consumidor final, obteniendo productos más económicos y de excelente calidad, es así, como este aspecto tan importante, involucra a la industria aseguradora.

Este modo de prestación de servicios ha sido entendido, para el sector de seguros, como la posibilidad de que los inversionistas de cualquiera de los países miembros tengan el derecho de establecerse en otra nación, vía la inversión extranjera; la propuesta de Colombia debe ser moderada y, en este sentido la posición del sector asegurador es la de que se mantenga reservado el modo de prestación de servicios de comercio transfronterizo.

La libertad de comercio transfronterizo de seguros implicaría la no obligación del prestador del servicio exterior de cumplir con las regulaciones domésticas, tales como márgenes de solvencia, inversiones, requisitos de capital mínimo, entre otros requerimientos, como sí ocurre con las entidades nacionales. Vale la pena recordar que estos requisitos se constituyen en la principal garantía con que cuentan tanto los usuarios de los servicios financieros y de seguros frente a las entidades que prestan dichos servicios como el mercado financiero en general.

El caso que nos ocupa son los seguros de Vida Individual, donde las compañías de seguros deberían prepararse antes de que entre en vigor el TLC y no cuando ya se estén negociando este tipo de productos.

Este estudio será un aporte de gran utilidad para las compañías de seguros de vida permitiendo identificar factores de éxito y diseñar estrategias que permitan ser competitivos en el mercado del TLC.

4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar los factores más relevantes del TLC y su impacto en el mercado de seguros de vida en Colombia.

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

4.2.1 Documentar el marco teórico y realizar revisión bibliográfica que permita ampliar los conceptos del TLC y su relación con los seguros de vida individual en Colombia

4.2.2 Realizar un comparativo de pólizas de seguros de vida individual del mercado Asegurador Colombiano, Mercado gris en Colombia y mercado Asegurador en EEUU, que permita establecer similitudes y diferencias en su comercialización.

4.2.3 Analizar las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas (DOFA) del mercado Asegurador Colombiano como insumo importante para determinar conclusiones del posible impacto del TLC en el mercado Asegurador en las pólizas de vida individual.

5. MARCO DE REFERENCIA.

5.1 ENTORNO MACROECONÓMICO

Comportamiento y perspectivas generales de la Economía Mundial y América Latina.

América Latina.

Según el centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de los países de América Latina y el Caribe en el 2006 mostrará una variación de 4,6%, tasa ligeramente superior a la observada durante el 2005. Se espera que la dinámica de la demanda interna se mantenga, y que el sector externo siga siendo impulsado por el dinamismo del intercambio comercial mundial, liderado por las economías asiáticas.

Para el 2007 se proyecta una leve reducción en la tasa de crecimiento promedio de la región, de aproximadamente medio punto porcentual, producto del fin de los procesos de recuperación de Argentina y Venezuela, principalmente. Existirá relativa homogeneidad en las tasas de crecimiento en el 2006 de los países de América Latina, en un rango de entre 3 y 6%, con la excepción de Argentina y Venezuela que crecerán a tasas superiores del 6%. Al igual que en años anteriores, el Cono Sur y la Comunidad Andina son las regiones que muestran una mayor tasa de expansión, 6,9% y 5,7%, respectivamente. Se espera que el crecimiento de México y América Central durante el 2006 se ubique por debajo del crecimiento latinoamericano, creciendo en torno al 3,6%.

En cuanto a la tasa de inflación para América Latina y el Caribe, en el 2006 será similar a la de 2005 ubicándose en el rango de 5% a 7%, debido principalmente al aumento de los precios del Petróleo y otros combustibles. Sin embargo para los países de la comunidad andina la inflación continuará bajando, desde el 2003 cuando era el 12% en promedio hasta el 6% que se espera para el 2006.

Contexto internacional.

La CEPAL espera que el crecimiento de la economía mundial en el 2006 sea similar al del año pasado, cercano a 3,5%; El resultado del 2005 fue algo mayor a lo previsto inicialmente, aunque se cumplió el pronóstico de desaceleración del ritmo de crecimiento. En efecto, las economías más industrializadas mostraron menores tasas que las observadas en el año 2004. El comercio internacional se mantuvo como elemento dinámico en el que se sustentó el crecimiento global, y al igual que en 2004 la tasa de variación del intercambio mundial duplicó a la de variación del PIB.

En cuanto a las economías asiáticas, China mantuvo su rápido crecimiento durante 2005; se espera que en 2006 la tasa de expansión de su PIB supere nuevamente el 9%, ya que la dinámica de la inversión se mantendrá, al igual que la del comercio internacional. Japón crecerá en torno al 3%, gracias a un sector externo más dinámico y a un gasto de inversión que presentará nuevamente buenas perspectivas en el contexto de la moderación que ha caracterizado a la economía japonesa.

La economía norteamericana tuvo un bajón en el 2005, registrando un crecimiento de 3,5%; continúa la desaceleración de esta economía, iniciada en el 2004, aunque se espera que la tendencia se revierta a fines del 2006. El déficit comercial de los Estados Unidos alcanzó los 800 mil millones de dólares en el 2005. Para el 2006 se pronostica un crecimiento algo menor que se aproximará al 3%, que se explica fundamentalmente por una baja en la demanda interna. Al igual que en el caso de Europa, la inversión será el componente retardado por el proceso de normalización monetaria emprendida por la Reserva Federal.

En cuanto a la Unión Europea se espera una expansión moderada para 2006 de cerca del 2%, crecimiento liderado por el Reino Unido.

En resumen, la perspectiva de la economía mundial en el 2007 seguirá mostrando un perfil muy similar al pronosticado para el año 2006, con un crecimiento sostenido del intercambio mundial que se irá moderando a través de incrementos menores del déficit comercial de Estados Unidos.

Comportamiento y perspectivas de la Economía Colombiana.

De acuerdo a las proyecciones realizadas por el Departamento de Investigaciones Económicas de SUVALOR S.A., la inflación al diciembre de 2006 va a cerrar alrededor del 4.26% y esperan que para el año 2007 dicha cifra sea aproximadamente del 4.21%

El centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL anuncia que la economía colombiana crecerá en el presente año a un nivel similar al del 2005, y al igual que el resto de los países de la región su principal impulsor seguirá siendo la demanda interna. Tanto el consumo privado como el público mantendrán altas tasas de crecimiento, gracias a las favorables expectativas del mercado y la estabilidad política que parece haberse logrado; adicionalmente se espera mantener el nivel de la inversión extranjera. Todo lo anterior debería ayudar a lograr una demanda interna fuerte que compense la pérdida en competitividad causada por la reevaluación del tipo de cambio.

A continuación se presenta un cuadro que resume algunas proyecciones de las principales variables macroeconómicas en Colombia.

COLOMBIA: PROYECCIONES DEL GASTO Y PIB SECTORIAL, 2003-2007

(Tasa de variación porcentual anual)

	2003	2004	2005	2006	2007
Producción Bienes	5.4	3.4	3.1	2.2	2.3
Construcción	13.6	9.7	12.6	25.4	26.7
Electricidad, Gas y Agua	-1.1	2.8	3.2	0.6	0.7
Comercio	5.6	5.8	9.2	5.5	6.2
Servicios	2.4	3.5	4.4	2.1	1.6
PIB	4.1	4.0	5.1	4.8	4.5
Consumo	1.8	3.9	4.9	4.7	4.5
Inversión	23.1	11.7	30.0	22.0	12.8
Demanda Interna	5.0	5.3	9.2	8.4	5.9
Exportación	4.7	10.4	4.7	4.9	4.8
Importación	9.6	16.9	25.2	20.7	4.9

Fuente: Centro de Proyecciones Económicas, CEPAL, 2006

En este cuadro los siguientes sectores económicos están agrupados así:

Producción de bienes: Agricultura, Minería, Manufactura.

Servicios: Transporte y Comunicaciones, Servicios Financieros, Servicios Comunales y Personales, Imputaciones Bancarias y Ajustes de Valoración.

De otro lado el producto por tipo de gasto se agrupa así:

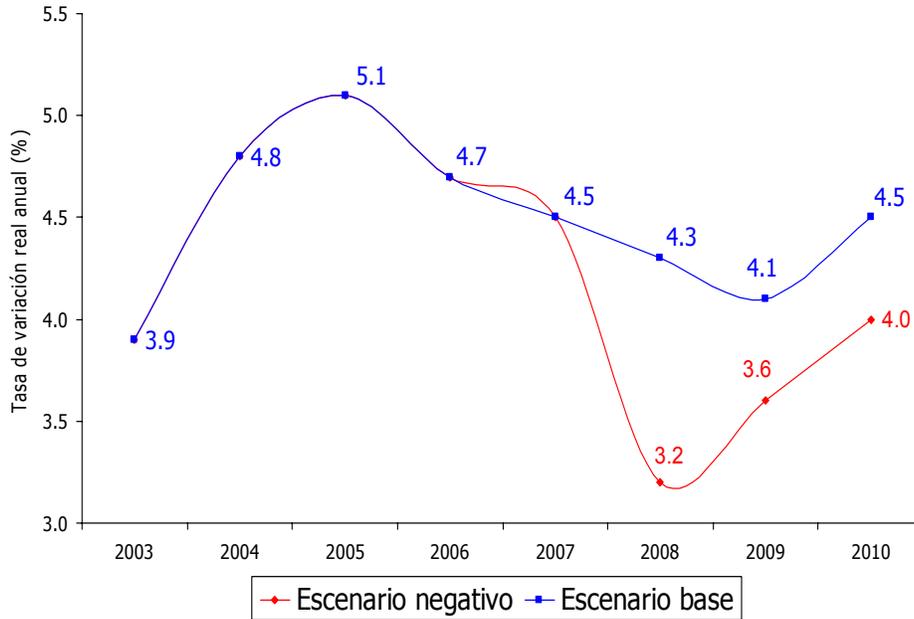
Consumo Total: Público y Privado

Inversión: Formación Bruta de Capital Fijo y Variación de Existencias.

Fedesarrollo por su parte, coincide con estas perspectivas. Esta entidad ha publicado las siguientes proyecciones macroeconómicas:

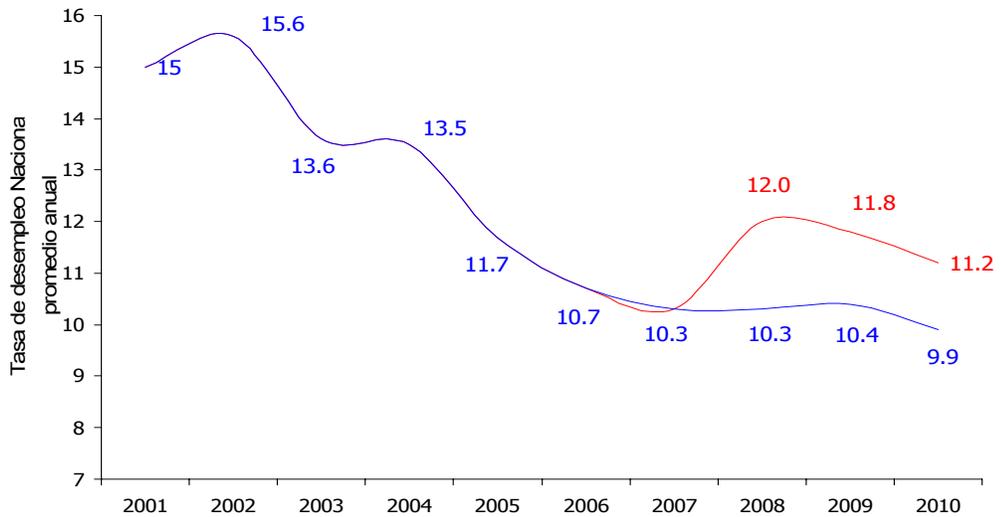
Proyecciones Escenario Base		
Variable	2006	2007
Crecimiento del PIB	4.7 %	4.5 %
Inversión Total (% PIB)	24 %	25.2 %
Déficit de Cuenta Corriente (% PIB)	-1.7 %	-2.7 %
Déficit del Sector Público Consolidado (% PIB)	-1.8 %	-2.5 %
Tasa de Desempleo (Total Nacional)	10.7 %	10.3 %
Superávit de la Cuenta de Capitales (% PIB)	1.8 %	2.9 %

En forma gráfica la siguiente es la proyección de Fedesarrollo para el PIB en Colombia de aquí al 2010:



Fuente: DANE y proyecciones de Fedesarrollo

En cuanto a una variable macroeconómica muy importante para la economía colombiana, Fedesarrollo hace las siguientes proyecciones para la Tasa de Desempleo (la línea roja es un escenario pesimista):



Fuente: DANE y proyecciones de Fedesarrollo

Como se concluye de todos los análisis y cifras presentadas hasta aquí, se puede decir que las perspectivas generales de la economía colombiana para el 2007 y años posteriores son buenas. Para tener mayor certeza de esta hipótesis, a continuación se presenta un breve análisis fundamentado en un informe que el Banco de la República presentó al Congreso Colombiano sobre los resultados macroeconómicos del 2006, así como las metas y perspectivas de las distintas variables macroeconómicas.

Análisis de las principales variables macroeconómicas.

En lo corrido de 2006 la economía Colombiana muestra el mismo dinamismo del año 2005. Desde el punto de vista de los sectores productivos se destaca el crecimiento de la industria manufacturera (7,3%), la construcción (5,7%), el comercio (8,4%) y el transporte (9,7%).

El buen dinamismo de la actividad económica ha permitido mantener la tendencia decreciente de la tasa de desempleo. Gracias al crecimiento sostenido del producto, ha sido posible reducir los niveles de pobreza, expandir la capacidad productiva y aumentar la productividad, lo cual mejora el bienestar y sienta las bases para mantener altas tasas de crecimiento en el futuro.

A la par con el crecimiento del producto y la disminución de la tasa de desempleo, se ha seguido avanzando en la reducción de la tasa de inflación. Al terminar el primer semestre de 2006 se registró una inflación anual de 3,9%, considerablemente inferior a la de 4,9% del año 2005. Estos valores hacen prever que se alcanzará la meta de inflación prevista para el 2006.

Los factores hasta aquí descritos reflejan varios hechos concretos:

- La confianza de consumidores e inversionistas continúa aumentando y se sitúa en niveles históricamente altos.
- El sector financiero se fortalece patrimonialmente con el buen desempeño de la actividad real, lo cual alienta a las entidades financieras a prestar y a competir mediante tasas de interés atractivas para los usuarios del sistema.
- El desempeño del sector público también se ha visto favorecido por el buen comportamiento de la actividad económica a través de un importante incremento en los recaudos tributarios.

Gracias al crecimiento sostenido del producto ha sido posible reducir los niveles de pobreza, expandir la capacidad productiva y aumentar la productividad, lo cual mejora el bienestar y sienta las bases para mantener altas tasas de crecimiento en el futuro.

Se está presentando un contexto externo favorable que se refleja en una demanda mundial dinámica y en niveles altos de los términos de intercambio, hechos que contribuyen al crecimiento de las exportaciones colombianas.

De otro lado, aunque la volatilidad en los mercados financieros puede haber afectado los precios de algunos bienes básicos, todo sugiere que los precios de los principales bienes de exportación colombianos permanecerán relativamente altos en lo que queda de 2006.

La alta volatilidad de los mercados financieros ha tenido un impacto negativo indudable sobre los flujos de capitales privados; para 2006 se prevén salidas netas de capitales privados sin inversión extranjera directa (IED) de alrededor de US\$2.000 millones, frente a entradas netas de US\$362 millones que tuvieron lugar en 2005; sin embargo, este efecto no significa que la economía deba ajustarse a una menor disponibilidad de recursos externos, dada la evolución proyectada de los flujos de IED, del financiamiento público, y el buen dinamismo de las exportaciones.

El contexto interno también seguirá contribuyendo de forma importante al crecimiento; además de las mejoras notables en el empleo, la confianza actual de consumidores e inversionistas seguirá impulsando la demanda interna; indicadores como la Encuesta de opinión empresarial de Fedesarrollo muestran que la inversión continuará fuerte, gracias a las buenas condiciones económicas y sociopolíticas que se viven en el país.

En la actualidad se esperan diversos proyectos de inversión en los diferentes sectores: los pronósticos muestran que el sector petrolero, el cual absorbió cerca de US\$1.200 m en 2005, recibiría más de US\$2.300 m entre 2006 y 2007; adicionalmente, las privatizaciones del Gobierno podría generar en el corto plazo inversión extranjera directa en el país por US\$1.200 m.

La información disponible permite esperar proyectos importantes de inversión en sectores como las telecomunicaciones, la industria y los servicios, en parte por la ampliación del grado de utilización de la capacidad instalada, y también por las perspectivas de negocios que acompañarían el cierre y aprobación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Según la Encuesta de opinión empresarial conjunta (EOIC), que coordina la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), cada vez más empresarios adoptan estrategias de inversión frente al TLC (64% de las empresas), y los proyectos en los cuales más recursos se invierten tienen que ver con la modernización de plantas y procesos productivos y con el aumento de competitividad.

Dada su importancia como referente de la situación económica de un país, finalmente presentamos diversas proyecciones del crecimiento del PIB de Colombia, realizadas por instituciones nacionales y extranjeras.

Estas proyecciones son dinámicas, por lo que a futuro pueden modificarse estas cifras por parte de las entidades.

Pronóstico del crecimiento anual real del PIB de Colombia (Porcentaje)

	2006	2007
Credit Suisse	5,2	4,5
Corfivalle	5,0	4,4
Bancolombia Suvalor	4,8	3,8
Fedesarrollo	4,7	4,5
J. P. Morgan Chase	4,5	4,0
ANIF	4,4	4,2
Fernández Riva	3,6	1,8
Promedio	4,6	4,0
Promedio nacionales	4,6	3,9
Promedio extranjeros	4,6	4,2

Fuente: **Latin American Consensus Forecast, junio de 2006.**

5.2 ENFOQUE DEL MERCADO ASEGURADOR

Como soporte de información de referencia se tendrá en cuenta el comportamiento de la industria del sector asegurador en Colombia específicamente en el ramo de vida individual, información suministrada por Fasecolda; y compañías de seguros, informes emitidos por Swiss Re y otros Reaseguradores registrados en Colombia, que involucran aspectos relacionados con el mercado internacional del seguro de vida individual.

Para el desarrollo de esta investigación se tendrá en cuenta indicadores e información de la industria aseguradora Colombiana y estrategias de canales de distribución en forma personalizada para realizar la comercialización del producto seguro de vida individual.

El diagnóstico final de la presente investigación, busca generar un enfoque sistemático y objetivo del mercado del seguro de vida individual, que permita la provisión de información aplicable al proceso de toma de decisiones en lo concerniente a la venta del seguro y búsqueda de aquellos segmentos que brinden oportunidad al crecimiento del mercado.

Actualmente los gobiernos de Colombia y Estados Unidos suscribieron este miércoles el Tratado de Libre Comercio (TLC), negociado por ambas naciones en un proceso que tardó cerca de dos años, El acuerdo fue firmado por el ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Jorge Humberto Botero; y el representante comercial adjunto de Estados Unidos, John Veroneau, en la sede del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en la ciudad de Washington; Durante el acto oficial el ministro Botero resaltó que el Tratado impulsa y protege los intereses de Colombia y se constituye en una herramienta fundamental para lograr un mayor crecimiento de la economía, Además, dijo que la implementación

del TLC debe traducirse en creación de empleos de calidad y en una reducción consecucional de la pobreza en Colombia.

“El TLC crea canales permanentes, profundos y estables para que nuestros productos tengan un acceso competitivo al mercado estadounidense y, por lo tanto, para brindar alternativas reales de ingreso y empleo a millones de colombianos”, indicó Botero. El funcionario destacó que la firma del Tratado con Estados Unidos es un ejemplo de participación y concertación, pues la identificación de los intereses de Colombia fue el resultado de la construcción de consensos sectoriales y regionales; Botero Angulo anunció que dicha labor de concertación con los diferentes estamentos de la sociedad se mantendrá en la implementación del Tratado. “Suscrito ya el Acuerdo, mantendremos esa misma actitud para explicarles a los colombianos sus alcances y beneficios”, subrayó el jefe de la cartera de Comercio, Industria y Turismo.

Dijo que el TLC es un medio, no un fin, y que ahora el reto para el país es aprovechar todas las oportunidades que ofrece el acuerdo como herramienta de desarrollo y de mayor bienestar y posibilidades de trabajo e ingreso para los colombianos. Botero también manifestó que el Tratado con Estados Unidos representa un gran avance en la política de inserción en los mercados internacionales, ya que es el primer acuerdo comercial que Colombia firma con un país desarrollado.

Con la firma del TLC los gobiernos de Colombia y Estados Unidos oficialmente dan por terminado el proceso de negociación y revisión legal del acuerdo, para iniciar la etapa de discusión y aprobación legislativa del mismo.

“Oportunamente presentaremos ante el Congreso el proyecto de ley para su estudio y consideración”, precisó el funcionario.; Ahora el Tratado deberá ser aprobado por ambos congresos y presentado para su revisión final ante la Corte Constitucional, gestiones todas estas que se realizarán el próximo año. De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el TLC podría entrar en vigencia en enero de 2008.

5.2.1 Comportamiento del seguro de vida individual en Colombia

A continuación se relaciona el informe trimestral realizado por FASECOLDA sobre el comportamiento general de los seguros de vida individual en Colombia, donde se describe la emisión de primas y los valores asegurados, cabe anotar que a junio de 2006 se cuenta con 729.208 pólizas vigentes.

INFORME TRIMESTRAL FASECOLDA 1998 / II SEM 2006				
PRIMAS Y VALORES ASEGURADOS				
AÑO	MES	Primas Emitidas (millones)	Valores Asegurados Directos (billones)	N° pólizas vigentes
1998	Marzo	29.133	6.309.786	671.487
	Junio	65.160	6.518.033	737.258
	Septiembre	101.085	6.865.926	768.708
	Diciembre	144.892	7.237.404	745.718
1999	Marzo	34.051	7.840.747	672.381
	Junio	73.508	8.064.803	706.955
	Septiembre	119.996	9.019.353	499.609
	Diciembre	185.827	10.267.614	508.914
2000	Marzo	46.540	9.310.626	338.815
	Junio	94.807	9.670.518	356.882
	Septiembre	161.539	11.219.119	383.030
	Diciembre	218.326	12.636.862	464.549
2001	Marzo	47.558	13.067.971	462.269
	Junio	110.099	13.346.894	499.879
	Septiembre	172.103	14.431.276	545.435
	Diciembre	243.409	15.172.985	577.799
2002	Marzo	56.400	17.679.815	636.719
	Junio	125.555	18.228.948	663.546
	Septiembre	200.386	18.047.602	662.647
	Diciembre	283.906	16.860.750	637.183
2003	Marzo	80.861	15.827.914	543.606
	Junio	165.360	15.635.236	505.071
	Septiembre	247.482	16.511.307	535.024
	Diciembre	340.841	17.093.923	569.563
2004	Marzo	75.372	16.911.805	568.958
	Junio	156.379	17.250.781	576.428
	Septiembre	247.226	18.111.086	611.392
	Diciembre	339.054	18.564.982	605.254
2005	Marzo	78.005	18.802.154	324.916
	Junio	159.402	19.347.078	670.104
	Septiembre	259.744	20.416.508	731.594
	Diciembre	283.131	21.051.078	705.029
2006	Marzo	63.493	20.295.138	738.007
	Junio	139.456	20.894.338	729.208

Nota: El número de asegurados puede ser menor por cuanto en este informe se toma únicamente número de pólizas y un asegurado puede tener más de una póliza.

5.2.2 Comportamiento del seguro de vida individual en otros países

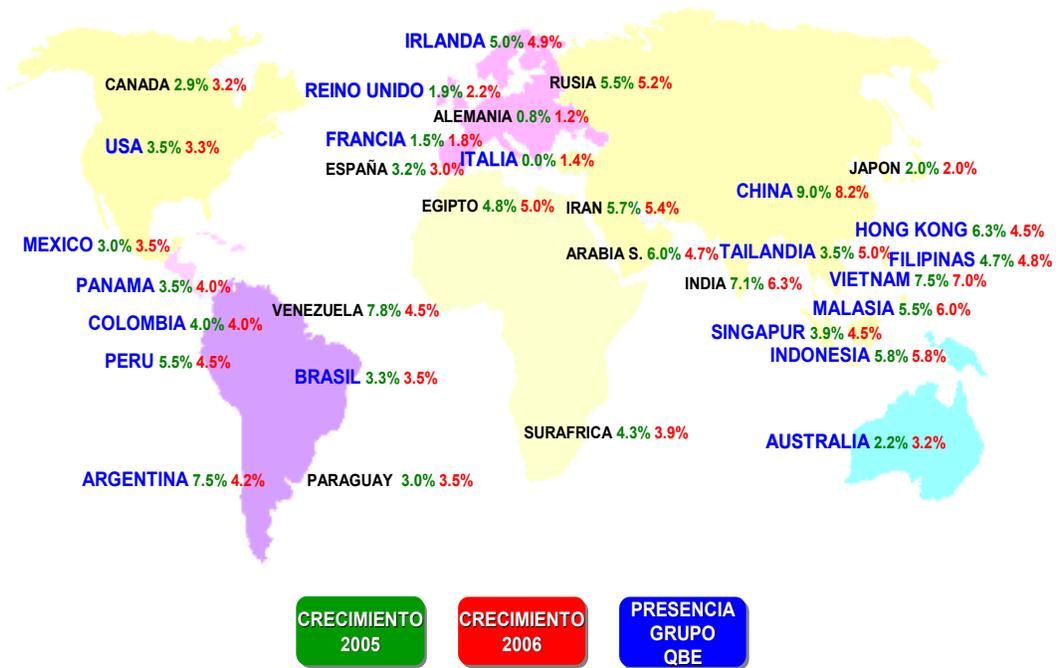
Según el informe (N°5 de 2006) editado por la Swiss re En la mayoría de los países, el negocio de vida creció con más rapidez que la actividad económica conjunta en 2005, con la notable excepción de Estados Unidos, donde el aumento de las tasas de interés a corto plazo restó atractivo a la inmovilización de dinero en productos de vida. El fuerte crecimiento concuerda con la tendencia global a conceder una mayor importancia al seguro de vida. Esto refleja tanto la mayor demanda de productos de previsión para la vejez en un momento en que la cuota de jubilados en la población va en aumento, como el hecho de que los gobiernos estén impulsando activamente un cambio de las provisiones públicas a planes privados. El cambio en la fiscalidad de los productos de vida desempeña un importante papel no solo en lo que al elevado crecimiento del seguro de vida se refiere sino también en lo concerniente a las caídas registradas en este negocio, Alemania es un ejemplo de un mercado en el que la eliminación de ventajas fiscales para partes del negocio de vida dio lugar a un retroceso de las primas. La rentabilidad del negocio de vida a seguido mejorando en muchos países pues se han recortado los costos, se han reducido las tasas de interés garantizadas y se han ajustado las bonificaciones a fin de que reflejen las bajas tasas de interés. Las mejoras también son visibles en el incremento de capital de riesgo de los aseguradores de vida.

El volumen total de primas creció en 2.5% en términos reales. Las primas de seguro de vida se incrementaron un 3.9%. La rentabilidad del seguro de vida experimentó una mejoría frente al 2004. El entorno macroeconómico estuvo determinado por el elevado crecimiento económico, una inflación moderada, bajas tasas de interés y mercados bursátiles favorables en Europa, Japón y mercados emergentes.

Las perspectivas para el 2006 siguen siendo favorables y el seguro de vida continuará haciendo progresos, el adjunto a continuación presenta los mejores datos de mercados disponibles en cuanto al comportamiento de los seguros de vida, mostrando sano crecimiento económico y mercados financieros mejorados.

ENTORNO INTERNACIONAL

Crecimiento de la economía mundial

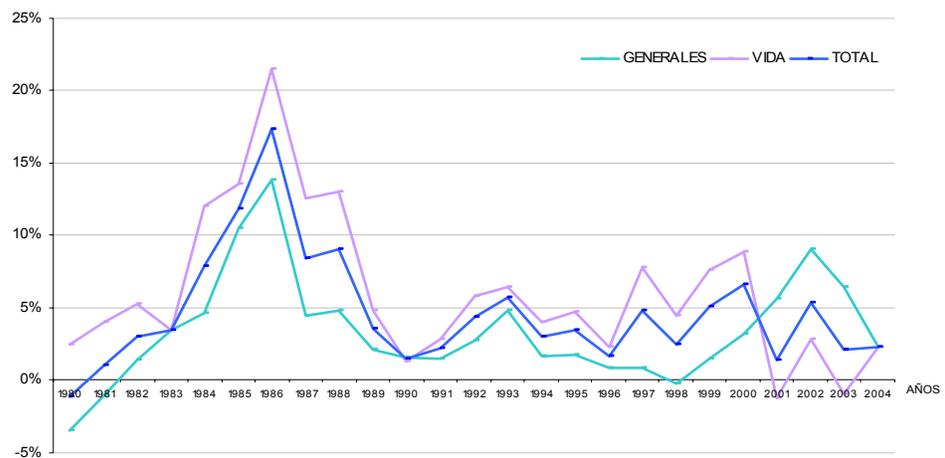


Fuente: Revista Semana, edición No 1.230, Noviembre 28 a Diciembre 5 de 2005. Fondo Monetario Internacional

ENTORNO INTERNACIONAL

Crecimiento de las primas mundiales 1980 - 2004

TASAS DE CRECIMIENTO REAL



Fuente: Swiss Re, Economic Research and Consulting, *sigma* No 1/2005

6. MARCO CONCEPTUAL.

6.1 Conceptos Generales del Tratado de Libre Comercio (TLC):

El Tratado de Libre Comercio, es un conjunto de reglas que los países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama "zona de libre comercio", porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Además el TLC propugna la existencia de "condiciones de justa competencia" entre las naciones participantes y ofrece no sólo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La comisión opera según una regla del consenso.

Significado de la palabra Libre:

Normas claras en las que se acuerda que los productos y servicios de los países negociadores pueden entrar y salir a cada uno sin ningún tipo de impuesto o arancel. Es decir, que los productos colombianos podrían ingresar al mercado de estados Unidos sin pagar arancel.

Importancia del TLC:

Los Tratados de Libre Comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los

mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Objetivos del TLC:

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros países amigos.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ofrecer una solución a controversias.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Objetivos de Colombia en las negociaciones:

- Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un crecimiento económico basado en el aumento de las ventas al exterior (exportaciones).
- Ampliar las ventas de nuestros productos en el exterior y propiciar que sean comprados por el mayor número posible de países.
- Mejorar la venta de productos agrícolas en el exterior, teniendo en cuenta que estos deben entrar a los mercados de mundo con medidas especiales que los pongan en igualdad de condiciones frente a los demás países que protegen este sector.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos. Para ello es necesario que el país diga de forma clara y precisa cuáles son las reglas por las que los interesados en invertir en nuestro país se van a regir y no introducir frecuentemente cambios que los perjudiquen a ellos y a nosotros.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro.

- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.
- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear desventajas frente a los países que aplican ayudas. Igualmente, tener medidas claras sobre algunas prácticas desleales que aplique determinado país y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Diseñar un sistema efectivo de solución de controversias. Como su nombre lo indica, tener claro cómo es que se van a solucionar los problemas que aparecen dentro de las negociaciones y quiénes los pueden resolver.

Partes que lo componen:

Cada país se encarga de definir si quiere hacer parte o no de los acuerdos comerciales que existen en el mundo.

Sin embargo, en 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sigla en inglés) entre 23 países, número que fue creciendo hasta llegar a 96, en 1988 (Colombia ingresó en 1988). Sus principales objetivos fueron reducir las tarifas arancelarias y eliminar las prácticas que impedían la compra y venta de productos entre países. Igualmente, se permitió a los países llegar a acuerdos entre ellos e impulsar la cooperación y el comercio.

El GATT desapareció para darle paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1993 (nuestro país es miembro desde 1995). Esta tiene como objetivo administrar y controlar los acuerdos de librecambio, supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los problemas comerciales que los estados miembros le presentan.

Antecedentes del TLC en Colombia:

Colombia ha firmado varios acuerdos: El denominado G-3 con Venezuela y México, el de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela, otro con Chile y recientemente, con los países de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

TLC con Estados Unidos:

Porque tiene grandes ventajas para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo.

Porque países similares al nuestro ya han firmado o están firmando tratados con Estados Unidos, lo que supone que nuestros productos no podrán competir con los de ellos y nos estaríamos marginando.

Porque es el país que compra más productos colombianos, lo cual genera empleo e ingresos para nuestro país.

Porque nos ha otorgado preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la llamada Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que permite que más de seis mil productos entren libremente a su país, pero sólo hasta el 31 de diciembre del 2006. De ahí en adelante, éstos tendrán que pagar nuevamente gravámenes arancelarios. Con un tratado de libre comercio la entrada sin el pago de gravámenes arancelarios podría ser permanente.

Porque Colombia necesita reemplazar la caída de las ventas (exportaciones) hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos, con alta capacidad de compra y de acceso a nuestros bienes.

Porque debemos buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo, los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior, tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.

Necesidad del TLC:

La dinámica económica del mundo ha llevado a realizar alianzas, acuerdos y comercios que permitan comprar a menor precio y vender en mejores condiciones; siempre con el objetivo de lograr un mayor bienestar para los ciudadanos.

Según los resultados que han obtenido países que han celebrado tratados de libre comercio y que han abierto sus mercados, ésta es una herramienta importante de crecimiento y desarrollo. Casos como los de México y Chile que han firmado acuerdos comerciales con estados unidos muestran que sus economías, han crecido notablemente, las exportaciones han aumentado, se ha generado más empleo y los salarios han mejorado.

Pero más allá de los buenos resultados, no realizar acuerdos de libre comercio es cerrar las puertas para que los productos no se puedan vender fácilmente en otros países, y perder un mercado que otros seguramente aprovecharán.

Además, habrá que pagar un impuesto de ingreso (arancel) cuando se quieran entrar a determinado mercado, lo que se constituye en una desventaja pues otros países que ya han firmado acuerdos comercian sin pagar aranceles.

Igualmente, se dificulta la inversión nacional y extranjera pues quien quiera vender sus productos en el exterior no podrá competir con otras

empresas extranjeras. Como consecuencia la producción nacional se estancará y no se generará más empleo y mayor crecimiento.

Por eso, en la actualidad, la mayoría de países del mundo están celebrando tratados de libre comercio, lo que significa que están abriendo sus puertas al mercado mundial.

Temores:

Sin duda, no es fácil entender que se quiera adelantar negocios con países que son poderosos y ricos, como Estados Unidos. El refrán que dice: "El pez grande se come al chico", es el que más viene a la mente de las personas, pero también existe aquella historia en que David mató a Goliat, que es la parte contraria. En un tratado de libre comercio, ninguna de las dos cosas es cierta, se trata de una negociación en donde los países buscan intereses comunes y llegan a acuerdos que protejan y busquen mejorar el bienestar de la población.

Oportunidades:

En cualquier negociación se corren riesgos, puede haber empresas ganadoras y perdedoras, pero para ello cada país cuenta con un grupo de negociadores bien preparados que intercambian propuestas y discuten teniendo en cuenta el bienestar de sus empresarios, de su población y del país en general.

Colombia dispone de ventajas naturales en muchos productos y ventajas adquiridas en la producción de otros. Quienes los producen con esas ventajas resultan ganadores. También lo son aquellos que se preparan oportunamente para mejorar sus productos, es decir, para fabricarlos con mayor eficiencia, más calidad, mejor tecnología y precios competitivos. Son quienes cambian incluso su mentalidad para competir a nivel mundial y logran la certeza de que con los cambios apropiados pueden encarar la competencia en los mercados externos y en el propio mercado doméstico.

Beneficios:

Beneficia a la Nación, a los empresarios y a los habitantes del país que lo realiza, porque permite abrir las fronteras comerciales, obtener una nueva fuente de recursos y abaratar los costos de los productos y servicios.

- El TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación de comercio.
- El TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumente. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

- Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos Intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía

Al ciudadano común lo beneficia porque con menores precios, mayor calidad y más variedad en los productos y servicios que reciba.

Amenazas:

Aquellos que siendo conscientes de que sus empresas o sistemas de producción se pueden modernizar, mejorar su calidad y eficiencia, no hacen nada para solucionarlo y siguen produciendo de la misma manera; en este caso la gente preferirá comprar un producto con mejor calidad y a un mejor precio.

Los países comercian por varias razones, entre ellas, porque ninguno puede producir todo lo que necesita. Es decir, cuando un país no produce lo necesario para la alimentación, salud, bienestar o seguridad de su población, se lo compra a otro.

Mecánica de la negociación:

Existen varias fases. El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, tiene establecidos canales de consulta permanente con las demás entidades del sector público, el sector privado y el resto de la sociedad civil, la academia y el Congreso de la República, con el objeto de informar detalladamente sobre el alcance de las negociaciones y recibir recomendaciones que son tenidas en cuenta en la construcción de la posición nacional.

Después de tener definida la posición se inicia una negociación con los representantes de los demás países y allí se discute qué puntos son favorables para nuestro país y cuáles para el de ellos. Se buscan temas comunes que beneficien a los empresarios y en general a la población de los países involucrados y se firman acuerdos. En la práctica, estas negociaciones toman su tiempo, se tienen que realizar consultas permanentes a cada país y se puede asistir a varias sin llegar a ningún acuerdo hasta el último momento.

Las nuevas rondas:

El objetivo, es discutir los temas que cada país esta dispuesto a negociar dentro del tratado y las normas que regirán la integración comercial.

Los temas de negociación son:

- Acceso a mercados
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Administración aduanera

- Reglas de origen
- Servicios
- Servicios financieros
- Contratos de distribución
- Telecomunicaciones
- Comercio electrónico
- Inversión
- Propiedad intelectual
- Política de competencia
- Compras de Estado
- Barreras técnicas de comercio
- Salvaguardia
- Solución de controversias
- Transparencia
- Asuntos institucionales
- Asuntos laborales
- Asuntos ambientales
- Fortalecimiento de capacidad comercial

1. La primera ronda tuvo lugar en Cartagena el 18 y 19 de mayo, esta ronda fue el inicio de la negociación.
2. La segunda ronda comenzaron en forma en Atlanta, Estados Unidos, del 14 al 18 de junio.
3. Se definió que la tercera ronda se realizará, del 25 al 28 de julio, en Perú. Agosto es un mes para repasar, revisar y evaluar lo que se haya hecho hasta ese momento y por esto no habrá reunión de los negociadores.
4. La cuarta cita posiblemente tendrá como escenario en Estados Unidos, del 13 al 17 de septiembre.
5. La quinta ronda aterrizará en Ecuador en octubre 25 de 2006.

En noviembre hay elecciones en Estados Unidos por lo que la ronda se aplazará del 13 al 17 de diciembre.

Según Información obtenida por Fasecolda. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Embajada de Colombia informaron que los gobiernos de Colombia Estados Unidos acordaron la firma del Tratado de Libre Comercio entre los dos países (TLC) para el próximo miércoles 22 de noviembre de 2006 en la sede del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en la ciudad de Washington.

Colombia firma TLC con EEUU

El pasado lunes 27 de febrero, luego de casi dos años de negociación comercial, Colombia firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EEUU. Este tratado, al igual que en caso peruano, busca consolidar los beneficios alcanzados por el ATPDEA (acuerdo preferencial con el que las exportaciones colombianas crecieron a una tasa del 30%), además de

lograr la entrada, libre de aranceles, para una mayor cantidad de productos colombianos. En tal sentido, el gobierno colombiano informó[1] que Estados Unidos garantizó acceso inmediato a más de 7.000 posiciones arancelarias de productos colombianos, lo que representa un 99.99% del comercio entre ambos países.

Entre algunos de los productos mas beneficiados con esta apertura de mercados se encuentran las flores, textiles y confecciones, derivados del azúcar, hierro y acero, caucho, jabones, plástico, editorial, productos cerámicos, cuero y metales preciosos, entre otros; productos en los que Colombia cuenta con ventajas comparativas en el comercio internacional. El restante 0.01% corresponde a 17 subpartidas de calzado de caucho y 3 de atún enlatado, que quedaron ubicados en la canasta de desgravación C, es decir, a un período de 10 años. Mientras que por otro lado, EEUU tendrá acceso libre de aranceles al 81,88% del comercio de bienes industriales que exporta a Colombia.

En cuanto al flujo de comercio bilateral entre Colombia y la potencia del norte, las exportaciones colombianas durante el 2005 registraron un monto de US\$7600 millones aprox. Sin embargo, la firma de este tratado podría originar, en el corto plazo, un aumento del 14,4% en estas últimas, además del incremento en un punto porcentual del Producto Interno Bruto durante los tres primeros años.

Respecto a los productos agrícolas sensibles, tales como pollo, maíz y arroz, el jefe del equipo negociador colombiano, Hernando José Gómez señaló que se habrían logrado algunas consideraciones significativas como plazos de desgravación y cuotas a las importaciones; las cuales deberán ir acompañadas necesariamente de políticas internas de reconversión agrícola o de inclusión de nuevas tecnologías para el agro.

Por otro lado, para que se puedan aprovechar los potenciales beneficios de este acuerdo comercial, se debe llevar a cabo, paralelamente, una urgente estrategia de inversión pública ya que existe también un déficit en infraestructura portuaria y de carreteras que podría limitar el dinamismo de las exportaciones colombianas y el crecimiento de su industria interna. Esta modernización de la infraestructura pública necesitaría una inversión de US\$91.730 millones durante los próximos 15 años.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

6.2 Conceptos Generales de los Seguros

Accidente: Es el acontecimiento inesperado, repentino e involuntario que pueda ser causa de daños a las personas o a las cosas independientemente de su voluntad.

Acuerdo de las partes: Decisión que adoptan las partes respecto al conflicto planteado, ya sea extrajudicialmente o durante la tramitación del pleito indicado, para su resolución poniéndole fin.

Afiliación: Es la relación jurídica de un trabajador y el sistema de pensiones que origina los derechos y obligaciones que la ley establece, en especial, el derecho a las prestaciones asistenciales y económicas y la obligación de cotizar.

Aleatorio: Un evento se considera aleatorio cuando su ocurrencia no es predecible. El Seguro en general es un contrato basado en este fenómeno porque el pago de los beneficios está en función de la ocurrencia o no del pactado o no.

Amparo: Cobertura, eventos por los cuales la aseguradora será responsable en caso de realizarse.

Anexos a la póliza básica: En dos palabras, es una enmienda a una póliza que aumenta o disminuye la cobertura de seguro. (Por ejemplo: una solicitud que usted haga a su agente o corredor de seguros para agregar conductores o eliminar cobertura ocasiona un anexo a su póliza básica).

Asegurado(a): Es la persona que mediante el pago de la prima tiene derecho al pago de las indemnizaciones a consecuencia de una pérdida por la realización de una eventualidad amparada por el contrato de seguro.

Asegurador: Es la empresa que asume la cobertura del riesgo, previamente autorizada a operar como tal por la Superintendencia Bancaria.

Asesor de seguros: Es la persona, habilitada por la Superintendencia de Seguros, que realiza la intermediación entre quien quiere contratar el seguro y la entidad aseguradora. Es quien ejerce la actividad de intermediación promoviendo la concertación de contratos de seguros, asesorando a Asegurables.

Beneficiario: Es la persona física o moral designada por el asegurado para recibir los beneficios derivados de la póliza de seguros en caso de que se presente la pérdida o daño. Puede ser en determinado momento el mismo contratante de la póliza, como es el caso de los seguros de daños o tratándose de los seguros de personas en los amparos adicionales de renta por incapacidad por accidente o enfermedad o desmembración accidental.

Cancelación: La terminación de la cobertura de seguro durante el período de vigencia de la póliza.

Cobertura: Es el alcance del riesgo que se desea asegurar.

Compañía de Seguros (Aseguradora): Entidad debidamente autorizada por la Superintendencia Bancaria, que asume riesgos particulares a cambio de un pago que hace el asegurado.

Contrato de Seguros: Es el contrato mediante el cual una parte se obliga al pago de una prima para poder tener derecho a recibir las indemnizaciones a consecuencia de una pérdida o daño amparada en el mismo. La otra parte se obliga a cubrir dichas indemnizaciones de acuerdo con el clausulado de dicho contrato en dónde generalmente se establecen las condiciones en que deben ocurrir los siniestros, se definen las exclusiones, las limitaciones y las condiciones de pago, temporalidad del compromiso y definiciones de los aspectos relacionados con el seguro.

Cuota: Es la cantidad que se establece en las tarifas para el cálculo de una prima de seguro, normalmente se fija en porcentaje o al millar de la suma asegurada.

Exclusión: Declaración expresa de la entidad aseguradora en la que indica los hechos o circunstancias que la exoneran de responsabilidad en caso de pérdida.

Franquicia o deducible: Es la exención de pago a favor del asegurado cuando los gastos o indemnizaciones rebasan una cantidad previamente establecida, pero que queda a cargo del asegurado en caso de que no se rebase dicha cantidad. Ejemplo de esto es cuando se fija una franquicia de \$1,000 en un seguro de gastos médicos y que si el asegurado no se gasta esta cantidad él la absorbe, si sus gastos son mayores a estos \$1,000 entonces la aseguradora le pagará desde el primer \$1.00 La razón de ser de este concepto es el mismo que el del deducible, evitar el pago de pequeñas reclamaciones cuya frecuencia es muy alta y representa una pérdida muy alta para las aseguradoras.

Garantía: Compromiso aceptado por un asegurador en virtud del cual se hace cargo, hasta el límite estipulado, de las consecuencias económicas derivadas de un siniestro. Es también sinónimo de un seguro (estar garantizado es igual que estar asegurado) o de estar asegurado (la garantía de la póliza es igual que el capital asegurado por ella).

Heredero: Persona que por testamento o por ley, sucede en todo o en parte al fallecido respecto de sus bienes, derechos, acciones y obligaciones.

Indemnizaciones: Son los pagos que realizan las aseguradoras a los asegurados a consecuencia de pérdidas o daños a sus bienes o a sus personas. Las leyes de muchos países establecen que las

indemnizaciones pueden ser en dinero o mediante la reposición de los bienes dañados por otros de las mismas características o condiciones. Esto es muy claro en el seguro de automóviles en donde la práctica es normalmente la reparación de los daños en los talleres con los que operan las aseguradoras y el asegurado no recibe ninguna cantidad de dinero por estos daños.

Interés asegurable: Se refiere a la relación económica que tenga el asegurado con los bienes o personas que se están amparando en la póliza. No se trata del interés que tenga el valor de los bienes. Así, en el seguro de vida la mayoría de las compañías piden que la persona cubierta tenga un parentesco, relación comercial o de negocios con el beneficiario o el que paga las primas. En el caso del seguro de daños se refiere a la pérdida económica que le representaría al asegurado el daño o pérdida del bien amparado.

Límite de responsabilidad de la Aseguradora: Es la cantidad máxima que pagará en caso de presentarse un siniestro.

Mora: Expresión que, en general, significa retraso en el cumplimiento de una obligación. En seguros, puede afectar al asegurado –retraso en el pago de las primas- o al asegurador, retraso en el pago de la indemnización-.

Notificación del siniestro: Comunicación al asegurador que efectúa el asegurado para darle a conocer la ocurrencia de un siniestro. Es una de las obligaciones principales del asegurado, en caso de siniestro, cuyo incumplimiento puede dar lugar a la pérdida de la indemnización debida por el asegurador.

Nulidad: Ineficacia de un acto jurídico al carecer de las condiciones necesarias para su validez, por falta de algún elemento esencial en su formación o por violación al celebrarlo de normas prohibitivas o imperativas de orden público.

Obligaciones del asegurado: Entre las más importantes se encuentran: 1. La definición del bien asegurable, su identificación y los riesgos que desea que se cubran. 2. El pago de la prima establecida en la póliza. 3. Evitar y prevenir que el daño se presente. 4. Tomar las medidas necesarias para disminuir los riesgos y preservarlos. 5. Informar lo más pronto posible a la aseguradora sobre la ocurrencia de un siniestro y disminuir dentro de lo que esté a su alcance la agravación del daño. 6. Declarar e informar de los hechos a la aseguradora el monto de lo reclamado con la presentación de las pruebas que lo amerite el caso. 7. Probar la existencia de las circunstancias necesarias para establecer la responsabilidad de la aseguradora.

Obligaciones de la aseguradora: Se refiere principalmente a la obligación de indemnizar al asegurado después de la ocurrencia de un siniestro: Cabe mencionar que en ocasiones en la práctica las aseguradoras asumen el papel de informar a los clientes la mejor forma de prevenir y evitar accidentes con el fin de disminuir con esto la siniestralidad.

Ocurrencia: Suceso o acontecimiento casual.

Póliza: Es el instrumento probatorio por excelencia del contrato. Es aconsejable, leer todas las cláusulas contenidas en el mismo para tener una información completa de sus términos y condiciones. En él se reflejan las normas que de forma general, particular o especial regulan la relación contractual convenida entre el Asegurador y el Asegurado.

Prima: Es el precio pactado por el seguro contratado. Es la remuneración que recibe la aseguradora para hacerle frente a los riesgos que está amparando en la póliza y es la contraprestación que está obligando a ambas partes a cumplir con lo establecido en el contrato. Es el pago que se hace por adelantado para iniciar el contrato de seguro y en ocasiones puede ser demandada legalmente cuando la aseguradora ha iniciado la cobertura en ciertos riesgos.

Prima pura: Es el costo real del riesgo asumido, sin incluir gastos de gestión externa o interna del asegurador.

Ramo: Se entiende por ramo a la modalidad o conjunto de modalidades de seguros relativas a riesgos de características o naturaleza semejantes (ramo vida, ramo automóviles, etc.). Debe tenerse en cuenta que para operar en un determinado ramo la entidad aseguradora debe estar previamente autorizada por la Superintendencia Bancaria.

Reclamación: La solicitud de pagos de una persona a una compañía aseguradora por una pérdida cubierta por una póliza. Sus reclamaciones a su compañía aseguradora son reclamaciones directas de asegurado. A las reclamaciones efectuadas por una persona contra la compañía aseguradora de otra persona se les denominan reclamaciones de terceros.

Renovación automática: Es el acuerdo entre las partes por el cual el seguro se prorroga tácitamente por un nuevo período de vigencia

Renovación del Seguro: Acto por el que el seguro se extiende por un nuevo período de cobertura, generalmente de un año.

Reservas: Es la cantidad determinada por la aseguradora, que considera necesaria para hacerle frente a las indemnizaciones que se le presentaran en un período determinado de tiempo. En otras palabras, la

cantidad que tiene la compañía estimada para el pago de los siniestros y que calcula mediante las matemáticas y el cálculo actuarial.

Reticencia: Toda declaración falsa de circunstancias conocidas por el Asegurado, aun hechas de buena fe, que a juicio de peritos hubiese impedido el contrato o modificado sus condiciones si el Asegurador se hubiese cerciorado del verdadero estado del riesgo, puede hacer nulo el contrato, es decir, lo deja sin efecto desde su inicio.

Riesgo: Es la probabilidad de ocurrencia de un siniestro. Es la posibilidad de que la persona o bien asegurado sufra el siniestro previsto en las condiciones de póliza. Es el suceso incierto, futuro y susceptible de ser valorado.

Riesgos no asegurables: Son aquellos que quedan fuera de la cobertura general por parte de las Aseguradoras, por ser contrarios a la Ley.

Seguro: Jurídicamente hablando, es un instituto por el cual el Asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima a abonar, dentro de los límites pactados, un capital u otras prestaciones convenidas, en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El seguro brinda protección frente a un daño inevitable e imprevisto, tratando de reparar materialmente, en parte o en su totalidad las consecuencias. El seguro no evita el riesgo, resarce al Asegurado en la medida de lo convenido, de los efectos dañosos que el siniestro provoca

Seguros de Personas: Su fin es cubrir la vida y la integridad corporal de las personas.

Siniestro: Es la realización del riesgo. Es cuando sucede lo que se está amparando en la póliza y es motivo de indemnización, por ejemplo un robo, un choque, una enfermedad o accidente, un incendio, etc.

Suma Asegurada: Es el valor asignado en la póliza como la responsabilidad máxima que debe pagar la Compañía de seguros en caso de pérdida o daño a los beneficiarios de la misma.

Tabla de mortalidad: Numero de personas que respecto a un grupo determinado muere en un periodo de tiempo, generalmente un año.

Tomador: Es la persona que contrata el seguro con el Asegurador. Generalmente en los seguros individuales el tomador contrata el seguro por cuenta propia, uniéndose así en una persona dos figuras (Tomador o Contratante y Asegurado). Por el contrario el seguro es por cuenta ajena cuando el tomador es distinto del Asegurado; esta situación es típica en los seguros colectivos. Es la persona que, obrando por cuenta propia o ajena, traslada los riesgos a una aseguradora.

Valor asegurado: Se llama así al máximo pagadero en caso de siniestro previamente estipulado en las condiciones de póliza.

Valoración del riesgo: Proceso mediante el cual se establece la prioridad de que ocurran daños personales o pérdidas materiales y la cuantificación de los mismos.

Vencimiento del seguro: Finalización de los efectos de una póliza como consecuencia del cumplimiento de las condiciones previstas y determinadas de ello.

7. MARCO LEGAL.

El seguro de vida individual se rige por el Código de Comercio sección II desde el artículo 1151 hasta el artículo 1162.

SECCIÓN II

SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

Art. 1151._ Cuando el asegurado no pague la primera prima o la primera cuota de ésta, no podrá el asegurador exigir judicialmente su pago; pero tendrá derecho a que se le reembolsen los gastos efectuados con miras a la celebración del contrato.

Conc.: 1039, 1066, 1068, 1082, 1152, 1162.

Art. 1152._ Salvo lo previsto en el artículo siguiente, el no pago de las primas dentro del mes siguiente a la fecha de cada vencimiento, producirá la terminación del contrato sin que el asegurador tenga derecho para exigir las.

Conc.: 829, 1043, 1151, 1156.

Art. 1153._ El seguro de vida individual no se entenderá terminado una vez que hayan sido cubiertas las primas correspondientes a los dos primeros años de su vigencia, sino cuando el valor de las primas atrasadas y el de los préstamos efectuados con sus intereses, excedan del valor de cesión o rescate a que se refiere el artículo siguiente.

Conc.: 829, 1068, 1162.

Art. 1154._ Sin perjuicio de las compensaciones a que haya lugar, los créditos del beneficiario contra el asegurador, en los seguros de vida tendrán el orden de preferencia asignado a los créditos de primera clase,

a continuación de los del fisco, y los valores de cesión o de rescate se excluirán de la masa.

Conc.: 1162; C.C. 1714 y ss.

Art. 1155._ Salvo lo dispuesto en el artículo 1147, el valor de cesión o rescate se aplicará, a opción del asegurado, después de transcurridos dos años de vigencia del seguro:

- 1o) Al pago en dinero;
- 2o) Al pago de un seguro saldado, y
- 3o) A la prórroga del seguro original.

Conc.: 829, 1753, 1162; C. de P.C. 121.

Art. 1156._ Si dentro del mes de gracia a que se refiere el artículo 1152, el asegurado no se acoge a una de las opciones indicadas, el asegurador podrá, a su arbitrio, aplicar el valor de cesión o rescate a la prórroga del seguro original o al pago de las primas e intereses causados.

Conc.: 829; C. de P.C. 121.

Art. 1157._ Serán válidos los seguros conjuntos, en virtud de los cuales dos o más personas, mediante un mismo contrato, se aseguran recíprocamente, una o varias en beneficio de otra u otras.

Conc.: 1036; C.C. 1502.

Art. 1158._ Aunque el asegurador prescinda del examen médico, el asegurado no podrá considerarse exento de las obligaciones a que se refiere el artículo 1058, ni de las sanciones a que su infracción dé lugar.

Art. 1159._ El asegurador no podrá, en ningún caso, revocar unilateralmente el contrato de seguro de vida individual. La revocación efectuada a solicitud del asegurado dará lugar a la devolución del saldo del valor de cesión o rescate.

Conc.: 1071, 1162.

Art. 1160._ Transcurridos dos años en vida del asegurado, desde la fecha del perfeccionamiento del contrato, el valor del seguro de vida individual no podrá ser reducido por causa de error en la declaración de asegurabilidad.

Conc.: 900, 1036, 1058, 1158; C.C. 1508 a 1511.

Art. 1161._ Si respecto a la edad del asegurado se comprobare inexactitud en la declaración de asegurabilidad, se aplicarán las sigues normas:

1a) Si la edad verdadera está fuera de los límites autorizados por la tarifa del asegurador, el contrato quedará sujeto a la sanción prevista en el artículo 1058;

Art. 1162._ Fuera de las normas que, por su naturaleza o por su texto, son inmodificables por la convención en este Título, tendrán igual carácter las de los artículos 1058 (incisos 1o., 2o. y 4o.), 1065, 1075, 1079, 1089, 1091, 1092, 1131, 1142, 1143, 1144, 1145, 1146, 1150, 1154 y 1159. Y sólo podrán modificarse en sentido favorable al tomador, asegurado o beneficiario los consignados en los artículos 1058 (inciso 3o.), 1064, 1067, 1068, 1069, 1070, 1071, 1078 (inciso 1o.), 1080, 1093, 1106, 1107, 1110, 1151, 1153, 1155, 1160 y 1161.

8. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo descriptiva.

9. INFORME DE RESULTADOS: COMPARATIVO PÓLIZAS DE VIDA EN COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

9.1 MODELO PÓLIZAS ACTUALES EN COLOMBIA

9.1.1 Comercializadas por Compañías de Seguros

El mercado asegurador Colombiano, cuenta con gran variedad de pólizas de vida individual que le permite al usuario determinar cual es la que más le conviene al momento de su compra; para nuestro caso hemos analizados dos pólizas del mercado asegurador y hemos tomado como referencia a La Compañía Suramericana de Seguros con su producto, Póliza de vida con ahorro y participación de utilidades vida Suramericana la cual describiremos a continuación.

Las aseguradoras ofrecen programas de ahorro que se pueden disfrutar en vida. Las compañías de seguros no solo ofrecen programas para cubrir riesgos, también tienen esquemas de ahorro y pólizas que se pueden usar en vida de los asegurados.

De un lado están las pólizas de incapacidad total y permanente por enfermedad o accidente que, como señala Daniel Vargas, director de

producto de Liberty Seguros, "es el principal beneficio que un asegurado puede percibir en vida". El seguro mantiene los ingresos que podría generar el asegurado incapacitado.

Otros planes mezclan ahorro y seguros. Uno de ellos combina un seguro de vida con un fondo voluntario de pensiones, que permite acumular un capital que estará disponible en vida.

El inversionista que compra este producto "se podrá proteger los riesgos de muerte, incapacidad total o permanente, con la disponibilidad de ahorro independiente a la protección", señala Colseguros, una de las firmas que lo ofrece. El valor asegurado se puede establecer en pesos o en dólares.

Además, el pago de la prima se trata tributariamente como un aporte a un fondo de pensiones. Por eso, el dinero que se pague por el plan puede estar completamente exento de impuestos.

Por un producto similar, la aseguradora AIG cobra una cuota mínima mensual de 260 mil pesos, que se usa para pagar, por mitades, la prima de seguros y el ahorro.

La porción ahorrada se puede retirar en cualquier momento, siempre que se conserve un saldo superior a 50 dólares. Mientras no se use, el ahorro rinde entre 8% y 9% reales, es decir, cerca de 11,5% a 12,5% en las condiciones actuales.

De por vida.

Las aseguradoras ofrecen rentas vitalicias como opción para complementar una pensión obligatoria. Con ellas, se hace un ahorro durante un tiempo —generalmente, hay un período mínimo de 5 años—, y se acuerda un período en el que se usará, que no excede 30 años. Con un pago de 200 mil pesos mensuales por 20 años, Suramericana, una de las compañías que ofrece el producto, entrega una renta mensual de 500 mil mensuales por otros 20 años.

Fuente: Revista Dinero No 269 (Colombia)

MODELO DE POLIZA VER ANEXO No 1

9.1.2 Pólizas comercializadas por compañías de seguros no establecidas legalmente en Colombia (mercado gris)

Teniendo en cuenta la influencia e impacto de este mercado en Colombia hemos averiguado con la Cámara Técnica de Vida y Personas de

Fasecolda quienes estiman que este mercado puede ser de 33 mil millones de pesos al año y a nivel gremial se está trabajando en:

- Hacer que la reforma financiera contenga elementos legales para combatir esta actividad.
- Lanzar campañas de prensa informando sobre esta actividad y sus implicaciones.

Se estableció contacto con un Asesor de Seguros de la empresa National Western Life Insurance Company, quien realizó presentación del producto de seguro de vida ajustable con primas flexibles indexados a valores index plus, la información ofrecida contiene solamente la descripción del plan, no entregaron las condiciones generales de la póliza, la información recopilada se incluye en el cuadro comparativo (10)

9.2 POLIZAS ACTUALES EN ESTADOS UNIDOS

Se realiza el análisis con una póliza de vida Con prima flexible de la empresa BEST MERIDIAN

MODELO DE POLIZA VER ANEXO No.2

10. COMPARATIVO DE LAS CONDICIONES DE LAS PÓLIZAS.

	Suramericana de seguros Colombia	Best Meridian Insurance Company EEUU	National Western Life Insurance Company "Mercado Gris"
Coberturas	- Muerte	- Fallecimiento.	- Muerte
Amparos	<p>Cubre el suicidio transcurrido un (1) año desde la fecha del perfeccionamiento de este contrato.</p> <p>Incapacidad total y permanente.</p> <p>Muerte Accidental o Violenta</p> <p>-Valores de Cesión - Rescate:</p> <p>El asegurado sin perjuicio de las pignoraciones que sobre ellos hubiere constituido, podrá disponer, total o parcialmente, de los Valores de Cesión acreditados a esta póliza, de acuerdo con las siguientes opciones. -Retiros Parciales o Totales. En cualquier momento, el asegurado tendrá derecho a realizar retiros parciales, no superiores al ochenta por ciento (80%) del valor de cesión que esta póliza tenga acreditado.</p> <p>El monto de los retiros parciales podrá ser reintegrado, total o parcialmente, durante la vigencia de la póliza.</p> <p>-Seguro Saldado El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de cesión disponible, podrá cambiar esta póliza por un Seguro Saldado de Vida Entera en pesos.</p> <p>-Seguro Prorrogado El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de cesión disponible podrá cambiar esta póliza por un Seguro Prorrogado en pesos.</p> <p style="text-align: center;">- Opciones de Renta</p>	<p>Cubre el suicidio después de transcurrido dos (2) años a la fecha de emisión.</p> <p>Incapacidad total y permanente.</p> <p>Muerte Accidental o Violenta</p> <p>- Valores de Cesión - Rescate</p> <p>- Préstamo sobre la póliza. El titular puede obtener un préstamo sobre la póliza cumpliendo algunos requisitos.</p> <p style="text-align: center;">- Seguro Saldado Conversión automática, a la edad de 85 años a seguro de vida saldado si la póliza esta en vigor; esta póliza se considerará automáticamente saldada por un seguro de vida nivelado.</p> <p>El seguro saldado es pagadero en el día que llegue primero de las siguientes fechas: La del fallecimiento del asegurado o la del aniversario de la póliza que coincida con la fecha en que el asegurado cumpla 100 años.</p> <p style="text-align: center;">Seguro Prorrogado no aplica para el caso</p> <p style="text-align: center;">- Opciones de Renta</p>	<p>No limita la cobertura del suicidio</p> <p>Incapacidad total y permanente.</p> <p>Muerte Accidental o Violenta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Valores disponibles de rescate total o parcial - Prestamos sobre la póliza, - Se garantiza que su cobertura permanecerá en vigor hasta que el asegurado cumpla la edad de 100 años - Opciones de rentabilidad de los valores asegurados en método de interés fijo o en interés indexado asociado al índice compuesto de precio de acciones de Standard and Poors 500 - Posibilidad de combinar intereses fijos e indexados en porcentajes seleccionados acuerdo a la expectativa del tomador, renovables cada año

	<p>Renta con Participación de utilidades. El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de cesión disponible, podrá adquirir una Renta con Participación de utilidades.</p> <p>- Además de ser un seguro saldado y prorrogado la póliza tiene la opción de recibir el dinero de participación del fondo en renta se convierte un seguro en vida donde entregan una renta; rescinde del seguro, saca el valor de sesión y lo convierte en un seguro de renta.</p> <p>-Participación de Utilidades: La presente póliza da al asegurado participación de utilidades, a partir de la primera anualidad de la póliza después de cumplir treinta y cinco (35) años.</p> <p>- Indemnización por dotación del seguro decreciente a edad 65.</p> <p>El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de la indemnización disponible por supervivencia, podrá adquirir una renta cierta mensual en pesos que la suramericana la pagará durante el número de años convenido, suma que se incrementará cada mes en el último IPC conocido, calculado como el promedio mensual de los últimos 12 meses, establecido por el DANE o por la entidad oficial que haga sus veces, teniendo como tope máximo el valor del DTF del mismo período.</p>	<p>Opciones de depósito y de anualidades. En vez de recibir el importe pagadero en virtud de esta póliza en una sola suma, usted puede elegir que el pago, ya sea parcial o total, sea efectuando de acuerdo con una de las opciones de depósito o de anualidades. Este importe se refiere a "el producto" y no debe ser menor de \$1.000.</p> <p>Opciones de anualidades. Plan A – Renta por un período determinado. Plan B – Renta vitalicia, entre otros.</p> <p>- No lo ofrecen para este caso</p>	
Valores Asegurados	<p>Es el señalado en las condiciones particulares de esta póliza. El valor asegurado se aumentará, en el porcentaje indicado en la carátula de la póliza, sobre su monto inicial durante el primer año y sobre el alcanzado al comenzar cada anualidad a partir de la segunda, si al inicio de esa anualidad de la póliza del asegurado es menor de 35 años.</p>	<p>Valores Acumulados al momento del fallecimiento, más los intereses menos los gastos y deudas que tenga el asegurado.</p>	<p>Sin información</p>
Edad de ingreso	<p>- La póliza no tiene edad máxima de ingreso, permite que el asegurado quiera tomar el seguro sin tener inconvenientes con la edad.</p>	<p>- Frente a la edad de ingreso y cumplimiento de requisitos de Asegurabilidad esta póliza es muy flexible y no exigen el cumplimiento estricto de estos requisitos para poder tomar el seguro. No tiene limitación de edad de ingreso al seguro.</p>	<p>Sin información</p>

Exclusiones	Enfermedades preexistentes, cualquier actividad ilegal, excluye el suicidio pero lo ampara después del primer año	Cualquier actividad de naturaleza ilegal o criminal, o la asociación con personas involucradas en esta actividad. Excluye el suicidio pero lo ampara después del segundo año.	Sin información
Tarifas	El costo de la tarifa se calculara teniendo en cuenta la edad y el estado de salud del asegurado, al ingreso al seguro y su incremento es pactado al inicio de la póliza sin requisitos de asegurabilidad. Para incrementos de valor asegurado superior al inicialmente pactado se solicitan nuevos requisitos de asegurabilidad.	El costo de las tasas de seguro se determina por separado para la suma asegurada inicial y para cada incremento de la suma asegurada. Las tasas se basan en: La edad del asegurado en la fecha de emisión o en la fecha de incremento, y la duración de la póliza o de cada uno de los incrementos, expresada en años. Las tasas del costo de seguro, para riesgos normales o estándar, nunca serán mayores que las tasas garantizadas mostradas en la tabla de tasas máximas de seguro garantizadas. Para riesgos que no sean los normales (riesgo subestandar), las tasas máximas garantizadas se aumentarán en una forma que resulte adecuada con relación a las tasas aplicables a los riesgos normales o subestandar	Sin información
Prima	- Mujer de 43 años no fumadora - Valor Asegurado: Us 100.000, equivalente a \$225.000.000, a tasa promedio de TRM \$2250 por dólar Amparo Básico Muerte crecimiento mensual 0, tarifa primer quinquenio. Tasa= 7.61 X mil. - Prima: \$1.712.250. Equivalente en dólares US\$761.	- Mujer 43 años no fumadora - Valor Asegurado: US\$ 100.000, equivalente en pesos \$225.000.000, a tasa promedio de TRM \$2250 - Tasa= 5.01 por mil - Prima: US\$501, equivalente en pesos \$1.127.250= Nota: Best Meridian Vende a igual precio tanto en el mercado de EEUU como en el mercado gris de Colombia	- Mujer de 43 años no fumadora - Valor Asegurado: Us 100.000 Prima: 1.060 Us equivalente en pesos \$225.000.000, a tasa promedio de TRM \$2250 - Tasa = 10.6 por mil - Prima: US\$1.060, equivalente en pesos \$2.385.000= Nota: En el mercado gris para la póliza y compañía en estudio se encuentra que la tasa duplica a la Best Meridian, sin embargo existen otras pólizas de otras compañías en donde el costo es inferior a las del mercado Colombiano
Tabla de Mortalidad	- En Colombia se calcula las tasas con base en la tabla de mortalidad experiencia 1985 a 1988, al interés técnico del 8%	- En EE.UU. se calcula las tasas con base en la tabla de mortalidad Comisiones 198 Standard Ordinary Mortality With Interest at 3% annual	Sin información
Porcentaje de tasas	- Para el caso de las pólizas pactadas en dólares será la tasa Prime, la tasa de colocación de los bancos de EEUU más 5 puntos	- Tasa de rentabilidad 8%	- Interés fijo: del 3%, nunca será inferior. - Interés indexado: Oscila entre el 0 y el 10%

Vigencia	Comenzarán a correr a partir de las dieciocho (18) horas de la fecha de expedición	Fecha de emisión: Esta es la fecha a partir de donde se cuentan los meses y años de la póliza.	- A la firma del contrato
Pago de Siniestros	<p>- Procedimientos en caso de siniestro</p> <p>Para acreditar el derecho de indemnización el tomador, el asegurado o los beneficiarios presentarán a la suramericana la reclamación en los términos del artículo 1077 del código de comercio.</p>	<p>Formular por escrito, enviar a la oficina central, la aseguradora enviara planilla para que se someta a prueba el fallecimiento del asegurado.</p> <p>Para el pago de la indemnización es de acuerdo con el plan que haya tomado.</p> <p>Opción "A"</p> <p>Los Beneficiarios por fallecimiento serán iguales a la mayor de las dos cantidades siguientes:</p> <p>La suma asegurada de la póliza en la fecha del fallecimiento del asegurado.</p> <p>Opción "B"</p> <p>Los Beneficios por fallecimiento serán iguales a la mayor de las dos cantidades siguientes:</p> <p>La suma asegurada mas los valores acumulados, por las tablas en la fecha del fallecimiento del asegurado</p>	- Los pagos están sujetos a las leyes de los EEUU
Descuentos	En todas las compañías se hacen descuentos por género y condición de fumador y no fumador		

<p>Otros</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Esta póliza genera incentivo para persistencia y fidelización del seguro porque al cumplir mas edad la tasa se incrementa. -Al tener mayor edad el asegurado, tiene la opción que baje el valor asegurado, permitiendo que la prima no se le incremente - El asegurado tiene la opción de elegir donde invertir de acuerdo con el portafolio de la aseguradora. - El mercado objetivo esta dirigido a hombres y mujeres mayores de 35 años de edad esta póliza no da participación de utilidades a menores de 35 años, busca desestimular por que la ultima tabla de mortalidad demostró que aumento la mortalidad en Colombia en menores de 35 años por homicidio. - Adecua la Calificación de la invalidez con las tablas de la ley 100 de 1993 de (Seguridad Social) En pólizas internacionales se tendrán que ceñir a estas tablas o verificar si solamente con una certificación médica es posible determinar la invalidez del asegurado. - La irreductibilidad de la póliza esta en un (1) año, es decir, Transcurrido un (1) año desde la fecha del perfeccionamiento de este contrato, el valor asegurado no podrá ser reducido por causa de error en la solicitud de seguro o en las declaraciones de Asegurabilidad. 	<p>Liquidaciones Parciales: Después del primer año de la póliza, y antes del aniversario de la póliza que caiga en la fecha en que el asegurado cumpla 85 años de edad, o en el primer aniversario que cumpla después de dicha fecha, y en vida del asegurado, el titular puede solicitar, por escrito, la liquidación parcial del valor efectivo. Tal liquidación parcial estará sujeta unos términos establecidos por la aseguradora. La cuantía mínima de cualquier liquidación parcial será U.S. \$250. Dentro de cada año de la póliza solamente se podrá hacer una liquidación parcial.</p>	
--------------	---	---	--

11. ANALISIS DOFA DE IMPACTO DEL TLC EN LOS SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL EN COLOMBIA

DOFA

Es un estudio de las variables internas y externas que afectan una organización en este caso a Colombia en la industria aseguradora en la entrada del TLC.

DEBILIDADES: Actividades o atributos de una organización que inhiben o dificultan el éxito.

OPORTUNIDADES: Eventos hechos o tendencias en el entorno de una organización que podrían facilitar o beneficiar el desarrollo de esta, si se aprovechan en forma oportuna y adecuada.

FORTALEZAS: Estrategias fuertes de la organización que permite el buen funcionamiento de la misma y su fortalecimiento.

AMENAZAS: Eventos hechos o tendencias que inhiben, limitan o dificultan el desarrollo de la organización es decir; una tendencia desfavorable o un evento específico del anterior que en consecuencia de una acción o carencia de estrategias por parte de la empresa en su momento determinado puede conducir al estancamiento de la organización o a la extinción de la misma.

ANALISIS DOFA	Colombia sector asegurador pólizas de vida individual / 2006 Frente a EE.UU
Debilidades	<ul style="list-style-type: none">- Costo: El valor de adquirir un seguro de vida es más alto en Colombia que en EE.UU.- Primas: Actualmente no se autoriza el pago de primas en dólares- Indemnización: Actualmente no se autoriza el pago de siniestros en dólares- Tabla de mortalidad: Actualmente en Colombia se maneja una tabla de mortalidad con un riesgo agravado hasta de edad 35, con relación a la tabla Americana, lo que genera un incremento en el costo de las pólizas.- Requisitos de Asegurabilidad: En Colombia son más

	<p>exigentes que en las Compañías Americanas, lo que genera mejor accesibilidad a las pólizas americanas.</p>
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> - Oferta laboral: Ampliación de la oferta de empleos en el del mercado asegurador en el área de vida - Innovación de productos para hacer atractivo nuestro mercado - Consolidación de Alianzas estratégicas con compañías americanas para comercializar productos colombianos en Estados Unidos -Posibilidad de ingresar al mercado de EEUU para venta a residentes y Ciudadanos Americanos adoptando la tabla de mortalidad y condiciones del mercado Americano. - Ampliación de los canales de mercado para la distribución de los productos - Masificar el seguro de vida individual al igual que se ha logrado con el seguro de vida grupo creando nuevos canales de distribución y fuerza de ventas especializadas - El producto Colombiano se puede adaptar fácilmente al mercado Americano porque contamos con la experticia de manejar un mercado de condiciones difíciles.
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia: <ul style="list-style-type: none"> o Conocimiento del mercado, de los riesgos y de las formas de Asegurabilidad, le permite al sector asegurador fortalecerse frente a las aseguradoras extranjeras que en primera instancia no tendrían este conocimiento. o Conocimiento y experiencia del mercado colombiano de la Regulación jurídica de Colombia, que rige el tema de los seguros y la seguridad social - Confianza y fidelidad: De los ya poseedores de un Seguro de Vida, en la Compañía Colombiana en la que ha mantenido su contrato. - Estabilidad de la moneda: La reevaluación es buena para Colombia y es negativa para la compra del seguro en dólares porque el valor asegurado en dólares disminuiría. - El producto es continuamente adaptable y flexible a las necesidades de la población Colombiana. - Las empresas de Seguros de vida Colombianas cuentan con infraestructura tecnológica que permitirán

	competencia con calidad y oportunidad en el servicio
Amenazas	<p>- Indemnización: Incertidumbre al momento de entrar en vigencia el TLC de cual será la moneda para el pago de siniestros de las pólizas adquiridas en las Aseguradas Americanas</p> <p>-Competencia de precios: Oferta de Diferentes tasas en el mercado emergente</p> <p>- Primas fijas o flexibles indexadas: En los casos analizados en este estudio, las primas para adquirir un seguro de vida en Colombia son mayores a las de EEUU, sus valores asegurados son inferiores</p> <p>- Mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Desconocimiento del enfoque de mercado de la oferta emergente (Participación de mercado, calidad o con precio) ○ Compra de compañías de seguros colombianas por aseguradoras americanas ○ Pérdida del dominio y control del manejo del mercado mientras se ajusta con la entrada del mercado Americano <p>- Pensamiento colombiano: Idiosincrasia del pueblo colombiano a pensar que todo producto extranjero es mejor al Colombiano</p> <p>- Las Compañías que han trabajado en Colombia “Mercado Gris”, ya conocen el comportamiento del mercado Colombiano, al legalizarse podrían penetrar el mercado más rápido.</p>

12. CONCLUSIONES

- La presente investigación nos ha permitido desvirtuar la creencia general existente respecto a que los productos americanos son más económicos que los Colombianos, dado que el costo de los productos en el mercado gris y el mercado de EE UU dependen de la edad, plan de seguros, costos de adquisición y costos administrativos de las Aseguradoras, entre otros.
- Es necesario conocer los resultados de la nueva tabla de mortalidad que está en aprobación en la Superintendencia Financiera, con el objeto de establecer planes de acción competitivos con relación a la tabla de mortalidad Americana.
- Es necesario establecer una estrategia de Mercadeo enfocado a estratos 5 y 6 con el objeto de generar mayor conocimiento en la población Colombiana sobre el Seguro de vida individual y los beneficios de las pólizas ya estructuradas en las Aseguradoras Colombianas.
- No es fácil el acceso a la información del mercado gris en Colombia, dado que por la ilegalidad de estos se protegen y no permite el obtener información confiable y compararla con las pólizas colombianas.
- Para garantizar un buen funcionamiento del TLC con EEUU, se debe reconocer la importancia de desarrollar y mantener procedimientos regulatorios para hacer expedita la oferta de servicios de seguros.
- Existe gran incertidumbre frente el tema legal, una vez entre en vigencia el TLC, debido a que se desconoce el alcance, los parámetros legales, financieros, autoridades reguladoras, ofertas de servicio y otras las cuales son factores influyentes y determinantes en una oferta competitiva para ambas partes.
- La investigación nos permitió identificar que en Colombia contamos con fortalezas que nos permitirán competir con calidad y oportunidad; la experiencia, producto, precio y servicio, son variables que distinguen el producto Colombiano.
- Se hace necesario dar continuidad al presente estudio una vez entre en vigencia el TLC en Colombia, con el fin de corroborar los resultados preliminares obtenidos en la presente investigación.

13. BIBLIOGRAFÍA

- <http://www.tlc.gov.co/>.
- Rueda de prensa sobre el TLC, Última Actualización: 25/08/2006 4:37:00 PM
- Rueda de prensa ofrecida por los ministros de Comercio, Agricultura y Protección Social, Jorge Humberto Botero, Andrés Felipe Arias y Diego Palacio Betancourt, sobre el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Bogotá, 24/08/2006
- Portafolio, 28 de Agosto de 2006.
- Revista Dinero: Artículos del 18/08/2006 (edición: 260), 24/08/2006.
- Revista Dinero No 269 (Colombia)
- Fasecolda www.fasecolda.com
- Inversura – Compañía SURAMERICANA de Seguros.
- La Equidad Seguros. www.laequidseguros.coop

ANEXO 1: POLIZA DE VIDA INDIVIDUAL ASEGURADORA COLOMBIANA

9.1.1.1 PÓLIZA DE VIDA CON AHORRO Y PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES VIDA SURAMERICANA

AMPARO BÁSICO

Para efectos de esta póliza se usarán las siguientes equivalencias:

LA SURAMERICANA: Compañía Suramericana de Seguros de Vida S.A.

FONDO DE AHORRO: Fondo de Planes de Seguro de vida con Ahorro

Al fallecimiento del asegurado, comprobado legalmente, la Suramericana pagará, a quien(es) figuren(n) como beneficiarios, el valor asegurado alcanzado, más el valor de cesión disponible que la póliza tenga acreditado en el fondo de ahorro.

Si el fallecimiento del asegurado tiene como causa su desaparición, la suma a indemnizar por el asegurado de vida será el valor asegurado alcanzado a la fecha presunta de muerte decretada por el juez, con un incremento mensual igual al índice de precios al consumidor (IPC) calculado por el DANE o por la entidad oficial que haga sus veces, desde la fecha presunta de muerte hasta la fecha de la sentencia.

La Suramericana llevará al fondo de ahorro las "primas de inversión por ella recibidas.

La Suramericana contrae las anteriores obligaciones en consideración a las declaraciones hechas por el tomador y/o asegurado en la solicitud de seguro y en el formulario de declaración de Asegurabilidad.

EXCLUSIONES DE COBERTURA

Si el asegurado, estando o no en su sano juicio, se quitare la vida antes de haber transcurrido un (1) año desde la fecha del perfeccionamiento de este contrato o desde la fecha de solemnización de su última rehabilitación, la suramericana quedará liberada de toda obligación en razón del presente seguro, salvo en lo que se refiere al pago de los valores de cesión disponibles que la póliza tuviere acreditados.

De igual forma, en caso de suicidio, la suramericana no cubrirá los aumentos del valor asegurado o de su tasa de crecimiento que en virtud de la cláusula 2.4 (modificaciones), se realicen en los doce (12) meses previos al fallecimiento del asegurado.

CONDICIONES GENERALES

1. INICIACIÓN DE LA VIGENCIA

Los riesgos asegurados por cuenta de La Suramericana, al igual que las obligaciones por ella asumidas en razón de este contrato, comenzarán a correr a partir de las dieciocho (18) horas de la fecha de expedición indicada en las condiciones particulares de esta póliza.

MONEDA

Cuando la póliza esté expresada en dólares de los EE.UU. lo será para el valor asegurado en Vida y el de los amparos complementarios, para las primas y para los valores de la Reserva Matemática calculados de acuerdo con la nota técnica de este seguro.

Todos los pagos originados en las pólizas contratadas en dólares se harán en el equivalente a pesos colombianos, liquidados a la Tasa Representativa del Mercado (TRM) que publica el Banco de la República a la fecha del pago, a no ser que la legislación cambiaria autorice el pago en esa moneda.

2. VALOR ASEGURADO

2.1. Inicial:

Es el señalado en las condiciones particulares de esta póliza.

2.2. Incremento para póliza contratada en pesos:

Cada mes, contado a partir de la fecha de expedición y a las dieciocho (18) horas del día correspondiente, el valor asegurado se aumentará, en el porcentaje indicado en la carátula de la póliza, sobre su monto inicial durante el primer año y sobre el alcanzado al comenzar cada anualidad a partir de la segunda, si al inicio de esa anualidad de la póliza del asegurado es menor de 35 años.

Cuando la edad del asegurado sea igual o mayor de 35 a la fecha de expedición y en la primera anualidad de la póliza después de que cumpla esta edad, si la póliza fue expedida a una edad inferior, se tomará esta fecha como la de inicio de quinquenio y el valor asegurado se incrementará mensualmente en el porcentaje indicado en la carátula de esta póliza sobre el valor asegurado alcanzado al inicio de cada quinquenio.

2.3. Decrecimiento:

Al llegar a la edad de 55 años el asegurado podrá optar por la opción de decrecimiento del valor asegurado a razón de 1/12 al finalizar cada año, sobre el máximo alcanzado para llegar al 25% de éste y seguir pagando las primas que correspondan a su seguro original, con el objeto de que la diferencia entre las primas pagadas, calculadas con base en los valores asegurados que habría tenido el plan original y las reales, sea llevada al Fondo de Ahorro.

El asegurado también tendrá la opción de pagar las primas que correspondan a su valor asegurado real. Caso en el cual no habrá diferencia en primas pagadas para ser llevadas al Fondo de Ahorro.

2.4. Modificaciones:

El asegurado puede solicitar por escrito disminuciones o aumentos del valor asegurado alcanzado, o de su tasa de crecimiento si el seguro está contratado en pesos, con el recálculo correspondiente del valor asegurado inicial. En el evento de solicitar aumentos deberá presentar pruebas de asegurabilidad y pagar el incremento de valores de reserva correspondiente al aumento. Tales modificaciones sólo producirán efecto a partir de la fecha en que La Suramericana expida el anexo de aprobación correspondiente.

3. PRIMAS

3.1. Primas de Protección:

Las tasas de estas primas están calculadas para períodos de un año, con pago anual y según la edad que tenga el asegurado al iniciarse cada anualidad. Para determinar la prima de los diferentes años se multiplicará la tasa correspondiente por el valor asegurado alcanzado por la póliza al principio de cada año.

Sin perjuicio de lo dispuesto en la cláusula 4.3.1. (Renovación Automática), el no pago de las primas o de sus fracciones dentro del mes siguiente a la fecha de cada vencimiento producirá la terminación automática del contrato.

3.2. Primas de Inversión:

Están constituidas por la suma en pesos elegida por el asegurado si el seguro está contratado en dólares o por ésta o por la proporción de la prima de protección si esta contratado en pesos, según se indica en la carátula de esta póliza. Tanto la proporción como la suma fija podrán ser modificadas durante la vigencia del seguro mediante solicitud escrita del asegurado.

El asegurado elegirá el porcentaje de la prima de inversión que destinará a cada uno de los portafolios que se tengan disponibles

3.3. Pago:

La prima total (“Prima de Protección” más “Prima de Inversión”) deberá cancelarse anticipada en las oficinas autorizadas por La Suramericana.

De acuerdo con la tarifa de La Suramericana, y a la celebración del contrato o en cualquiera de los aniversarios de la póliza, el asegurado puede optar por el pago semestral, trimestral o mensual de la prima con el recargo correspondiente.

4. VALORES DE CESIÓN

4.1. Definición:

Su cuantía será igual a la proporción de la Reserva Matemática calculada de acuerdo con la nota técnica de este seguro, más el valor que La Suramericana tenga acreditado al asegurado en el Fondo de Ahorro.

4.2. Rescisión o Cesión:

El asegurado podrá ceder esta póliza a La Suramericana, por la cantidad en efectivo equivalente a los valores de cesión, deduciendo de dicha cantidad las sumas adeudadas.

En los primeros cinco (5) años el valor de cesión por rescisión será menor que el calculado para la Reserva Matemática en la Nota Técnica.

4.3. Rescate:

El asegurado sin perjuicio de las pignoraciones que sobre ellos hubiere constituido, podrá disponer, total o parcialmente, de los Valores de Cesión acreditados a esta póliza, de acuerdo con las siguientes opciones:

4.3.1. Renovación Automática:

Si el asegurado no pagare la prima de protección dentro del plazo establecido, La Suramericana en calidad de rescate la pagará con cargo al saldo disponible en el Fondo del Ahorro del portafolio en Pesos en primer término, en segundo término con cargo al saldo disponible en el Fondo de Ahorro del Portafolio en Dólares y si en éste no existiese o no fuese suficiente para cubrir la totalidad de la prima, la pagará en calidad de préstamo con cargo al Valor de Cesión neto disponible que la póliza tenga acreditado en dicha fecha cobrando un interés anual anticipado igual al promedio de los últimos 12 meses conocidos del Índice de Precios al Consumidor (IPC) establecido por el DANE o por la entidad oficial que haga sus veces, más diez puntos porcentuales para las pólizas pactadas en pesos colombianos, Para el caso de las pólizas pactadas en dólares será la Tasa Prime, la tasa de colocación de los Bancos Comerciales de los Estados Unidos, más 5 puntos. Si el valor de cesión disponible no alcanzare a cubrir la prima más sus intereses, el seguro se prorrogará por un período de tiempo proporcional al

que ese valor represente respecto de la prima periódica correspondiente. Agotado el valor de cesión disponible, el seguro terminará automáticamente. Si el asegurado no desee hacer uso de esta opción, deberá manifestarlo previamente y por escrito, a La Suramericana.

4.3.2. Retiros Parciales o Totales:

En cualquier momento, el asegurado tendrá derecho a realizar retiros parciales, no superiores al ochenta por ciento (80%) del valor de cesión que esta póliza tenga acreditado.

El monto de los retiros parciales podrá ser reintegrado, total o parcialmente, durante la vigencia de la póliza.

4.3.3. Seguro Saldado:

El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de cesión disponible, podrá cambiar esta póliza por un Seguro Saldado de Vida Entera en pesos. En este caso, el nuevo valor asegurado será calculado según la nota técnica de este seguro y no excederá el alcanzado por esta póliza en la fecha de la conversión. El Seguro Saldado tendrá derecho al Beneficio de participación de Utilidades, el cual se otorgará anualmente mediante el incremento del valor asegurado.

4.3.4. Seguro Prorrogado:

El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de cesión disponible podrá cambiar esta póliza por un Seguro Prorrogado en pesos, por el período que resulte al aplicar la nota técnica correspondiente. En este caso, el nuevo valor asegurado será igual al alcanzado por la póliza en la fecha de la conversión. El Seguro Prorrogado tendrá derecho al Beneficio de Participación de Utilidades, el cual se otorgará anualmente mediante el incremento del valor asegurado.

4.3.5. Renta con Participación de utilidades:

El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de cesión disponible, podrá adquirir una Renta con Participación de utilidades. Esto dentro de las modalidades que para tal efecto y en este momento ofrezca La Suramericana.

4.3.6. Si al hacer uso de una de las tres opciones anteriores (seguro Saldado, Seguro Prorrogado o Renta con Participación de utilidades), quedare algún saldo de valor de cesión, el asegurado tendrá la opción de dejarlo en el Fondo de Ahorro si la póliza continúa vigente, o convertir a otro plan, o de retirarlo.

5. PARTICIPACION DE UTILIDADES

La presente póliza da al asegurado participación de utilidades, a partir de la primera anualidad de la póliza después de cumplir treinta y cinco (35) años, de acuerdo con lo establecido en el artículo 201 del Estatuto Orgánico del Sistema financiero. La participación de utilidades anual se acumulará en el Fondo de Ahorro, del cual podrá disponer el asegurado cuando lo desee.

6. EXONERACION DE PAGO DE PRIMAS POR INCAPACIDAD TOTAL Y PERMANENTE

Si durante la vigencia de la póliza el asegurado menor de 60 años se incapacita en forma total y permanente, tendrá derecho a la exoneración del pago de las primas de protección que venzan mientras dure tal incapacidad.

Para los efectos de este beneficio se entiende por Incapacidad Total y Permanente la sufrida por el asegurado como resultado de una lesión o enfermedad que le impida desempeñar su ocupación u otra cualquiera compatible con su educación, formación o experiencia, con persistencia no inferior a ciento veinte (120) días continuos.

La Incapacidad Total y Permanente en cualquiera de sus manifestaciones deberá ser certificada por la entidad de Riesgos Profesionales (A.R.P), por la Entidad Promotora de Salud (E.P.S) o por la Administradora del fondo de Pensiones (A.F.P) a la cual se encuentre afiliado el asegurado. En caso de no estar afiliado a ninguna de las anteriores entidades la certificación deberá ser expedida por médico habilitado legalmente para ello (especialista en medicina laboral o salud ocupacional), con base en el Manual Único para Invalidez vigente, donde el porcentaje de incapacidad laboral del asegurado deberá ser mayor o igual al 50%. En caso de discrepancia entre el dictamen del médico o entidad que certifica la Incapacidad Total y Permanente y la Compañía, se tendrá como prueba definitiva el dictamen de la Junta Regional de Invalidez.

La exoneración del pago de las primas de protección continuará mientras se mantenga la Incapacidad Total y Permanente. La Suramericana tendrá derecho de hacer examinar al asegurado cuantas veces lo requiera razonablemente.

Desde la fecha en que se acepte la reclamación, cesará el crecimiento o el decrecimiento del valor asegurado si el asegurado ha elegido esta opción, y la póliza se prorrogará automáticamente hasta la edad de 65 años, convirtiéndose en este momento en un Seguro Ordinario de Vida en pesos exonerado del pago de primas mientras subsista la incapacidad. (si la incapacidad es antes 65 queda exonerado de primas hasta los 65 después de los 65 se convierte en ordinario de vida)

La exoneración de pago de primas no se extiende a los seguros adicionales o anexos de la póliza, tales como Accidentes Personales, Invalidez, Cáncer y Enfermedades graves, ni a las primas de inversión, si las hubiere.

7. REHABILITACION

Terminado el seguro por falta de pago oportuno de una prima o de una de sus cuotas, el asegurado puede solicitar su rehabilitación, reservándose La Suramericana el derecho de aceptarla. Para tal efecto deberá presentar pruebas de asegurabilidad.

La rehabilitación sólo producirá efecto a partir de la fecha de expedición del anexo que la perfeccione, del pago de a prima correspondiente y la Reserva que deba tener la póliza según las condiciones a la fecha de esta operación.

8. IRREDUCTIBILIDAD

Transcurrido un (1) año desde la fecha del perfeccionamiento de este contrato o desde la fecha de perfeccionamiento de su última rehabilitación o desde la fecha de aprobación un aumento de valor asegurado o de su tasa de crecimiento, según el caso, el valor asegurado no podrá ser reducido por causa de error en la solicitud de seguro o en las declaraciones de asegurabilidad. Este beneficio no se extiende a los amparos accesorios que se hubieren expedido como complemento de este seguro, tales como Accidentes Personales, Invalidez, Cáncer o Enfermedades Graves.

9. DECLARACIÓN DE EDAD

Para efectos de la sanción prevista en el Artículo 1161 del código de comercio, se deja constancia de que el límite autorizado por la tarifa de La Suramericana es de 69 años de edad.

10. CONVERSIÓN

El asegurado puede cambiar este seguro por otro que se esté comercializando en La Suramericana siempre y cuando lo solicite por escrito y no haya cumplido sesenta y cuatro (64) años de edad.

10.1. Si al alcanzar la edad de sesenta y cinco (65) años el asegurado no ha ejercido la opción de conversión o solicitado su totalización, en el siguiente aniversario de la póliza La Suramericana la convertirá automáticamente a un Seguro Ordinario de Vida en Pesos.

10.2. El nuevo seguro tendrá las mismas extraprimas y restricciones que el seguro original y su valor asegurado no será superior al que éste hubiere alcanzado en la fecha de la conversión, salvo que el asegurado presente pruebas de asegurabilidad para el aumento.

10.3. La conversión se hará con base en la edad del asegurado en la fecha de su conversión y la prima será la correspondiente a la tarifa que para esa edad y para el nuevo seguro tenga establecida La Suramericana en ese momento. Los valores de cesión que la póliza tenga acreditados serán abonados al Fondo de Ahorro del nuevo seguro si lo tiene, o en caso contrario, entregados al asegurado.

11. AMPARO AUTOMÁTICO PARA EL NEONATO EN CASO DE ACCIDENTE O ENFERMEDAD CONGENITA O ADQUIRIDA

Si durante la vigencia de esta póliza el recién nacido de una mujer asegurada por un período mínimo y continuo de trescientos (300) días anteriores al parto, requiere tratamiento hospitalario durante los primeros quince (15) días de su vida como consecuencia de accidente o enfermedad congénita o adquirida, La Suramericana cubrirá dichos gastos de acuerdo con la siguiente tabla:

VALOR ASEGURADO EN VIDA	VALOR GASTOS DEL NEONATO
Entre 70 y 140 SMMLV*	\$ 3.000.000
Entre 141 y 210 SMMLV*	\$ 4.000.000
Más de 211 SMMLV*	\$ 6.000.000

*SMMLV = Salario Mínimo Mensual Legal Vigente equivalente en pesos a la fecha del nacimiento.

Este beneficio adicional no es acumulable con el mismo de otras pólizas de seguro de vida contratadas con La Suramericana por la asegurada.

Para efectos de esta cobertura se entiende como tratamiento hospitalario el que requiera la permanencia en una institución hospitalaria con una duración superior a 24 horas para tratamiento médico o quirúrgico.

12. El tomador, asegurado, beneficiario o afianzado se obligan a actualizar anualmente o al momento de la renovación de la póliza, la información relativa a su actividad laboral, comercial, financiera y demás contenida en el Formulario de Vinculación de Clientes.

13. PROCEDIEMIENTOS EN CASO DE SINIESTRO

Para acreditar el derecho de indemnización El Tomador, El Asegurado o los beneficiarios presentarán a La Suramericana la reclamación en los términos del artículo 1077 del Código de Comercio, acompañando los siguientes documentos:

13.1. Por exoneración de pago de primas por Incapacidad Total y Permanente

Formulario de reclamación para exoneración de pago de primas.

Informe y Certificado médico.

Dictamen Médico

Historia clínica de los médicos o entidades que atienden el asegurado

13.2. Por Muerte

Formulario de reclamación

Registro civil de defunción

Registro civil de nacimiento del asegurado

Informe y Certificado del o de los médicos tratantes

Original de la Póliza

Registro civil de nacimiento de los beneficiarios menores de edad

Dos declaraciones extrajuicio sobre el número de hijos del asegurado y sus nombres, cuando su designación como beneficiarios no sea nominal sino genérica

Cuando sea el caso de pago a herederos, la prueba de esa calidad

Certificación del monto de la deuda si el beneficiario es un acreedor

13.3. Por Muerte Accidental o Violenta

En adición a los indicados en el numeral anterior:

Acta de levantamiento del cadáver

Certificado de necropsia

14. NORMAS APLICABLES

Los asuntos no previstos en las cláusulas anteriores se regirán por lo dispuesto en la Ley Colombiana.

15. INDEMNIZACION POR DOTALIZACION DEL SEGURO DECRECIENTE A EDAD 65:

El asegurado, utilizando como prima única la totalidad o una parte del valor de la indemnización disponible por supervivencia, podrá adquirir una Renta cierta mensual en pesos que La Suramericana la pagará durante el número de años convenido, suma que se incrementará cada mes en el último IPC conocido, calculado como el promedio mensual de los últimos 12 meses, establecido por el DANE o por la entidad oficial que haga sus veces, teniendo como tope máximo el valor del DTF del mismo período.

En caso de fallecimiento del asegurado durante el período de indemnización, las cuotas restantes hasta finalizar dicho período serán pagadas a sus herederos debidamente acreditados también en forma de renta mensual. Si la renta mensual de alguno o algunos de los herederos resultare inferior a un salario mínimo mensual legal vigente, se le(s) pagará el total de las cuotas faltantes en una sola suma, descontado al interés utilizado por La Suramericana en la nota técnica de este seguro.

AMPAROBASICO DE VIDA

Tasas en Pesos y Dólares
Hombre y Mujer

Tipo de Riesgo

	A	B	C
Muerte	7.61		

ACCIDENTES PERSONALES

Tasas en Pesos y Dólares
Hombre y Mujer
Anexo de Accidente

Tipo de Riesgo

	A	B	C
Muerte Accidental	0,84	1,26	1,94
Invalidez por Accidente	0,38	0,59	0,76
Gastos de Curación	15,15	23,57	31,98
Renta Diaria	2,36	3,07	4,21

**TASAS EN PESOS Y DÓLARES
HOMBRE Y MUJER
ENFERMEDADES GRAVES**

Edad	Tasas	Edad	Tasas
De 12 a 14	0,92	45	5,95
De 15 a 19	1,13	46	6,52
20	1,50	47	7,08
21	1,57	48	7,77
22	1,63	49	8,45
23	1,72	50	9,13
24	1,80	51	9,82
25	1,88	52	10,50
26	1,97	53	11,70
27	2,05	54	12,90
28	2,15	55	14,10
29	2,25	56	15,32
30	2,33	57	16,52
31	2,43	58	17,12
32	2,53	59	17,73
33	2,60	60	18,35
34	2,67	61	18,95
35	2,73	62	19,57
36	2,80	63	20,15
37	2,87	64	20,73
38	3,13	65	21,32
39	3,40	66	21,90
40	3,68	67	22,50
41	3,95	68	24,47
42	4,22	69	26,43
43	4,80	De 70 a 74	28,40
44	5,37	De 75 a 79	30,83

TASAS EN PESOS Y DÓLARES					
ANEXO DE CÁNCER					
Edad	MUJERES	HOMBRES	Edad	MUJERES	HOMBRES
12	0,78	0,00	41	2,43	0,33
13	0,78	0,00	42	2,68	0,38
14	0,78	0,18	43	2,93	0,42
15	0,78	0,18	44	3,20	0,47
16	0,78	0,18	45	3,47	0,52
17	0,78	0,18	46	3,75	0,58
18	0,78	0,18	47	4,03	0,65
19	0,78	0,18	48	4,30	0,75
20	0,78	0,18	49	4,58	0,85
21	0,78	0,18	50	4,87	0,97
22	0,78	0,18	51	5,15	1,08
23	0,78	0,18	52	5,47	1,23
24	0,78	0,18	53	5,83	1,40
25	0,78	0,18	54	6,22	1,57
26	0,78	0,18	55	6,62	1,75
27	0,78	0,18	56	7,02	1,95
28	0,78	0,18	57	7,42	2,17
29	0,78	0,18	58	7,77	2,40
30	0,78	0,18	59	8,12	2,63
31	0,88	0,18	60	8,47	2,90
32	0,98	0,18	61	8,82	3,17
33	1,08	0,20	62	9,18	3,45
34	1,18	0,20	63	9,58	3,77
35	1,32	0,22	64	10,00	4,10
36	1,45	0,23	65	10,43	4,45
37	1,60	0,25	66	10,85	4,80
38	1,78	0,27	67	11,27	5,17
39	1,98	0,30	68	11,65	5,53
40	2,20	0,32	69	12,03	5,92
			70	12,40	6,32

ANEXO N° 2: POLIZA DE VIDA MERCADO ASEGURADOR EEUU

BEST MERIDIAN
INSURANCE COMPANY
2600 Douglas Road, Coral Glabes, Florida 33134

Sociedad Anónima

En el texto de esta póliza, las palabras “usted” y “suyo” y “su” se refieren al titular, y las palabras “nosotros” y “nuestro” se refieren a Best Meridian Insurance Company.

Si el asegurado fallece mientras esta póliza esté en vigor, nosotros pagaremos los beneficios por fallecimiento, en tal concepto, al beneficiario, con sujeción a los términos y condiciones de esta póliza. El nombre del Asegurado aparece en la página de datos de la póliza.

LEA ATENTAMENTE SU POLIZA. La misma constituye un contrato legal entre usted y nosotros.

Esta póliza puede ser sustituida por otro plan de seguro ofrecido por nosotros, bajo los términos y condiciones que usted y nosotros pactemos.

En todo aquello relacionado con la interpretación y lenguaje empleado en este contrato de póliza, la versión en idioma inglés prevalecerá.

Derecho por 10 días para examinar la póliza

Si no está totalmente satisfecho con esta póliza, usted puede devolverla dentro de los 10 días de su recibo a nuestra oficina central, ya sea por correo o en persona de la póliza se cancelará y le reembolsaremos cualquier prima pagada.

Firmada y sellada en Coral Gables, Florida

POLIZA AJUSTABLE DE SEGURO DE VIDA CON PRIMA FLEXIBLE

Seguro pagadero al fallecimiento del Asegurado mientras la póliza se encuentre vigente. Primas flexibles pagaderas mientras el asegurado viva y antes de que cumpla la edad de 85 años. Conversión Automática, a la edad de 85 años a seguro de vida saldado si la póliza esta en vigor. Si la póliza esta vigente cuando cumpla los 85 años y no a fallecido queda cubierto de por vida

BENEFICIOS AJUSTABLES POR FALLECIMIENTO POLIZA SIN DERECHO DE PARTICIPACIÓN.
POLIZA SIN DERECHO A DIVIDENDOS

POLICY DATA

ISSUE DATE APR 05, 1997
 POLICY NUMBER UL002233B
 INSURANCE AGE 43 FEMALE
 LIFE INSURED PAQUITA GALLEGO
 PREMIUM CLASS NON SMOKER STANDARD
 OWNER AS STATED ON THE APPLICATION
 BENEFICIARY AS STATED ON THE APPLICATION
 BASIC PLAN FLEXIBLE PREMIUM ADJUSTABLE LIFE
 DEATH BENEFIT A
 FACE AMOUNT \$300,000.00
 FIRST PREMIUM \$1,503.00
 SCHEDULED ANNUAL PREMIUM \$1,503.00
 MINIMUM FACE AMOUNT \$250,000
 MINIMUM PREMIUM \$1,503.00
 PAYMENT PERIOD 42
 POLICY LOAN RATE 8% (7.4 % PAYABLE IN ADVANCE)
 PARTIAL SURRENDER CHARGE SEE POLICY FOR DETAILS

THE POLICY MAY END BEFORE THE INSURED'S 85TH BIRTHDAY IF (1) NO PREMIUMS ARE PAID AFTER THE FIRST OR (2) SUBSEQUENT PREMIUMS ARE NOT SUFFICIENT TO CONTINUE THE POLICY IN FORCE UNTIL THAT TIME.

POLICY DATA (CONTINUED)

CURRENT EXPENSE CHARGE, MONTHLY ADMINISTRATIVE CHARGE, AND GUARANTEED SURRENDER CHARGE.

POLICY YEAR	GUARANTEED SURRENDER CHARGE	CURRENT EXPENSE CHARGE	CURRENT MONTHLY ADMINISTRATIVE CHARGE
1	\$1,551.00	5%	\$4.00
2	\$1,320.00	5%	\$4.00
3	\$ 2,013.00	5%	\$4.00
4	\$2,724.00	5%	\$4.00
5	\$3,453.00	5%	\$4.00
6	\$4,125.00	5%	\$4.00
7	\$4,731.00	5%	\$4.00
8	\$5,265.00	5%	\$4.00
9	\$5,718.00	5%	\$4.00
10	\$6,126.00	5%	\$2.00
11	\$6,483.00	0%	\$2.00
12	\$6,720.00	0%	\$2.00
13	\$6,819.00	0%	\$2.00
14	\$6,675.00	0%	\$2.00
15	\$0.00	0%	\$2.00
16	\$0.00	0%	\$2.00

17	\$0.00	0%	\$2.00
18	\$0.00	0%	\$2.00
19	\$0.00	0%	\$2.00
20	\$0.00	0%	\$2.00
21 & ON	\$0.00	0%	\$0.50

- THE POLICY YEAR SHOWN IS MEASURED FROM THE ORIGINAL POLICY DATE.
- FOR REQUESTED FACE AMOUNT INCREASES, THE ISSUE AGE IS THE INSURED'S ATTAINED AGE AS OF THE EFFECTIVE DATE OF THE INCREASE. POLICY YEARS ARE MEASURED FROM THE EFFECTIVE DATE OF THE INCREASE.
- FOR SURRENDERS THAT OCCUR ON OTHER THAN A POLICY ANNIVERSARY, THE SURRENDER CHARGE WILL BE CALCULATED BY LINEAR INTERPOLATION BETWEEN THE POLICY ANNIVERSARIES IMMEDIATELY BEFORE AND AFTER THE DATE OF SURRENDER.

PLEASE SEE EXCLUSION

CLAUSULAS GENERALES

El Contrato

El contrato, en su integridad, está formado por esta póliza y cualesquiera solicitudes, aditamentos, enmiendas o endosos que se le agreguen. La póliza se emite como consecuencia de la solicitud original y el pago de la primera prima. Todas las declaraciones incluidas en la solicitud, por el asegurado o en su nombre, se considerarán como tales declaraciones, y no como garantías, excepto en casos de fraude. Tales declaraciones no se usarán como base para rechazar una reclamación anular la póliza ni impugnar una reclamación, a menos que la declaración de que se trate aparezca en la solicitud y una copia de ésta se haya agregado a la póliza en el momento de emitirla o cuando entre en vigor un aumento.

Solamente un funcionario autorizado por la Compañía podrá alterar los términos y condiciones de este contrato o dispensar su cumplimiento. Tales modificaciones o dispensas no serán válidas a no ser que consten por escrito.

Fecha de emisión

La fecha de Emisión es la fecha efectiva para toda cobertura provista en la póliza. Esta es la fecha a partir de donde nosotros contamos los meses y años de la póliza. El aniversario de la póliza ocurre cada año en el mismo mes y día que la fecha de emisión.

Edad

La palabra "edad", en esta póliza, se refiere a la edad alcanzada por el asegurado en la fecha de su último cumpleaños.

Declaración Incorrecta de la Edad o del sexo.

Si se mantiene un error en la declaración de la edad o del sexo del asegurado después de que la póliza haya estado en vigor por lo menos dos años, nosotros ajustaremos y pagaremos los beneficios basándonos en la edad correcta y/o el sexo correcto del asegurado. La cantidad resultante será aquella que se hubiera podido comprar aplicando el costo correcto del seguro.

Declaración Incorrecta del asegurado en condición de Fumador

Durante los dos primeros años e vigencia de la póliza, la condición de fumador o no fumador del asegurado se considerará como una declaración hecha por el mismo.

Si después de los dos primeros años de la póliza hubiere algún error relativo a dicha condición, nosotros ajustaremos y pagaremos los beneficios basándonos en la condición correcta. La cantidad resultante será aquella que se hubiera podido comprar aplicando el costo correcto del seguro.

Exclusión por Suicidio

En caso de suicidio del asegurado, estando o no en uso de sus facultades mentales, dentro de los primeros dos años siguientes a la fecha de emisión, nosotros haremos un pago limitado al beneficiario. Pagaremos, en una suma global, el total de todas las primas que hayamos percibido durante este tiempo, sustrayendo las cantidades siguientes:

1. Lo que se nos adeude.
2. Cualesquiera liquidaciones parciales.
3. El costo de cualesquiera aditamentos.

En caso de suicidio del asegurado, estando o no en uso de sus facultades mentales dentro de los dos años siguientes a la fecha en que sea efectiva la Rehabilitación o algún incremento de la suma asegurada de la póliza, haremos un pago limitado al beneficiario.

Este pago será igual al costo del incremento de la suma asegurada. Este término de dos años aplicará solamente a los incrementos que usted haya solicitado.

Indisputabilidad de la póliza

El seguro provisto en esta póliza no podrá impugnarse en los siguientes aspectos:

1. Con relación a la Suma Asegurada inicial, después que hayan transcurrido dos años a contar desde la fecha de Emisión de esta póliza.
2. Con relación a cada uno de los incrementos en la Suma Asegurada, después que hayan transcurrido dos años desde la fecha de vigencia del incremento de que se trate
3. Con relación a cualquier rehabilitación de la suma Asegurada, después que hayan transcurrido dos años a partir de la fecha de vigencia de la rehabilitación.

Si impugnamos cualquier incremento en los Beneficios por Muerte o en una rehabilitación, la impugnación se apoyará únicamente en la solicitud de incremento o de rehabilitación.

Si la póliza incluye aditamentos, podremos impugnar la validez del aditamento de que se trate con sujeción a los términos del mismo.

Terminación de la cobertura

Toda la cobertura provista por esta póliza cesará ocurrir la primera de cualquiera de estas fechas:

1. La fecha en que la póliza sea liquidada.
2. La fecha del fallecimiento del Asegurado.
3. La Expiración del periodo de gracia, si no se nos ha pagado la cantidad necesaria para que la póliza se mantenga vigente.

Beneficios o Réditos

Por "Beneficios" se entiende la cantidad de nosotros pagaremos:

1. Después del fallecimiento del asegurado, o
2. Al hacerse la liquidación de esta póliza

Los Beneficios que pagaremos después del fallecimiento del Asegurado se calcularán así: (a) más (b) menos (c) menos (d) entendiéndose que:

- (a) es el importe de los Beneficios por muerte
- (b) es el importe de cualesquiera de los beneficios
- (c) es el importe de cualquier deuda que no nos haya sido satisfecha
- (d) es el importe de cualquier cargo mensual no satisfecho, en el que se haya ocurrido con anterioridad a la fecha de fallecimiento.

Si usted liquida esta póliza, le pagaremos el Valor Efectivo Neto. Nosotros pagaremos los beneficios en una suma total. Cualquier beneficio que paguemos estarán sujetos a los ajustes relativos a la declaración incorrecta de la edad o el sexo del asegurado, la Cláusula de Exclusión por Suicidio, y a las disposiciones relativas a la Indisputabilidad de esta póliza.

Cláusula de no participación

Su póliza no tiene derecho de participación. No participará en nuestras utilidades ni en nuestro superávit ganado.

Procedimiento para formular una Reclamación:

El Beneficiario o el representante legal de la herencia del asegurado debe formular por escrito la reclamación de los beneficios que sean pagaderos al ocurrir el fallecimiento del asegurado. Nuestra oficina central debe recibir esta reclamación tan pronto como sea posible, una vez ocurrido el fallecimiento del asegurado. Cuando hayamos recibido dicha notificación, enviaremos las planillas que deben completarse para que se nos someta la prueba del fallecimiento, Si no enviamos dichas planillas dentro de los 15 días siguientes al recibo de la notificación la parte interesada podrá presentarnos una notificación escrita que incluya la siguiente información:

1. Fecha del fallecimiento del asegurado
2. Copia certificada del certificado de defunción
3. Información suficiente para identificar al Asegurado
4. Devolución de la póliza original

Debemos recibir prueba escrita del fallecimiento del asegurado tan pronto como sea posible. Nos reservamos el derecho de investigar las circunstancias relativas al fallecimiento.

Informe Anual

Le enviaremos una vez al año un informe anual que incluirá los siguientes datos:

1. El período al cual corresponde el informe
2. Valor acumulado que había a la terminación del período precedente y a la terminación del actual período.
3. Beneficios por fallecimiento aplicables a la terminación del período de que se trate, con relación a cada uno de los asegurados cubiertos en la póliza
4. El valor efectivo a la terminación del actual período
5. Cuantía de los préstamos nos saldados, si los hubiere, a la terminación del actual período
6. Primas pagadas desde el último informe que le enviamos
7. Intereses acreditados desde el último informe que le enviamos
8. Liquidaciones parciales efectuadas desde el último informe que le enviamos
9. Cargos deducidos desde el último informe que le enviamos
10. Cualesquiera otros datos requeridos por el departamento del Seguros de su Estado

Calculo proyectado de Beneficios y Valores

Le suministraremos un cálculo proyectado de los futuros beneficios por fallecimiento y de los valores de la póliza, en cualquier momento en que usted así nos lo solicite por escrito. Por este servicio le cargaremos una cuota módica, que será determinada por nosotros.

Notificaciones e Informes

Se entenderá que todas las notificaciones o informes que le enviemos han sido entregadas a las personas que tienen derecho a recibirlos cuando los hayamos enviado por correo a la última dirección postal de dichas personas que aparezcan en nuestros archivos.

Oficina Central

La dirección de nuestra oficina centrales:
2600 Douglas Road, Coral Gables, Florida 33134

TITULARIDAD, CESIONES Y BENEFICIOS

Titularidad o Dueño de la póliza

El titular, dueño de la póliza esta designado en la página de Datos de la póliza. Mientras el asegurado viva, el titular puede:

1. Tomar préstamos sobre la póliza
2. Ceder la póliza
3. Liquidar la póliza
4. Liquidar parcialmente la póliza
5. Ejecutar todos los demás derechos que la póliza le concede

Todos los derechos del titular están sujetos al consentimiento de cualesquiera cesionarios que aparezcan registrados y de cualesquiera beneficiarios que hayan sido irrevocablemente designados.

Transferencia de la Titularidad

El titular puede transferir la propiedad de la póliza a cualquier otra persona, y ésta tendrá, en la fecha en que sea efectiva la transferencia, todos los derechos correspondientes al titular. La transferencia debe hacerse mediante notificación por escrito una vez que nosotros la hayamos recibido, la misma será efectiva desde la fecha en que el titular informó dicha notificación.

Cualquier pago que se haya hecho, o cualquier medida que estotros hayamos tomado antes de que hayamos recibido dicha notificación, no se afectará por la transferencia.

Titularidad Contingente

Si el asegurado no es el Titular, este último podrá designar un Titular contingente, que se convertirá en Titular o dueño de la póliza si el Titular original fallece mientras esta póliza esté vigente. Si no se ha designado un Titular Contingente, la herencia del Titular será propietaria de la póliza. Cualquier transferencia de la titularidad revocará la designación de cualquier Titular contingente.

Cesión de la póliza

Ninguna cesión de la póliza tendrá efecto obligatorio para nosotros a menos que se haya hecho por escrito y se haya registrado en nuestra oficina central. Cualquier pago que hayamos efectuado antes de que una cesión haya sido registrada no resultará afectado. No somos responsables por la validez de ninguna cesión. Los derechos del titular de la póliza y de cualquier beneficiario pueden resultar afectados por una cesión.

Beneficiario

El Beneficiario percibirá los beneficios de esta póliza que sean pagaderos en motivo del fallecimiento del asegurado. A menos que se haya hecho la designación de un nuevo beneficiario, el beneficiario designado en la solicitud será el que percibirá los beneficios. Si no se han designado beneficiarios, o si los beneficiarios designados han fallecido antes que el asegurado, los beneficios se pagarán al titular de la póliza o a su sucesor legal. Nos reservamos el derecho de verificar la identidad, la edad, el sexo o cualquier factor relativo a cualquier beneficiario. A no ser que tengamos instrucciones expresas en otro sentido, si los beneficiarios son dos o más personas, los beneficios serán distribuidos en partes iguales.

Cambio del Beneficiario

El titular puede, mientras el asegurado viva, cambiar el Beneficiario. Este cambio se hará por escrito y se registrará en nuestra oficina central. Una vez registrado, aún si el asegurado no viviere en ese momento, el cambio será efectivo desde la fecha en que se firmó la solicitud. Cualquier pago que hayamos hecho o cualquier medida que hayamos tomado, antes de que el cambio se haya registrado, no resultarán afectados. Si el titular ha designado por escrito a un beneficiario con carácter irrevocable, no se harán cambios sin el consentimiento por escrito de este beneficiario.

CLAUSULAS RELATIVAS A LA COBERTURA ABARCADA POR EL SEGURO

Beneficios por Fallecimiento

Los beneficios por Fallecimiento, con sujeción a los términos y condiciones de esta póliza, serán provistos de conformidad con la opción "A" o con la Opción "B", tal como aparece en la página de datos de la póliza.

Opción "A"

Los Beneficiarios por fallecimiento serán iguales a la mayor de las dos cantidades siguientes:

1. La suma asegurada de la póliza en la fecha del fallecimiento del asegurado
2. Los beneficios por fallecimiento ajustados en la forma explicada mas abajo

Opción "B"

Los Beneficios por fallecimiento serán iguales a la mayor de las dos cantidades siguientes:

1. La suma asegurada mas los valores acumulados, por las tablas en la fecha del fallecimiento del asegurado
2. Los beneficios por fallecimiento ajustados en la forma explicada mas abajo

Los beneficios por fallecimiento ajustados son iguales a los valores acumulados por la póliza en la fecha del fallecimiento del asegurado, multiplicados por el porcentaje apropiado. Los porcentajes vigentes actualmente aparecen en la correspondiente tabla de porcentajes. Nosotros tenemos el derecho de cambiar esos porcentajes, de acuerdo con los futuros cambios que haya el código de rentas Internas, sección 7702, para que esta póliza pueda seguir considerada como una póliza de seguro de vida.

La tasa de interés acreditada determinará si la póliza califica o no como una póliza de seguro de vida de Estados Unidos de acuerdo a la sección 7702 del código del Internal Revenue. En el caso que la póliza no califique usted será notificado.

Cambio de opción de Beneficios por Fallecimiento

El titular puede cambiar la opción de Beneficios por Fallecimiento, en cualquier momento posterior al primer aniversario de la póliza, mediante una solicitud por escrito dirigida a nuestra oficina central así:

1. No ha habido dispensa de los cargos mensuales, conforme a algún aditamento de beneficio de eliminación de pago de dichos cargos que se hayan incluido con la póliza.
2. Los beneficios por fallecimiento aplicables no son iguales a los beneficios por fallecimiento ajustados, tal como éstos se han definido anteriormente.
3. El cambio solicitado no produce una suma asegurada inferior al valor nominal mínimo que aparece en la página de datos de la póliza

Si se cambia la opción "A" por la opción "B", la suma asegurada aumentará en una cantidad igual a los valores acumulados. Si se cambia la opción "B" por la opción "A", la suma asegurada disminuirá en una cantidad igual a los valores acumulados. Nosotros podemos solicitar prueba de la asegurabilidad antes de que la opción "A" se cambie por la opción "B". Cualquier cambio entrará en vigor en el día primero del mes de la póliza que caiga en el mismo día o después de la fecha en que nosotros aprobamos la solicitud de cambio. Entre cada cambio de opción deben transcurrir por lo menos doce meses.

Cambios en la cobertura del seguro

El titular puede pedir un aumento o una disminución de la suma asegurada que se contempla en la póliza, antes del aniversario de la póliza que coincida con la fecha en que el asegurado cumple 85 años de edad o antes del primer aniversario de la póliza siguiente a dicha fecha. La póliza debe haber estado en vigor un año y es necesario que nosotros no estemos dispensando ningún cargo de conformidad con algún beneficio de eliminación de pagos mensuales que se haya incluido con la póliza. El titular debe presentar su petición por escrito, en forma aceptable por nosotros, y enviarla a nuestra oficina central. Entre cada aumento o disminución deben transcurrir por lo menos doce meses. Cualquier cambio estará sujeto a las condiciones que se especifican a continuación:

1. EN EL CASO DE AUMENTOS, éstos entrarán en vigor en el primer día del mes de la póliza que caiga en la misma fecha en que nosotros aprobemos la solicitud de aumento o que caiga inmediatamente después de dicha aprobación. Nos reservamos el derecho de pedir prueba satisfactoria de asegurabilidad. No se hará ningún incremento si los valores acumulados de la póliza no fueron suficientes para cubrir el próximo cargo mensual. Nosotros emitiremos una nueva página de datos de la póliza por cada incremento que se haga en el de la suma asegurada.
2. EN EL CASO DE DISMINUCIONES, éstas entrarán en vigor en el primer día del mes de la póliza que caiga en la misma fecha en que nosotros recibamos tal solicitud o que caiga inmediatamente después de la fecha en que la hayamos recibido. Estas disminuciones reducirán el seguro en el siguiente orden:
 - (a) del incremento más reciente que haya habido
 - (b) Sucesivamente, de los incrementos más recientes, si los hubiere, en orden cronológico regresivo
 - (c) De la suma asegurada inicial de la póliza

La suma asegurada, después de cualquier disminución que se haya pedido, no podrá ser inferior a la suma asegurada mínima indicada en la página de datos de la póliza. Nosotros emitiremos una nueva página de datos de la póliza por cada reducción de la suma asegurada.

3. LIMITACIONES IMPUESTAS POR EL CODIGO DE RENTAS INTERNAS: Los aumentos y reducciones de la suma asegurada se permitirán solamente si la póliza puede seguir considerándose como una póliza de seguro de vida, conforme a la sección 7702 del código de Rentas Internas (Internal Revenue Code)

CLAUSULAS RELATIVAS A LAS PRIMAS

Primera Prima.

La primera prima deberá abonarse en la fecha de emisión. Este es un requisito para que esta póliza entre en vigor.

Primas Programadas.

Las primas programadas son pagaderas por adelantado, y pueden ser satisfechas periódicamente mientras el asegurado viva y antes del aniversario de la póliza que caiga en la fecha en que el asegurado cumpla 85 años de edad o en el primer aniversario de la póliza que caiga después de dicha fecha. El titular puede variar la cuantía de las primas programadas.

Primas no Programadas

El titular puede hacer pagos no programados por concepto de primas en cualquier momento mientras la póliza esté vigente. Nos reservamos el derecho, en cualquier año de la póliza, de limitar la cuantía de las primas no programadas, si tales pagos pueden producir como resultado un incremento de los beneficios por fallecimiento

Prima mínima anual

Esta póliza en todas las edades que se emita no caducará durante los tres primeros años de la póliza si la suma de todas las primas pagadas a la fecha, menos cualquier préstamo y liquidación parcial, es igual a la prima mínima mostrada en la página de datos pro-rateada a la fecha.

Reembolso de primas pagadas en exceso

La sección 7702 del Código de Rentas Internas (Internal Revenue Code) limita las primas que pueden pagarse anualmente si es que la póliza ha de seguir considerándose como una póliza de seguro de vida. Cualesquiera primas satisfechas en exceso de esta limitación serán reembolsadas, con el interés correspondiente, dentro de los 60 días siguientes al próximo aniversario de la póliza.

Recibos por Concepto del Pago de Primas

Todas las primas se nos pueden abonar a nosotros en nuestra Oficina Central, o a un agente autorizado. Si usted pide un recibo como constancia de pago, nosotros les enviaremos uno, firmado por un funcionario autorizado.

Periodo de Gracia

Si el valor efectivo no basta para satisfacer el cargo mensual vencido en ese momento, comenzará a correr el período de gracia. La póliza se mantendrá en vigor durante dicho período, cuya duración es de 61 días. Si no recibimos suficientes primas para cubrir el cargo mensual antes de la expiración del periodo de gracia, la póliza quedará sin efecto, sin valores. Nosotros notificaremos por correo al Titular, y a cualquier cesionario que aparezca registrado, cual es la cuantía requerida, por concepto de primas, que se necesita para que la póliza continúe en vigor. Si el asegurado fallece durante el período de gracia nosotros pagaremos los beneficios, pero deduciremos cualesquiera cargos mensuales que nos hayan sido satisfechos.

Rehabilitación de la Póliza

Esta póliza podrá ser rehabilitada dentro de los cinco años siguientes a la fecha en que haya caducado por no habérsenos abonado primas suficientes antes de la expiración del periodo de gracia. La solicitud de rehabilitación por escrito, deberá presentarse en nuestra oficina central y deberá incluir:

1. Prueba satisfactoria para nosotros, de la asegurabilidad del asegurado en ese momento
2. Pago suficiente de primas para mantener la póliza en vigor por espacio de dos meses. Por lo menos, a partir de la fecha de la rehabilitación.

La rehabilitación será efectiva en el primer día del mes de la póliza que coincida con la fecha en que nosotros hayamos aprobado dicha rehabilitación, o que caiga

inmediatamente después de tal aprobación. Los valores acumulados en la fecha en que entra en vigor la rehabilitación serán iguales a los valores acumulados que habían al iniciarse en periodo de gracia que precedió a la caducidad de la póliza, menos los cargos mensuales por dos meses, en la fecha en que la rehabilitación sea efectiva, serán los que aparecen en la tabla de cargos por liquidación y se imputaran desde la fecha de la póliza original. La cláusula de indisputabilidad de es póliza se aplicará desde la fecha en que sea efectiva la rehabilitación; sin embargo, si la póliza ha estado en vigor por espacio de dos años durante la vida del asegurado, sólo podrá impugnarse con relación a las declaraciones contenidas en la solicitud de la rehabilitación.

Si la rehabilitación tiene lugar después del tercer aniversario de la fecha de emisión original, la prima requerida de rehabilitación será igual a la que sea mayor entre las dos cantidades siguientes:

- (a) Los cargos por liquidación previamente definidos, menos los valores acumulados previamente definidos, más el importe de los Cargos Mensuales por dos meses, en el momento de la rehabilitación.
- (b) El importe de los Cargos Mensuales por dos meses en el momento de la rehabilitación

Si la rehabilitación tiene lugar antes del tercer aniversario de la fecha de emisión original, la prima requerida de rehabilitación será igual a la que sea menor entre las dos cantidades siguientes:

- (a) la prima de rehabilitación, previamente definida
- (b) La prima mínima mensual, multiplicada por el número de meses transcurridos desde la fecha de emisión original hasta la fecha de rehabilitación, mas la cuantía cualesquiera liquidaciones parciales anterior a la caducidad de la póliza, más las Primas Mínimas Mensuales correspondientes a dos meses adicionales, menos el total de las primas que nos hayan abonado con anterioridad a la caducidad de la póliza

VALORES DE LA POLIZA

Valores Acumulados

Los valores acumulados en la fecha de la póliza son iguales a las primas pagadas, menos el importe de los cargos por gastos, y menos el cargo mensual por el primer mes de la póliza

Los valores acumulados, en el primer día de cualquier mes de la póliza que no coincida con la fecha de la póliza, serán iguales a (a), más (b), menos (c), menos (d).

- (a) Son los valores acumulados en el primer día del mes anterior de la póliza, mas los intereses devengados durante un mes
- (b) Son todas las primas que se hayan recibido a partir del primer día del mes anterior de la póliza, menos los cargos por gastos, más el interés correspondiente a dichas primas desde la fecha en que se hayan recibido
- (c) Son todas las liquidaciones parciales que se hayan hecho a partir del primer día del mes anterior de la póliza, más los intereses devengados a partir de la fecha de liquidación
- (d) Los valores acumulados, en cualquier fecha, se calculan de modo similar

Valor Efectivo

Valor efectivo es igual a los valores acumulados, menos cualquier cargo de liquidación, menos los intereses en exceso de la tasa garantizada de interés mínimo que no hayan

sido acumulados. La cuantía de estos intereses es igual a la diferencia entre la tasa de interés vigente y la tasa garantizada de interés, multiplicada por los valores acumulados en la fecha de liquidación.

Cargos de Liquidación

Los cargos de liquidación aparecen en la tabla incluida en la página de datos de la póliza. La suma asegurada inicial y todos los incrementos de la suma asegurada incurrirán en dichos cargos, como se muestra en la tabla. Los cargos de liquidación no se alteran en los casos de disminución de la suma asegurada.

Valor Efectivo Neto

El valor efectivo neto es igual al valor efectivo menos el importe de cualquier deuda.

Cargos Por Gastos

Del pago de cada prima se deduce un cargo por concepto de gastos. Este cargo nunca excederá 5%. Nosotros haremos cada año la determinación de los cargos por gastos basados en nuestras proyecciones para el futuro. Los cargos por gastos actualmente vigentes aparecen en la página de datos de la póliza.

Cargo mensual por administración

Un cargo mensual por administración no mayor de \$4.00 al mes será recaudado. Nosotros determinaremos el cargo mensual por administración para cada año, basados en nuestros cálculos para el futuro. El presente cargo mensual por administración está demostrado en la página de datos de la póliza.

Cargos Mensuales

Se deducirá un cargo mensual, el primer día de cada mes de la póliza. El cargo mensual es igual a la suma de (a), (b) y (c), entendiéndose que:

- (a) Costo del seguro
- (b) Costo de cualesquiera aditamentos
- (c) Cargo administrativo mensual

Costo del seguro

El costo del seguro se determina el primer día de cada mes de la póliza. Este costo se computa por separado para la suma asegurada inicial y para cada incremento de la suma asegurada. Los valores acumulados, menos el cargo mensual correspondiente al mes que esté transcurriendo, se considera primero como parte de la suma asegurada inicial. Si ese valor es superior a la suma asegurada inicial, se considerará como parte de la suma asegurada incrementada resultante de los incrementos en la secuencia que se hayan producido.

El costo del seguro es igual a:

1. El monto de los beneficios por fallecimiento en el primer día del mes de la póliza; menos
2. Los valores acumulados en el primer día del mes de la póliza, menos
3. El Cargo mensual correspondiente al mes que esté transcurriendo; multiplicado por
4. El costo de la tasa del seguro aplicable a ese mes

Costo de las Tasas de Seguro

El costo de las tasas de seguro se determina por separado para la suma asegurada inicial y para cada incremento de la suma asegurada. Las tasas se basan en

1. La edad del asegurado en la fecha de emisión o en la fecha de incremento, y la duración de la póliza o de cada uno de los incrementos, expresada en años, y
2. La clase de prima que aparece indicada en la página de datos de la póliza.

La clase de prima, con la fecha de vigencia más reciente, se aplicará a cualquier incremento de los beneficios por fallecimiento que resulte como consecuencia de una igualdad entre los beneficios por fallecimiento y un porcentaje de los valores acumulados.

Nosotros determinaremos anualmente la tasa de costo de seguro, basándonos en nuestras proyecciones para el futuro. Las tasas del costo de seguro, para riesgos normales o estándar, nunca serán mayores que las tasas garantizadas mostradas en la tabla de tasas máximas de seguro garantizadas. Para riesgos que no sean los normales (riesgo subestandar), las tasas máximas garantizadas se aumentarán en una forma que resulte adecuada con relación a las tasas aplicables a los riesgos normales o subestandar.

Tasa de Interés

La tasa de interés que se aplicará para calcular el valor acumulado durante cada trimestre de calendario, o fracción del trimestre, será igual al setenta y cinco por ciento (75%) de la tasa de interés pagadera en el tercer día laborable que inmediatamente preceda le 1ro. De enero, 1ro. de abril, 1ro. de julio y 1ro de octubre, por el "Barnett Bank of South Florida", o por su sucesor (es) en los certificados de depósito emitidos con un término de tres (3) meses. En ningún caso, sin embargo, ese interés podrá ser inferior al 0.24663% mensual, compuesto mensualmente. Esta tasa es igual al 3.0% anual, compuesto anualmente. El interés acreditado sobre la porción de valor acumulado que iguale la cantidad adecuada sobre la póliza pudiera acreditarse bajo una tasa distinta a la tasa aplicada al resto del valor acumulado, sin embargo, las tasas de interés nunca serán inferiores a la tasa garantizada.

Si el Barnett Bank, o su sucesor(es) cesara de emitir certificados de depósito con un término de tres (3) meses de vencimiento, la compañía se reserva el derecho de sustituir la tasa de interés descrita por la que pague otra institución bancaria principal que la compañía escoja para certificados de depósito con un término de (3) meses.

El interés en exceso de la tasa arriba establecida podrá acreditarse al valor acumulado, a opción de la compañía, que se basará en las expectativas respecto a futuras tasas de interés.

En los casos de liquidaciones que tengan lugar dentro de los 10 años siguientes a la fecha de emisión el interés en exceso de la tasa regular, correspondiente a los 12 meses anteriores a la liquidación, no será abonado ni podrá reclamarse a la compañía. El mismo se calculará multiplicando el valor acumulado en la fecha de la liquidación por la diferencia existente entre la tasa vigente acreditada y la tasa garantizada.

Liquidaciones Parciales

Después del primer año de la póliza, y antes del aniversario de la póliza que caiga en la fecha en que el asegurado cumpla 85 años de edad, o en el primer aniversario que cumpla después de dicha fecha, y en vida del asegurado, el titular puede solicitar, por escrito, la liquidación parcial del valor efectivo. Tal liquidación parcial estará sujeta a los siguientes términos:

1. La cuantía mínima de cualquier liquidación parcial será U.S. \$250.00

2. El valor efectivo neto que quede después de la liquidación parcial debe ser, por lo menos, U.S. \$250, más el cargo mensual correspondiente al mes de la póliza siguiente a la liquidación parcial.
3. Si se ha seleccionado la opción "A" en cuanto a los beneficios por fallecimiento, la cuantía de la liquidación parcial se sustraerá de la suma asegurada, observándose la siguiente secuencia:
 - a. Del incremento más reciente, si lo hubiere.
 - b. De los incrementos más recientes, si los hubiere, sucesivamente y en orden regresivo
 - c. De la suma asegurada inicial de la póliza
4. Si se ha seleccionado la opción "B" en cuanto a los beneficios por fallecimiento, la suma asegurada que quede después de dicha reducción debe ser igual, por lo menos, a la suma asegurada mínima que quede después de dicha reducción
5. Deduiremos un cargo por concepto de liquidación parcial en cada una de las liquidaciones parciales. Dicho cargo no será superior a U.S. \$25.00
6. Dentro de cada año de la póliza solamente se podrá hacer una liquidación parcial
7. Nos reservamos el derecho de posponer el pago por concepto de liquidaciones parciales, hasta por un término máximo de seis (6) meses, a menos que el importe de dicha liquidación se aplique para abonarnos a primas.
8. Las liquidaciones parciales podrán tener lugar solamente en el primer día de un mes de la póliza.

Liquidación

Usted puede liquidar esta póliza en cualquier momento. El valor efectivo de liquidación será igual al valor efectivo neto. Deberán cumplirse las siguientes condiciones:

1. Toda solicitud de liquidación deberá someterse por escrito, en una forma que nos sea aceptable
2. La póliza original debe devolverse a nuestra oficina central
3. El asegurado debe estar vivo en la fecha en que la liquidación sea efectiva.

Nos reservamos el derecho de posponer el pago del valor efectivo de liquidación, hasta por un término máximo de seis (6) meses, a menos que dicha liquidación se aplique para abonarnos primas. Si se solicita una liquidación dentro de los treinta (30) días siguientes a un aniversario de la póliza, el valor efectivo de liquidación no será inferior al valor efectivo de liquidación en dicho aniversario, pero se deducirán cualesquiera adeudos o liquidaciones parciales que se hayan hecho en la fecha de ese aniversario o después. Ningún seguro estará vigente una vez que hayamos recibido una solicitud de liquidación.

Prolongación del seguro

Si los pagos de primas programadas no se satisfacen en la forma prevista, y si no se abonan pagos por concepto de primas no programadas, esta póliza continuará en vigor hasta que el valor efectivo al iniciarse en un mes de la póliza que no alcance para cubrir el cargo mensual correspondiente a ese mes. En ese momento, comenzarán a aplicarse las normas referentes al periodo de gracia. En ningún caso se prorrogará la vigencia de un aditamento más allá de la fecha en que el mismo deba terminar.

Beneficios del Seguro de Vida Saldado

En el aniversario de la póliza que caiga en la fecha en que el asegurado cumpla 85 años de edad, o en el primer aniversario de la póliza que caiga después de dicha fecha, esta póliza se considerará automáticamente saldada por un seguro de vida nivelado si, en esa fecha:

1. Esta póliza esta vigente

2. El asegurado vive

El seguro saldado es pagadero en el día que llegue primero de las siguientes fechas: La del fallecimiento del asegurado o la del aniversario de la póliza que coincida con la fecha en que el asegurado cumpla 100 años o la del primer aniversario de la póliza que se cumpla después de dicho cumpleaños. Las condiciones del seguro de vida saldado serán las siguientes:

1. El seguro de vida saldado será una cantidad nivelada que se basará en los siguientes factores:
 - a) El valor efectivo neto en ese momento
 - b) La tasa de prima simple que sea aplicable en ese momento a una edad de 85 años, y que no será mayor que la prima simple máxima garantizada, mostrada en la tabla de tasas máximas.
2. La cantidad máxima de seguro disponible será igual a los benéficos por fallecimiento pagaderos al ocurrir el fallecimiento del asegurado, menos cualquier adeudo que hubiere.
3. Nosotros abonaremos al titular de la póliza cualquier valor efectivo neto en exceso de la prima simple exigida por el seguro de vida
4. La prima simple del seguro de vida saldado puede ser liquidada en cualquier momento por el valor efectivo. Si se liquida dentro de los treinta (30) días siguientes a un aniversario de la póliza, el valor efectivo no será inferior al valor efectivo que hubiera correspondido en dicho aniversario de la póliza.

Los valores efectivos del seguro de vida saldado de prima simple se obtienen por el método "Standard Non-forfeiture" El valor efectivo, en cualquier momento, es igual al valor presente de los beneficios futuros.

Base para el cálculo de valores

Los valores efectivos, las primas simples netas, los valores mínimos y las tasas del costo de seguro se basan en la tabla de mortalidad y en la tasa de intereses que aparecen en la tabla de tasas máximas de seguro garantizadas. Se hacen los incrementos adecuados con vista a los riesgos no normales (subestandar). El departamento de Seguros de su Estado mantiene en sus archivos una explicación detallada del método de computación de valores. Todos los valores igualan o exceden a aquellos que exige la ley.

Préstamo sobre la póliza.

El titular puede obtener de nosotros un préstamo sobre la póliza si se cumplen los siguientes requisitos:

1. Que ya haya pasado el primer aniversario de la póliza
2. Que la póliza sea la única garantía del préstamo
3. Que la póliza se nos ceda en una forma que nos resulte aceptable
4. Que el préstamo solicitado y cualesquiera deudas preexistentes no excedan del valor máximo de préstamo
5. Que la póliza esté vigente

El valor máximo del préstamo es equivalente al valor neto efectivo. Menos el cargo mensual por el siguiente mes de la póliza.

Nos reservamos el derecho de posponer, hasta por un término máximo de seis meses, cualquier pago por concepto de préstamos sobre la póliza, a menos que la cantidad en cuestión se aplique para abonarnos primas.

Deuda

La palabra “deuda”, en esta póliza, se refiere al principal de cualquier préstamo sobre la póliza que no haya sido satisfecho, más cualesquiera intereses no pagados que se adeuden por el mismo concepto.

Intereses

Los intereses se considerarán vencidos por adelantado, a una tasa del 7.4% (8% anual), y son pagaderos anualmente en cada aniversario de la póliza. A su vencimiento, los intereses no pagados se añaden al principal del préstamo, forman parte del mismo y devengan intereses con la misma tasa aplicable al préstamo.

Devolución del préstamo

Usted puede devolver un préstamo, total o parcialmente, en cualquier momento, antes de la terminación de la póliza y mientras el asegurado viva. Las devoluciones de préstamo aplicarán al valor efectivo que está garantizando el préstamo.

Límite de la póliza

Si el débito iguala o excede al valor efectivo, deberá abonársenos a una prima suficiente para que la póliza se mantenga en vigor. Nosotros enviaremos al titular de la póliza, y a cualquier cesionario que aparezca registrado como tal, una notificación que especifique la cantidad de prima requerida, por lo menos con 31 días de anticipación, antes de que la póliza se tenga por terminada.

OPCIONES DE DEPÓSITO Y DE ANUALIDADES

“Destinatario” se refiere en esta disposición a la persona con derecho a recibir el importe pagadero en virtud de esta póliza.

En vez de recibir el importe pagadero en virtud de esta póliza en una sola suma, usted puede elegir que el pago, ya sea parcial o total, sea efectuado de acuerdo con una de las opciones de depósito o de anualidades. Este importe se refiere a “el producto” y no debe ser menor de \$1.000. Al liquidar esta póliza, podrá elegir una sola de las opciones de anualidades para el pago del producto, si los pagos mensuales de renta son menores de \$50.00, los convertimos en el importe equivalente pagadero trimestral, semestral o anualmente.

Usted puede elegir o cambiar una opción antes del fallecimiento del asegurado, Notifique a nuestra oficina matriz su elección o cualquier cambio. El destinatario podrá elegir una opción, siempre que ninguna elección esta registrada en los archivos de nuestra oficina matriz al fallecimiento del asegurado.

Una vez se haya elegido una opción, el destinatario no puede ceder ni conmutar los pagos, no efectuar ningún otro cambio a la opción.

Una vez haya elegido una opción, las opciones de depósito y de anualidad no estarán al alcance de:

- (a) ningún cuestionario, a menos que sea un beneficiario en esta póliza
- (b) Ningún beneficiario corporativo, sociedad colectiva o fideicomisario, ni de
- (c) Los albaceas o administradores de la sucesión de un destinatario

Opciones de depósito

1. El producto se puede dejar en depósito con nosotros, y se pueden efectuar retiros no menores de \$100.00, mediante solicitud previa. Los intereses se

pagaran anual, semestral, trimestral, o mensualmente, según se haya convenido con nosotros en el momento de la elección.

2. El producto se puede dejar en depósito con nosotros, y se pueden efectuar pagos a plazo por el importe y la frecuencia convenidos con nosotros en el momento de la elección continuaremos tales pagos hasta que el principal y los intereses se hayan pagado.

Al elegir una opción, todo importe dejado en depósito al fallecimiento del destinatario se pagará en una sola suma a los albaceas o administradores de la sucesión de ese destinatario.

Pagaremos intereses sobre el producto dejado en depósito con nosotros al tipo que determinaremos y que puede variar. Garantizamos que el tipo de interés no será menor del 3.1/2 % anual, compuesto anualmente.

Opciones de anualidades

Plan A – Renta por un período determinado

Pagaremos una renta mensual durante el período determinado, sin sobrepasar los 30 años.

Plan B – Renta vitalicia

Pagaremos una renta mensual mientras el destinatario viva. Los pagos cesarán al fallecimiento del destinatario.

Plan C – Renta vitalicia con pagos garantizados por 10 años

Pagaremos una renta mensual mientras el destinatario viva o por 120 meses, si el destinatario o falleciere antes de recibir 120 pagos.

Plan D – Anualidad mancomunada y de supervivencia

Pagaremos una renta mensual mientras uno de los destinatarios viva.

Si se elige una opción de anualidad, haremos el primer pago de renta en la fecha en que se suponía que pagaríamos el producto de esta póliza. Calcularemos la renta de la manera siguiente:

1. Utilizaremos el producto como si fuera prima única
2. Destinaremos la prima única al plan elegido a base de las tarifas de anualidad de prima única correspondientes a tal plan. Utilizaremos las tarifas vigentes en la fecha del primer pago de renta.

Pagaremos la renta calculada con el método antes descrito o, si es mayor, la renta correspondiente al mismo plan basado en la tabla de opciones de anualidades.

A excepción del Plan A, el importe de cada pago en virtud de una de las opciones de anualidades, se basará en el sexo y la edad del destinatario o los destinatarios en la fecha del primer pago de renta.

Deberá presentarse prueba de la edad del destinatario o los destinatarios, satisfactoria para nosotros, antes de que se efectúe pago alguno. Es posible que necesitemos prueba de que el destinatario se encuentra aún con vida antes de continuar los pagos después del período garantizado.

Los pagos que no hayamos efectuado antes del fallecimiento del destinatario se efectuarán a los albaceas o administradores de la sucesión del mismo.

Hay otras opciones de anualidades disponibles en la que podemos convenir, si nos envía una solicitud por escrito a nuestra oficina matriz.

ENDOSO DE SUSTITUCIÓN DE POLIZA

Beneficios

La compañía acuerda, sujeto a los términos de este endoso, sustituir esta póliza por una póliza sobre la vida de un nuevo asegurado, a solicitud del dueño de esta póliza y de ese nuevo asegurado.

Condiciones para la sustitución

El dueño de la nueva póliza designado en la solicitud debe tener un interés asegurable en la vida del nuevo asegurado.

La sustitución estará sujeta a la aceptación por la compañía de prueba satisfactoria de la asegurabilidad del nuevo asegurado, Tal sustitución será hecha solamente si el nuevo asegurado califica para la cobertura que se solicita sobre la base de prima regular.

Esta póliza debe estar en vigor en la fecha de la sustitución sin que haya ninguna prima pendiente de pago y sin que se hayan eliminado pagos de primas por algún tipo de cobertura de incapacidad bajo esta póliza. Si alguna cesión de esta póliza está registrada con la compañía, se necesitará el consentimiento del cesionario. La compañía pudiera requerir que cualquier deuda pendiente sea abonada, en total o en parte, al momento de la sustitución. Toda deuda que quede sin pagar será trasladada a la nueva póliza, siempre que no exceda del valor de préstamo de la nueva póliza al momento de la sustitución.

La sustitución puede hacerse en la fecha de vencimiento de cada prima, después del primer aniversario de la póliza, siempre que el asegurado original y el nuevo asegurado sean menores de 75 años de edad en ese momento. Si la solicitud de sustitución es aprobada por la compañía, e seguro bajo la nueva póliza entrará en vigor en la fecha de hacerse la sustitución, si el nuevo asegurado vive en este momento. El seguro bajo esta póliza cesará cuando el seguro bajo la nueva póliza entre en vigor.

La solicitud por escrito para la sustitución deberá ser presentada a la compañía dentro del plazo de 31 días antes de la fecha de la sustitución, junto con:

- (a) Evidencia de asegurabilidad del nuevo asegurado, satisfactoria para la compañía;
- (b) La liquidación de esta póliza; y
- (c) El pago de la nueva prima correspondiente a la nueva póliza y de toda otra cantidad requerida conforme a las bases de sustitución que se incluyen mas adelante.

Importe del seguro

El dueño puede solicitar una suma asegurada sobre la vida del nuevo asegurado, igual a la suma asegurada bajo esta póliza sujeto al pago o a los ajustes descritos en las bases de la sustitución. Si lo solicita el dueño y la compañía lo aprueba, se podrá concederán seguro con suma asegurada menor sobre vida del nuevo asegurado, para evitar o reducir las cantidades a cobrar.

La nueva póliza

La nueva póliza será emitida bajo el mismo plan de seguro que esta póliza, si la compañía mantiene vigente ese plan en la fecha de sustitución, o bajo otro plan se asegura que se esté emitiendo entonces, solicitado por el dueño y aprobado por la

compañía. La fecha de emisión de la nueva póliza será la misma que la fecha de emisión de esta póliza. No obstante, si la fecha de nacimiento del nuevo asegurado es posterior a dicha fecha de emisión, la fecha de emisión de la nueva póliza será la que primero se presente de las dos siguientes: la fecha de la sustitución o la del aniversario más próximo de esta póliza será la que primero se presente de las dos siguientes: la fecha de la sustitución o la del aniversario más próximo de esta póliza que siga a la fecha de nacimiento del nuevo asegurado. La edad de emisión estará determinada por la fecha de emisión y las primas vigentes en dicha fecha. Los periodos de suicidio y contestabilidad empezaran a regir, en la nueva póliza, a partir de la fecha de sustitución.

Bases de la sustitución

Si la fecha de nacimiento del nuevo asegurado es posterior a la fecha de nacimiento del asegurado original, se hará un pago al dueño de esta póliza. Este pago será igual a la diferencia existente entre (a) el valor efectivo neto de la póliza y (b) el valor efectivo neto que la póliza hubiera tenido si el costo del seguro se hubiera basado en la fecha de nacimiento del nuevo asegurado.

Si a la fecha de nacimiento del nuevo asegurado es anterior a la fecha del asegurado original, se requerirá que sea haga un pago en el momento de efectuarse la sustitución. Este pago será igual a la diferencia existente entre (a) los valores acumulados de la póliza y (b) los valores acumulados de la póliza que hubieran resultado si el costo del seguro e hubiera basado en la fecha de nacimiento del nuevo asegurado.

Los mismos gastos o cargos por concepto de liquidación que se hubiera aplicado si la póliza se hubiera emitido originalmente al nuevo asegurado, se aplicarán a esta nueva póliza.

Exclusiones.

Los beneficios que ofrece esta póliza serán limitados a la prima pagada, menos cualquier adeudo, cuando la muerte del asegurado ocurra mientras esta póliza esté en efecto y sea resultado directo o indirecto de:

Cualquier actividad de naturaleza ilegal o criminal, o la asociación con personas involucradas en esta actividad.

Esta exclusión no afecta a las personas aseguradas que no tengan relación directa o que no estén asociadas a con cualquier actividad ilegal o criminal o con personas directamente involucradas en dichas actividades.

POLIZA DE SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL
Emitida por

**BEST MERIDIAN
INSURANCE COMPANY**

Una compañía por acciones
Oficina Central
2600 Douglas Road, Coral Gables, Florida 33134

POLIZA AJUSTABLE DE SEGURO DE VIDA CON PRIMA FLEXIBLE

Seguro pagadero al fallecimiento del Asegurado mientras la póliza se encuentre vigente.

Primas flexibles pagaderas mientras el Asegurado viva y antes de que cumpla la edad de los 85 años.

Conversión automática, a la edad de 85 años, a seguro de vida saldado, si la póliza está en vigor.

**BENEFICIOS AJUSTABLES POR FALLECIMIENTO.
POLIZA SIN DERECHOS DE PARTICIPACIÓN.
POLIZA SIN DERECHOS A DIVIDENDOS.**

**PARA OBTENER INFORMACIÓN O HACER PREGUNTAS RELACIONADAS A LA
POLIZA, SIRVASE LLAMAR (305) 445-1110**