

Nunca compres un seguro de vida *sin antes entenderlo.*

10 preguntas antes de firmar.

Una hoja para comparar propuestas.

Una herramienta en español para conversar con cualquier agente,
revisar tus dudas y decidir a tu ritmo.

Julio Pinales

juliopinales.com

EMPIEZA AQUÍ

La guía no elige por ti. Te ayuda a preguntar.

No necesitas aprender todos los términos en una sola conversación. Usa estas páginas para reconocer lo que entiendes, anotar lo que falta y pedir respuestas por escrito.

Tres nombres que conviene distinguir

Tipo	Idea esencial
Término	Cobertura durante un período definido.
Whole Life	Seguro de vida entera, dentro de la categoría permanente.
IUL	Vida universal indexada. No es lo mismo que Whole Life.

El nombre por sí solo no dice si una póliza es apropiada para ti. Revisa la necesidad, el presupuesto y las condiciones del contrato específico.

Cómo usar este material

1. Lee las diez preguntas de las siguientes páginas.
2. Lleva la hoja de comparación a tu conversación.
3. Pide copias de las propuestas y marca las dudas.
4. Decide después de entender las respuestas.

Fuente de las categorías: NAIC, Life Insurance y Life Insurance Buyer's Guide. Enlaces en la página 8. Esta guía es educación general; no recomienda una póliza ni reemplaza una evaluación individual.

PREGUNTAS 01 A 03

Primero, tu necesidad.

01 ¿Qué quiero que este seguro resuelva?

Explica qué situación quieres atender. ¿Quién depende de tus ingresos? ¿Qué gasto o compromiso te gustaría cubrir? Una respuesta concreta ayuda a enfocar la conversación.

Mi frase: "Quiero que esta cobertura ayude a..."

02 ¿Durante cuánto tiempo existe esa necesidad?

Pide que relacionen la duración propuesta con tu objetivo. Pregunta cómo cambiaría la conversación si tu necesidad fuera temporal o de largo plazo.

Anota el plazo y la razón. No necesitas resolverlo de memoria.

03 ¿Qué tipo de póliza estoy considerando?

Pide el nombre exacto, la compañía emisora y la documentación. Pregunta cómo se mantiene vigente y qué condiciones deben cumplirse.

Pide que te señalen la explicación dentro de la propuesta.

PREGUNTAS 04 A 06

Entiende el compromiso.

04 ¿Cuánto pagaría y qué podría cambiar?

Pregunta por el pago inicial y los futuros. Pide que te expliquen si el monto mostrado basta bajo todos los escenarios o si podrían ser necesarios pagos adicionales.

Lleva la cifra a tu presupuesto antes de comprometerte.

05 ¿Qué costos y cargos debo conocer?

Pide una explicación de los cargos aplicables y de dónde aparecen. Pregunta por su efecto sobre la póliza y por cualquier cambio previsto con el tiempo.

Mi pregunta pendiente sobre costos es...

06 ¿Qué está garantizado y qué es una proyección?

Solicita que separen ambas cosas. Los dividendos de pólizas participantes no están garantizados. Pregunta qué supuestos sostienen los números ilustrados.

Marca las columnas y anota el documento que las explica.

PREGUNTAS 07 A 10

También pregunta qué pasa después.

07 ¿Qué pasa si mis ingresos cambian?

Pide revisar qué opciones y consecuencias existirían si no pudieras continuar con los pagos previstos.

Pregunta antes de necesitar esa respuesta.

08 ¿Qué sucede si retiro dinero o pido un préstamo?

Solicita explicar disponibilidad, intereses, posibles efectos sobre cobertura y consecuencias fiscales. No asumas acceso sin costo.

Pide un ejemplo y las condiciones del contrato.

09 ¿Qué pasa si cancelo?

Pregunta por cargos, valores de rescate y el período de revisión aplicable. No supongas que recuperarás todo lo pagado.

Anota plazos y dónde están documentados.

10 ¿Cómo revisaré la póliza con el tiempo?

Pregunta quién atenderá tus dudas y qué documentos recibirás para evaluar si sigue cumpliendo su función.

Guarda un contacto y una fecha para revisar.

UN EJERCICIO PARA TI

Convierte la duda en una pregunta.

Ejemplo hipotético: recibes una propuesta con una cifra que parece atractiva. Todavía no sabes si representa cobertura, valor en efectivo o una proyección. En lugar de decidir por esa cifra, escribe lo siguiente:

Lo que veo

“En esta página aparece una cifra para el año 20.”

Lo que todavía no entiendo

“No sé si esa cantidad está garantizada ni qué pagos supone.”

La pregunta que llevaré

“¿Qué representa, de qué depende y dónde puedo ver el escenario garantizado?”

Ahora prueba con una duda tuya

Lo que veo en mi propuesta:

Lo que necesito entender:

La pregunta que voy a hacer:

Puedes llevar esta hoja a cualquier agente. No necesitas enviarla a Julio ni compartir información personal para usar la guía.

TU HOJA DE COMPARACIÓN

Dos propuestas. Las mismas preguntas.

Completa con documentos a la mano. Escribe “pendiente” donde falte una respuesta. Compara necesidades y condiciones equivalentes; esta hoja no calcula cuál opción es mejor.

Qué comparar	Propuesta A	Propuesta B
Compañía y nombre de la póliza		
Tipo de póliza y necesidad que atiende		
Duración de la cobertura		
Pago inicial / pagos futuros		
Condiciones para mantenerla vigente		
Valores garantizados y documento		
Valores proyectados y supuestos		
Costos y cargos por aclarar		
Retiros / préstamos y efectos		
Cancelación y valores de rescate		
Preguntas que quedan pendientes		

Antes de decidir: ¿puedo explicar con mis palabras qué estoy considerando, qué pagaría y qué podría cambiar?

SIGUE APRENDIENDO

Una decisión con más claridad.

Conserva tus preguntas y las respuestas. Si algo sigue sin estar claro, puedes pedir otra explicación o buscar una revisión independiente antes de firmar.

Fuentes para profundizar

NAIC · Life Insurance Buyer's Guide

Conceptos de cobertura, comparación y compra.

[Abrir fuente oficial](#)

NAIC · Life Insurance

Categorías de seguros de vida.

[Abrir fuente oficial](#)

Departamento de Seguros de Illinois

Información sobre compra de seguro y dividendos no garantizados.

[Abrir fuente oficial](#)

Más temas, a tu ritmo

Encuentra artículos sobre crédito, ahorro y hábitos en juliopinales.com/blog/. Si quieres compartir tu experiencia en una entrevista educativa, conoce el propósito en juliopinales.com/conversemos/. Participar es opcional.

Sobre este material

Preparado por Julio Pinales para Finanzas con propósito. Julio también trabaja como agente de seguros de vida. Este recurso no solicita una cotización ni recomienda productos específicos. Las condiciones y consecuencias dependen de cada contrato y situación; para decisiones particulares consulta al profesional correspondiente. Fuentes revisadas el 6 de septiembre de 2026.