



Innovación y Protección con Olé

Conoce los Usos Comerciales
del Seguro de Vida Olé

La necesidad principal de la póliza

¿Para cuidar a esa persona clave de mi empresa?

¿Para garantizar un préstamo?

¿Para proteger la continuidad de mi negocio?

¿Planificación sucesoria?

¿Para proteger a mi familia?



Propósito de la Cobertura

Personal:

- Protección familiar
- Impuestos de herencia



Comercial:

- Cobertura de persona clave
- Seguro de socios
- Garantizar un préstamo comercial

*Carta de presentación



Personal:

* Olé

Protección Familiar:

Permite resguardar la economía de tu familia para poder sostener la pérdida del ingreso económico y mantener la calidad de vida, cuando falte el asegurado.

- Mantener nivel de vida
- Educación de los hijos
- Cubrir gastos finales
- Solventar deudas



Impuestos de herencia:

Cada país tiene legislaciones diferentes respecto a los impuestos de herencia. En algunos países no se pagan impuestos y en otros se pagan impuestos muy altos.

- Planificación sucesoria
- Optimización tributaria
- Construcción de un legado



Requisitos

Impuestos de herencia

1. Comprobante del patrimonio total del solicitante
2. Explicar cuál es el origen del patrimonio (Carta del asegurado)
3. Carta del contador explicando la necesidad del seguro y como fue determinada la suma asegurada
4. Información de los seguros vigentes del propuesto asegurado
5. Carta de presentación del agente



Póliza con proposito comercial



Garantía de un Préstamo



Póliza de Persona Clave



Póliza de Socios

Comercial:



**Garantía de
un préstamo***



Garantía de un crédito

Protección de una hipoteca (cesion de Póliza) y Garantizar un préstamo comercial

- Sirve como una forma de utilizar una póliza de seguro de vida como **colateral** o **garantía** para obtener un **préstamo** u otra transacción financiera.
- Partes involucradas:
 - Dueño de la póliza o cedente (Quién transfiere los beneficios de póliza)
 - Un acreedor o cesionario (Pudiera ser un banco u otra institución financiera regulada localmente)
 - Obligación a la cual endosar la **garantía de pago**.
- En caso de fallecimiento, el **cesionario** puede reclamar los beneficios de la póliza para cubrir el **monto total adeudado** a ese momento. El remanente si es que existe, será pagado al beneficiario que fue designado en la poliza.

IMPORTANTE:

En los casos de hipoteca/Cesion de poliza si el prestamo esta a nombre de 2 personas, ambas personas deben aplicar por la poliza.

Comercial:

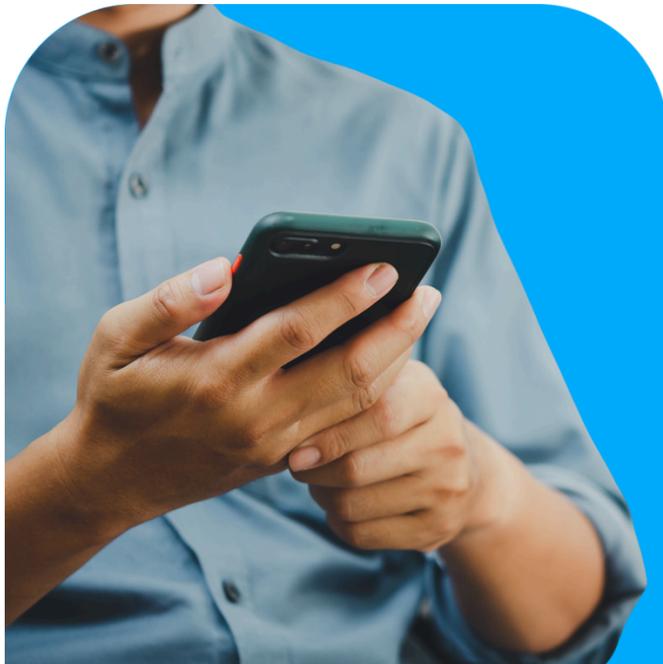
¿Cómo realizo la cesión de póliza?

Se recomienda **designar a un familiar como beneficiario** de la póliza para poderle entregar el remanente del beneficio (si lo hubiera).

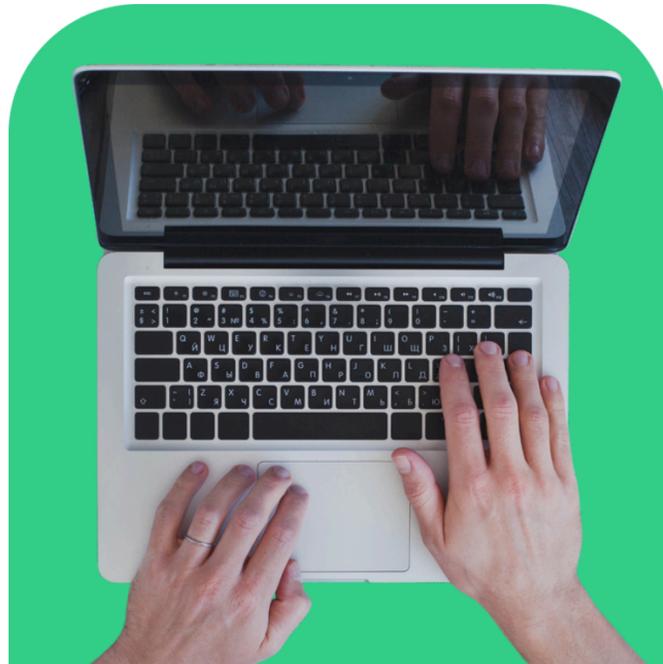
Es necesario completar el formulario de Cesión de la Póliza para garantizar que la entidad financiera **solo reciba el monto del beneficio del saldo restante de la deuda.**



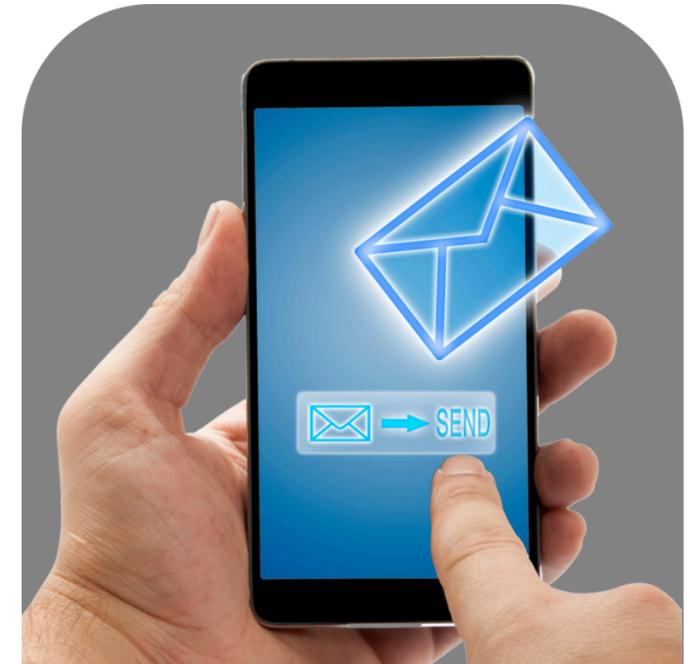
Paso a paso



Completar la solicitud e indicar los **beneficiario** personales del cliente.



Llenar el **formulario** de Cesión de la Póliza.
(Nombramiento del banco como elegible)



Enviar documentación requerida.

Requisitos

Protección de una hipoteca (Cesión de Póliza)

1. La forma de Cesión de la Póliza de Seguro de Vida como Garantía debidamente completada y firmada por el Cedente (dueño de la póliza) y testigo.
2. Identificación oficial del testigo, misma que se encuentre vigente, válida y con foto.
3. Documentos de la institución financiera en relación al crédito otorgado (crédito aprobado y/o pre-abrobado).



G. Liberación de Responsabilidad de Olé: Tanto el Cedente como el Cesionario liberan a OLÉ de cualquier responsabilidad por el pago realizado de acuerdo con la notificación otorgada por el Cesionario a OLÉ respecto al monto de los Pasivos y las disposiciones de esta Cesión. OLÉ tomará por cierto el monto de los Pasivos que se reflejan en la notificación del Cesionario a OLÉ y no será responsable de verificar la exactitud de las mismas, aunque OLÉ tendrá el derecho de solicitar más información sobre el monto de los Pasivos si así lo considerara necesario.

H. Pago de Primas de la Póliza: El Cesionario no tendrá la obligación de pagar ninguna prima o los intereses, pero los montos que sean pagados por el Cesionario con sus propios fondos pasarán a formar parte de los Pasivos garantizados por la presente Cesión hasta el límite de cobertura de la póliza, serán pagaderos inmediatamente y devengarán intereses a una tasa fijada por el Cesionario de tiempo en tiempo que no exceda el máximo permitido por ley.

I. Ejercicio de derechos por parte del Cesionario: El ejercicio de cualquier derecho otorgado al Cesionario por virtud de esta Cesión será a opción del Cesionario, excepto por el derecho reservado al Cedente en C, y el Cesionario podrá ejercerlos sin previo aviso o consentimiento del Cedente.

J. Modificación de la Cesión: Esta Cesión solo puede ser cambiada o modificada mediante un documento por escrito firmado por el Cedente y el Cesionario y aprobado por OLÉ y surtirá efectos una vez que haya sido aprobado por OLÉ.

K. Liberación de la Cesión: Esta Cesión quedará sin efecto cuando el Cesionario devuelva a Olé este documento con la sección de Liberación de la Cesión debidamente completada, firmada y sellada por el Cesionario.

L. Efecto vinculante: Esta Cesión será vinculante para las partes de la misma y sus respectivos sucesores, excepto que ni el Cedente ni el Cesionario podrán ceder sus derechos y obligaciones establecidas en el presente documento sin el consentimiento por escrito de OLÉ.

M. Interpretación: En caso de algún conflicto entre las disposiciones de esta Cesión y las disposiciones del pagaré u otro instrumento que hayan firmado el Cedente y el Cesionario sobre los Pasivos, con respecto a la Póliza que se otorga como garantía, las disposiciones de esta Cesión prevalecerán.

N. Declaración de Solvencia: El Cedente declara que los beneficios de esta póliza no están sujetos a cesión alguna en beneficio de ningún otro acreedor.

Póliza de Persona clave



* Olé

Comercial:

Persona Clave

- **Cobertura de Persona Clave**

Ofrece un beneficio por muerte que puede ayudar a cubrir las pérdidas financieras que se presentan ante la muerte de una persona importante. Eso ayuda a garantizar la continuidad de la empresa para los empleados, los clientes y los acreedores.

IMPORTANTE:

Una persona clave se considera cuando esta puede generar una pérdida económica o intelectual a la compañía para la cual trabaja.

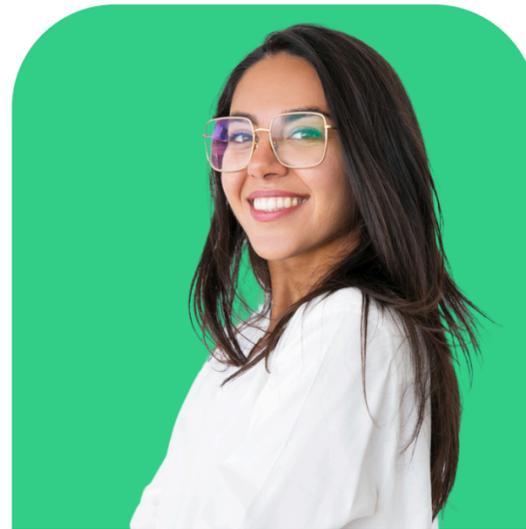
El monto asegurado se basa en el salario de la persona, normalmente una persona clave debería tener un salario alto, el cual se relaciona al capital de la compañía.



Ejemplos de persona clave:



Tiene una certificación especial que ayuda a avalar procesos.



Tiene visión estratégica y conocimiento del negocio.



Sus decisiones impactan las operaciones de la empresa y la rentabilidad e ingresos.



Tiene reconocimiento dentro de la industria y ayuda a la credibilidad de la empresa.

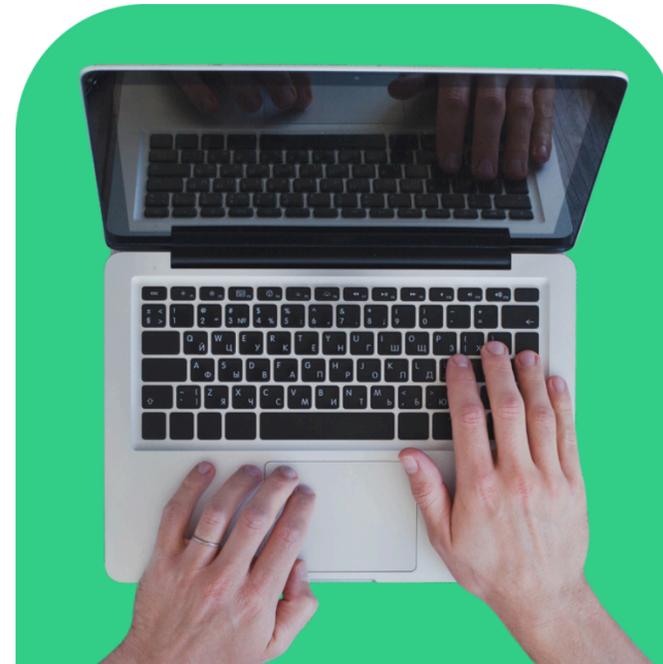


Sus relaciones comerciales son esenciales.

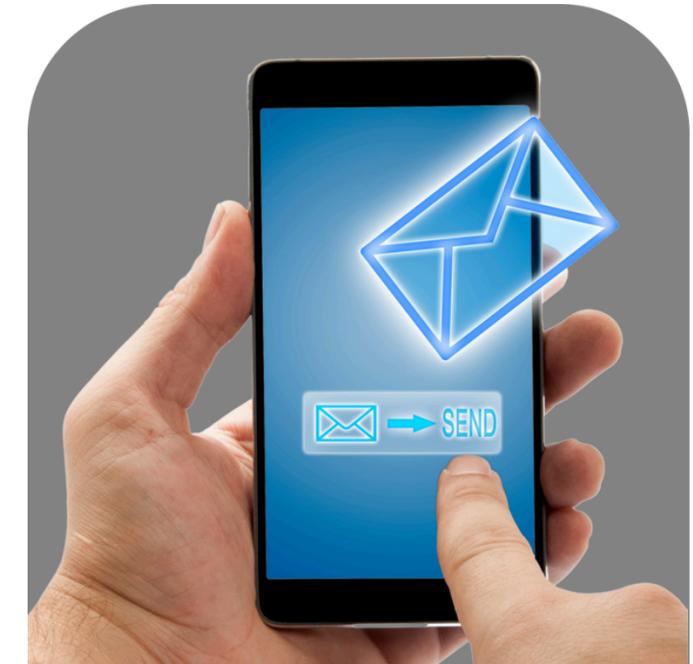
Paso a paso



Completar la solicitud e indicar los **beneficiario** a la **empresa**.



Llenar el formulario de **Persona Clave**



Enviar documentación requerida.

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

- * Cuestionario de persona clave.
- * Certificado de constitución de la empresa.
- * Identificación del representante legal.
- * Estados financieros de la empresa de los últimos 2 años.

Póliza de Persona Clave

 **CUESTIONARIO DE PERSONA CLAVE**

Número de póliza: _____

Nombre completo del propuesto asegurado: _____

Fecha de Nacimiento: dd /mm /aa Monto de cobertura solicitada: _____

La empresa será la dueña de la póliza.

INFORMACIÓN DEL EMPLEADOR

Nombre de la empresa: _____ Número de empleados: _____

Dirección de la empresa: _____

Ciudad Estado País Código postal

Número de teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Página web: _____

Naturaleza de la empresa: _____

Industria: _____ Sector: _____

Productos y servicios prestados: _____

Fecha de creación/constitución: dd /mm /aa

Número de empresa u otro numero de registro, si procede: _____

Nombre del representante legal: _____

Cargo del representante legal: _____

Volumen de negocios anual, el beneficio bruto, los gastos y el beneficio neto de los tres ultimas años fiscales:

AÑO	VOLUMEN DE NEGOCIO ANUAL	BENEFICIO BRUTO	GASTOS	BENEFICIO NETO

1/4 www.olelife.com 11-06-2024

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

- * Casos de \$250,000+ se agrega:
- * **Declaración de impuestos de la Persona Clave de los últimos 2 años.**
- * Casos de \$500,000+ se agrega:
- * **Declaración de impuestos del Empleador de los últimos 2 años.**

Póliza de Persona Clave

 **CUESTIONARIO DE PERSONA CLAVE**

DETALLES DEL PROPUESTO ASEGURADO

Profesión y cargo: _____ Fecha de contratación: dd /mm /aa

Función dentro de la empresa: funciones y responsabilidades: _____

COBERTURA DE PERSONA CLAVE

Por favor, facilite los siguientes datos:

El paquete de remuneración total de la persona clave (salario y beneficios) durante los últimos tres años financieros.:

AÑO	SALARIO	BENEFICIOS

Por qué se le considera esencial para el éxito de la empresa. Incluya detalles de las habilidades, experiencia, cualidades, etc. de la persona clave que la hacen "clave". _____

Cómo se ha calculado la suma asegurada para la persona clave: _____

Si se ha contratado o se va a contratar la cobertura de persona clave para otras personas; En caso afirmativo, rellene un formulario para cada una de ellas **SI** **NO**

¿Es esta la única solicitud de cobertura de persona clave para el propuesto asegurado?
Si la respuesta es NO, indique los detalles de las otras solicitudes que se están presentando: **SI** **NO**

COMPAÑIA	MONTO DE COBERTURA	TIPO Y TÉRMINO DE PÓLIZA	RAZÓN POR LA PÓLIZA

Póliza de socios

* Olé



Seguro de Socios

Comercial

Ofrece la posibilidad de planificar la continuidad de la empresa ante el imprevisto fallecimiento de uno de los socios; convirtiendo a la póliza en un instrumento eficiente de financiamiento para que los socios sobrevivientes tengan la liquidez necesaria para la compra de las acciones



IMPORTANTE:

Todos los socios deben aplicar a la póliza, la cobertura estara basada en el porcentaje de acciones que tiene los socios.

Ejemplo: 2 socios uno con 70% de y otro con 30%

Póliza de Socios



Un seguro para la continuidad de la empresa ante el imprevisto de fallecimiento de uno de los socios.



La póliza es un instrumento que proporciona liquidez al resto de socios para la compra de las acciones.

Ejemplo:



Cada uno debería **obtener una póliza** en la que designa a los otros dos socios como sus beneficiarios.

33.3 %

33.3 %

33.3 %

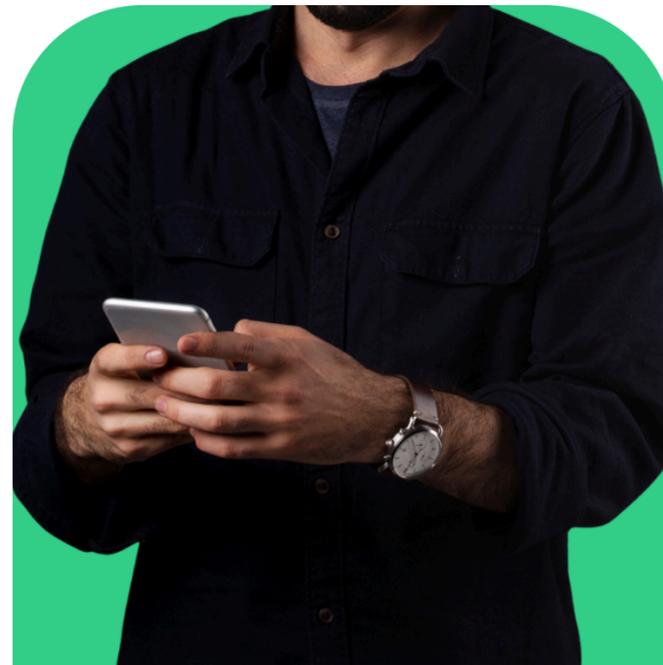


El beneficio por muerte sería usado por los socios sobrevivientes o por la empresa para comprar las acciones del socio que falleció.

PASO A PASO



Cada Socio (asegurado) es quien completa la solicitud.



La empresa es el **dueño** y **pagador** de la póliza. El **representante legal** es **quien completa** el cuestionario de seguro de socios.



Enviar documentación requerida.

El beneficiario puede ser la propia empresa o los socios entre sí

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

- * Certificado de constitución de la empresa.
- * Identificación del representante legal de la empresa.
- * Copia del acuerdo de compra-venta de los socios o del acuerdo de continuidad de la empresa.
- * Estados financieros de la empresa de los últimos 2 años.

 **CUESTIONARIO DE SEGURO DE SOCIOS**

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA
La empresa será la dueña de la Póliza.

Nombre de la empresa: _____ Número de empleados: _____
Dirección de la empresa: _____

Ciudad Estado País Código postal
Número de teléfono: _____ Correo electrónico: _____
Página web: _____
Naturaleza de la empresa: _____
Industria: _____ Sector: _____
Productos y servicios prestados: _____
Fecha de creación/constitución: dd / mm / aa
Número de Registro de Contribuyente: _____

Indique el volumen de negocios anual, el beneficio bruto, los gastos y el beneficio neto de los tres últimos años fiscales:

AÑO	VOLUMEN DE NEGOCIO ANUAL	BENEFICIO BRUTO	GASTOS	BENEFICIO NETO

Breve descripción de Plan de Negocios y Proyecciones Financieras: _____

1/3 www.olelife.com 11-06-2024

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

- * **Casos de \$500,000+ se agrega:**
- * Declaración de impuestos de la empresa de los últimos 2 años.
- * **Casos de \$1,000,000+ se agrega:**
- * Auditoria del negocio por un contador certificado.



CUESTIONARIO DE SEGURO DE SOCIOS

SOCIOS

NOMBRE DEL SOCIO	PORCENTAJE DE ACCIONES	COBERTURA SOLICITADA

¿Es ésta la única póliza y/o solicitud de cobertura de seguro de socios para la empresa? SI NO

Si la respuesta es NO, indique los detalles de las otras solicitudes que se están presentando:

COMPAÑIA	MONTO DE COBERTURA	TIPO Y TERMINO DE LA PÓLIZA

Declaro que la información contenida en este formulario es verdadera y completa a mi leal saber y entender y que no he ocultado ninguna información que pueda influir en la evaluación o aceptación de esta solicitud. Acepto que este cuestionario formará parte de la solicitud de seguro de los socios y que la omisión de cualquier dato puede invalidar el contrato. Así mismo, certifico que he revisado la(s) solicitud(es) de seguro presentada(s) por el/los socio(s) y certifico estar de acuerdo con los términos y condiciones de la(s) solicitud(es) de dicho(s) seguro(s).

Firma del Representante legal de la empresa: _____

Nombre del Representante legal de la empresa: _____

Fecha: dd /mm /aa

Carta de Presentacion del Agente

Documento escrito por el Asesor:

En el cual le presenta formalmente el cliente a la compañía, con una breve descripción de:

- Ocupación.
- Aficiones.
- Reputación profesional y social.
- Información general sobre su estructura familiar, indicando qué tan bien conoce al cliente y desde cuándo.

También explica la necesidad del seguro y cómo se determinó la cantidad del seguro solicitada, incluyendo:

- Las pólizas que tiene en vigor con otras compañías y las solicitudes que se han sometido a otras compañías y que aún están pendientes de aprobación.
- Justificar cómo se afectarían las finanzas del beneficiario en caso de muerte prematura del solicitante.

Si el propósito de la cobertura **no es familiar**, se deben dar detalles adicionales.

*Si el dueño de la póliza o quien paga la prima es una persona diferente al propuesto asegurado, se debe explicar el motivo.

*La carta debe tener fecha y estar firmada por el Asesor.

*Solo requerido en casos de Usos Comerciales y Master Term



* Olé

Descarga la
DOCUMENTACIÓN
REQUERIDA



*Olé lifeGO



¡Te invitamos a vivir una experiencia **Olé** en nuestra **Convención 2025** en **Madrid, España!**

	Tradicional Enero - Diciembre 2024	Express Septiembre - Diciembre 2024		Tradicional Enero - Diciembre 2024	Express Septiembre - Diciembre 2024
Asesores Doble	\$ 95,000	\$ 25,000	Agencia Doble	5 asesores calificados	\$ 125,000
Asesores Individual	\$ 60,000	\$ 15,000	Agencia Individual	4 asesores calificados	\$ 100,000

* Montos de prima anualizada. Consulta términos y condiciones.

Mejoras Tarifas

A partir de Septiembre 02 de 2024



Ecuador

Mejoramos la tarifa base en un 10% aproximadamente



Latam

Mejoramos el recargo para frecuencias de pago

- Mensual
- Trimestral
- Semestral