

For "Financial Literacy Campaign"

Read and learn this book and Save Money,
Share this book and Make money.

Please let me know if you have any questions.
We have workshops available every week.

Alejandro Garcia
Cell: (956) 251-9392
Alejandro.Garcia.WFG@gmail.com
www.AlejandroGarcia.wfgopportunity.com

RESCATANDO NUESTRO FUTURO



Principios Básicos Para Construir
una Base Financiera



WORLD SYSTEM BUILDER

RECONOCIMIENTOS

Trabajar en equipo, te lleva a lograr tus sueños. Este proyecto fue el esfuerzo de muchas personas.

Estamos muy agradecidos con ambas oficinas, las de los Estados Unidos y la de Canadá por su conocimiento.

Arlex Flores, Angelo Gurrieri, Yvonne Tran, Cely Pacheco, Veronica Pazaran-Armadillo, Mariza Garza, Eduardo Azcoitia, John Ortiz, Sonia Alfaro, Gilberto Puente, Victor Salvador, Alicia Nguyen, y Tuan Le quienes fueron instrumentos con sus consejos y apoyo.

Damos un agradecimiento en especial a Nick Nguyen, Tammy Luong, y Tina Quach por la labor de editar y diseñar este libro.

Para que este libro fuera posible, fue por la colaboración de Xuan Nguyen, junto con la aportación de Zhong Shi, y Carl Meldrum, quienes fueron colaboradores fundamentales.

Para el equipo y por el equipo, este libro está dedicado a todos los hombres y mujeres que se esfuerzan en su labor y están comprometidos en hacer una gran diferencia en las familias y así edificar una fundación financiera fuerte para el futuro.



Copyright 2016 by X Press WSB, Inc.
2099 Gold Street, PO Box 2028, Alviso, CA 95002
All rights reserved. ISBN 978-1-936914-14-2
\$3.00

www.worldsystembuilder.com

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN

- Introducción, 1*
- El Nuevo Mundo, 3*
- El Nuevo Despertar, 4*
- Seguridad Personal, 5*

BASE FINANCIERA

- Base Financiera, 7*
- Entienda Cómo Funciona el Dinero, 8*
- Conversación Financiera, 8*
- El Tiempo, 10*
- Acumule Riqueza Lentamente, 10*
- Tasa de Retorno, 12*
- La diferencia entre el Interés Simple y el Interés Compuesto, 14*
- La Tasa de Retorno Actual, 15*
- La Inflación, 15*
- Los Impuestos, 17*
- El Asunto de los Impuestos, 18*
- Impuesto Sobre las Ganancias de Capital, 19*
- Impuestos Ahora - Impuestos Después - Impuestos con Ventaja, 19*
- Impuestos Ahora, 21*
- Impuestos Después, 21*
- Impuestos con Ventaja, 21*
- ¿Antes o Después? 21*
- ¿Puede Construir Riqueza? 24*
- Manejo de Deudas, 26*

LA CURVA X

- El Concepto de la Curva X, 27*
- La Curva de la Riqueza, 27*
- La Curva de la Responsabilidad, 29*
- A Mayor Riqueza, Menos Responsabilidad, 29*
- La Curva X Para las Personas Responsables, 32*
- ¿Seguro o Inversión? 33*

LOS SEGUROS

- Entendiendo el Seguro de Vida, 34*
- ¿Es Usted Asegurable? 34*
- ¿Qué Cobertura de Seguro de Vida se Necesita? 35*
- El Método D.I.M.E. 36*
- ¿Necesitan Cobertura de Vida Los Padres que Permanecen en Casa? 37*
- ¿Necesitan Seguro de Vida las Personas Solteras? 38*
- ¿Cómo Comprar un Seguro de Vida? 38*
- Costo Por Cada \$1,000, 39*
- Seguros de Término, 40*
- Seguros de Vida Permanente: Término + Acumulacion, 43*
- Compre Seguro de Término, Invierta la Diferencia, 45*
- Adicionales Seguros de Vida son Disponibles en los Estados Unidos, 45*
- La Estrategia del Seguro de Vida Universal Índexado, 46*
- Adicionales Seguros de Vida son Disponibles en Canadá, 47*
- ¿Cuál Debo de Escoger? 48*
- ¿Es lo Adecuado? ¿Lo Puedo Pagar? 50*
- Otros Tipos de Seguros de Vida, 51*
- Beneficios en Vida del Seguro de Vida, 52*
- Beneficios Sobre Impuestos del Seguro de Vida, 53*
- La Importancia de las Ventajas Sobre Impuestos, 55*
- Cómo Entender las Anualidades, 55*
- Dos Fases en una Anualidad, 56*
- Anualidad: ¡Una Apuesta a la Inversa! 57*

EL RETIRO

- Planes de Retiro, 59*
- El Empleado Pasivo, 60*
- Cuenta de Retiro Individual y Cuenta Roth en los Estados Unidos, 61*
- Cuenta de Retiro Individual, 61*
- Cuenta de Retiro Individual Roth, 61*
- Plan de Incentivo al Ahorro Igualado (SIMPLE), 62*
- Cuenta de Pensión Simplificada, 63*
- Planes de Ahorro para Estudios Universitarios, 63*
- Plan de Ahorro Registrado Para el Retiro, 65*
- Cuenta de Ahorros Libre de Impuestos, 66*
- El Seguro Social, 67*
- Impuestos Al Beneficio del Seguro Social, 68*
- Manejo del Crecimiento, 69*
- ¿Crecimiento o Seguridad? 69*
- La Fórmula 10/20, 71*

OTRAS SOLUCIONES

- Medicare, 72*
- Cuidados de Salud a Largo Plazo, 74*
- Planeación del Patrimonio, 75*
- Testamentos, 76*
- Fideicomisos, 76*

CONCLUSIONES

- Rescatando su Futuro, 77*
- Algunas Cosas para Reflexionar, 79*

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Este libro fue escrito para dos países que son Estados Unidos y Canadá. Aunque los sistemas económicos y financieros de los dos países puedan que sean idénticos, si existen diferencias en ciertos productos y servicios. Pero, las claves fundamentales de cómo se maneja el dinero son iguales.

El propósito de este libro es para proporcionar un conocimiento en general de los conceptos financieros. No tiene la intención de dar consejos sobre impuestos, seguros, inversiones o ningún producto o servicio. Como todos tenemos situaciones personales, debemos de tener la información correcta para poder entender como tomar la mejor decisión que pueda manejar sus metas financieras. Esperamos que usted tenga un éxito en construyendo su futuro financiero.

Ni el autor, ni ninguna otra persona ligada a este libro se hace responsable por los daños que puedan resultar a causa del contenido de este libro.

Ningún libro se puede utilizar para sustituir los consejos profesionales y personales. Se le anima que busque consejería profesional, incluyendo los licenciados en las inversiones, bolsas de valores, contadores, agentes de seguros, abogados y otros individuos.

World System Builder es un organización de mercadeo que está asociado con World Financial Group, Inc. World Financial Group, Inc. (WFG) donde los afiliados ofrecen una selección amplia de productos y servicios. Los productos de seguros son ofrecidos por World Financial Group Insurance Agency, Inc. (WFGIA), World Financial Group Insurance Agency of Hawaii, Inc., World Financial Group Insurance Agency of Massachusetts Inc., World Financial Group Insurance Agency of Wyoming, Inc., World Financial Group Insurance Agency, Inc and /or WFG Insurance Agency of Puerto Rico, Inc. Servicios de consejería de inversiones o de valores se ofrece por parte de Transamerica Financial Advisors, Inc. (TFA), Transamerica Financial Group Division – Member FINRA, SIPC y Consejero Registrado de Inversiones. Productos que no se relación con Valores no se ofrecen por parte de TFA. Solo los asociados de WFG que son representantes registrados y/o Representantes de Consejería de Inversiones de Transamerica Financial Advisors, Inc. pueden ofrecer productos de inversiones y/o consejería de inversiones. WFG, WFGIA and TFA son compañías afiliadas. World System Builder y Transamerica Financial Advisors, Inc. Transamerica Financial Group Division no son afiliados. World System Builder Headquarters: 2099 Gold Street, Suite 100, Alviso, CA 95002. Phone: 408-941-1838.

Las opiniones expresadas en este libro son del autor y no necesariamente de World Financial Group, Inc. Ni World Financial Group, ni sus asociados licenciados ofrecen consejería legal o de impuestos. Todo los casos de matemáticas son presentados en una posición hipotética y solo son para dar ejemplos. No tienen la intención de representar ningún producto específico. Estos

ejemplos no consideran los costos relacionados con ningún producto.

WFG, WFGI and TFA son compañías afiliadas.

WFG y WFGIA Headquarters: 11315 Johns Creek Parkway, Johns Creek, GA 30097-1517. Phone: 770-453-9300.

TFA Headquarters: 570 Carillon Parkway, St. Petersburg, FL 33716. Phone: 800-322-7161.

Las opiniones expresadas en este libro son del autor y no necesariamente de Transamerica Financial Advisors, Inc. Tampoco Transamerica Financial Advisors, Inc. ni sus representantes ofrecen consejería legal o de impuestos. Todos los casos de matemáticas son presentados en una posición hipotética y solo son para dar ejemplos. No tienen la intención de representar ningún tipo de inversión. Estos ejemplos no consideran los costos relacionados con inversiones. Las inversiones llevan su riesgo y puede que ocurra ganancia o pérdida. Buscando inversiones con mayores ganancias incluye grandes riesgos.

World Financial Group Canadá es un compañía de mercadeo donde sus afiliados ofrecen una selección amplia de productos y servicios.

World Financial Group Insurance Agency of Canadá Inc. (WFGIAC) ofrecen seguros de vida y fondos segregados.

Transamerica Securities Inc. (TSI) ofrecen fondos mutuos.

World Financial Group Insurance Agency of Canadá Inc., WFGIAC and TSI son afiliado.

Headquarters: 5000 Yonge Street, Suite 800, Toronto, ON M2N 7E9. Phone: 416-225-2121.

Las opiniones expresadas en este libro son del autor y no necesariamente de World Financial Group Canadá Inc., World Financial Group Insurance Agency of Canadá Inc. o Transamerica Securities Inc. Ni Transamerica Securities Inc. ni World Financial Group Agency of Canadá Inc., ni sus representantes ofrecen consejería legal o de impuestos. Todos los casos de matemáticas son presentados en una posición hipotética y solo son para dar ejemplos. No tienen la intención de representar ningún tipo de inversión. Estos ejemplos no consideran los costos relacionados con inversiones. Las inversiones llevan su riesgo y puede que ocurra ganancia o pérdida. Buscando inversiones con mayores ganancias incluye grandes riesgos. Individuos siempre deben leer un paquete de, Information Folder, de productos de seguros o los documentos Fund Facts (or Prospectus) antes de comprar un producto de valor. Las personas interesadas deben de consultar con profesionales de finanzas antes de comprar cualquier producto o servicio.

Nota: En la provincia de Quebec, Canadá se tiene elementos importantes que tienen diferencias en su sistema legal (que afecta contratos, últimos testamentos y patrimonios), y sus productos / servicios financieros, y programas del gobierno como (el Quebec Pension Plan). Este libro no toca las diferencias únicas que existen en la provincia de Quebec. Personas que viven en esta provincia y buscan información específica relacionada con Quebec deben de consultar su respectivo profesional.

*rescatando
nuestro
futuro*

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con encuestas recientes, los norteamericanos están enfrentando retos financieros serios.

En Canadá:

- ◆ 35% de los canadienses no cuentan con ahorros o inversiones.
- ◆ Solamente un 27% de los trabajadores del sector privado tienen un plan de pensión patrocinado por su empresa.
- ◆ El promedio de ahorros en los Planes de Pensión Registrados de Ahorro solo llega a \$55,000.*

La situación en los Estados Unidos es mucho más desalentadora.

- ◆ El 33%, algo más de 77 millones de estadounidenses, no paga sus cuentas a tiempo.
- ◆ El 39% de las personas llevan las deudas de tarjetas de crédito mes tras mes.
- ◆ Solamente el 59% de los adultos manifiestan tener algún tipo de ahorro
- ◆ Aún peor, en la actualidad más de la mitad opinan que es aceptable dejar de pagar sus créditos hipotecarios si no se encuentran en condiciones de mantenerlo.**

La mayoría de nosotros no esperamos en convertirnos en una estadística para darnos cuenta de que estamos en problemas. Estos problemas nos rodean. Les suceden a nuestras propias familias y a las familias de nuestros amigos.

Resulta irónico que a pesar de que vivimos en uno de los países más ricos del mundo, siempre tengamos problemas de dinero. Podemos trabajar intensamente toda nuestra vida y encontrarnos con la pobreza al momento de retirarnos. Nos esforzamos mucho para criar a nuestros hijos solo para verlos terminar sus estudios universitarios con muchas deudas. Las deudas se convierten en una forma de vida.

No tenemos mucho, y no sabemos mucho. Nadie nos enseña en la escuela como administrar nuestro dinero. Los asuntos financieros con frecuencia no son parte de nuestra conversación, y los productos financieros no siempre se nos explican. La mayoría de las personas tienen dificultades para balancear sus cuentas de cheques y aun para leer un estado financiero. Utilizamos las tarjetas de crédito diariamente y no siempre entendemos todos los cargos ocultos. Compramos pólizas de seguros para luego guardarlas en un archivero. Contribuimos a nuestros planes 401k o RRSP y tenemos la esperanza de que alguien se encargue de ellos. Todos queremos tener un retiro cómodo, pero pocos tenemos un plan. Podemos ser gastadores activos pero ahorradores pasivos.

Es posible que no sepamos lo que no sabemos. Aunque la industria financiera es una de las grandes industrias a nivel mundial, y a pesar de que constantemente nos bombardean con una gran cantidad de noticias financieras, en canales de televisión, y sitios en la red, nuestros conocimientos sobre finanzas siguen siendo escasos.

Existe un gran número de reglas complejas, y regulaciones, para miles de opciones en acciones del mercado de valores, bonos, fondos, planes de ahorro, tarjetas de crédito, y préstamos que hay disponibles.

Se necesita un cambio, y la tarea no será fácil. Pero primero necesitamos comprender. Los días pasados de dependencia pasiva tienen que terminar. Debe comenzar una nueva era de pro-actividad y de libertad financiera.

En el contexto de esta obra, queremos explicar las finanzas tal y como un amigo se lo explicaría a otro amigo. Queremos que sea lo suficientemente sencillo, utilizando un lenguaje común para personas comunes. No tenemos la intención de entrar en muchos detalles, sino más bien enfocarnos en los principios fundamentales de cómo funciona el dinero. Tratamos de utilizar ejemplos sencillos y suposiciones comunes.

Esperamos obtener su atención e interesarle en asuntos financieros de manera que usted obtenga información básica de cómo funciona el dinero. Este es el primer paso hacia la consolidación de su futuro financiero. Al igual que muchos de nosotros, una vez que usted abra las puertas del conocimiento financiero, descubrirá que usted puede llegar a entender, planear y construir una base financiera para su familia.

Recuerde: no hay nadie más interesado en su futuro financiero que usted mismo, en definitiva no es el gobierno ni su empresa. Es responsabilidad de usted aprender las reglas sencillas de cómo funciona el dinero. Entender cómo funciona el dinero es parte de la responsabilidad que usted tiene con su familia. Usted puede hacerlo. Usted puede controlar su futuro.

**<http://abclifeliteracy.ca/mml/financial-literacy-facts>*

***<http://www.creditcards.com/credit-card-news/consumer-financial-literacy-survey-1276.php>*

EL NUEVO MUNDO

El nuevo milenio se ha caracterizado por un estado de turbulencia.

A medida que se daba la cuenta regresiva a la llegada del año 2000, el temor del virus en las computadoras llamado Y2K amenazó con desestabilizar el orden mundial y causar un caos cibernético.

A mediados de Marzo de ese año, la burbuja punto.com hizo explosión, enviando el mercado de valores en caída libre.

Un año más tarde, la tragedia del 11 de Septiembre, trajo consigo una realidad de incertidumbre e inseguridad.

Luego en el año 2008 el mundo experimentó otra crisis financiera. La economía de los Estados Unidos atravesó por la Gran Recesión.

La primera década del nuevo milenio fue una pérdida para muchas familias. Estas familias sufrieron grandes pérdidas en los avalúos de sus viviendas, ahorros, fondos de pensión, y lo que es peor, en el empleo. Un inmenso número de personas se declararon en bancarota y perdieron sus viviendas. Millones de personas abandonaron la esperanza de buscar empleo.

Aunque estos tiempos turbulentos pueden haber tenido mayor intensidad en los Estados Unidos que en Canadá, los canadienses promedio no estuvieron inmunes al impacto de la caída de los mercados y de un futuro incierto.

A pesar de que la economía de los Estados Unidos se encuentra en recuperación, el efecto aún continúa.

Hoy en día, hay setenta y seis millones de “Baby Boomers”, término que se refiere a las personas nacidas entre 1946 y 1964. Cada día, diez mil de ellos cumplen la edad de 65 años. Muchos de ellos sufrieron el duro impacto de la crisis financiera. Muchos más luchan por su supervivencia debido a que no se prepararon para el retiro.

La generación X, son los nacidos entre 1965 y 1980, son jóvenes adultos de edad media. Ellos se preocupan por mantener sus empleos y pagar sus cuentas cada vez mayores. Muchos de ellos se encuentran enfrentando la carga de cuidar de sus familias y ayudar a sus padres.

Los milenios, son aquellos nacidos después de 1980, enfrentan retos aún mayores con la economía del momento. A medida que el mercado laboral se globaliza, las compañías cada vez más envían sus operaciones al extranjero donde los costos de mano de obra son más bajos. Además, un número mayor de empleos están siendo reemplazados debido a los avances en la informática y automatización. La tecnología y las máquinas inteligentes cambian con tanta rapidez que las habilidades de los trabajadores no pueden mantener el ritmo.*

Muchas personas se quedaran atras o tendrán que aceptar empleos donde se requiere menos preparación, o empleos temporales.

*<http://www.pewsocialtrends.org/2014/03/07/millennials-in-adulthood/sdt-next-america-03-07-2014-0-06>

EL NUEVO DESPERTAR

Después de la Segunda Guerra Mundial, la segunda mitad del último milenio presentó un estilo de vida de comodidad. La mayoría de las personas crecieron pensando lo siguiente: si ellos pudieran ir a una buena universidad, obtener un buen título, y encontrar un buen empleo, al momento de retirarse, su sindicato, su compañía, o el gobierno se encargaría de ellos. El ahorro no era una prioridad.

Al llegar las décadas de los 80 y 90, hubo mayor acceso al dinero a través de préstamos más fáciles y tarjetas de crédito. Gaste ahora y pague más tarde era el lema. El nivel de deuda de los consumidores se elevó. Vivir con deudas se convirtió en la nueva norma. Desde la universidad hasta una edad avanzada, muchas personas llevaron una

vida de deudas comenzando con los préstamos estudiantiles y luego las tarjetas de crédito, préstamos para vehículos, hipotecas, etc.

Tal vez lo único bueno que salió de la última crisis financiera es el hecho de que cada vez más personas están comenzando a prestar atención a sus finanzas personales. Ellos quieren entender cómo funciona el dinero y reconstruir su base financiera.



SEGURIDAD PERSONAL

Los pilares tradicionales del retiro están ahora en duda.

Ahorros personales

Son 38,000,000 los estadounidenses que viven de cheque a cheque.*

A Canadá no le va mucho mejor. El 30% de los canadienses no pueden manejar más de \$500 de gastos inesperados sin tener que endeudarse, y un 28% adicional no puede manejar más de \$2,000.**

Pensiones Laborales

Los buenos tiempos de las pensiones de antes están desapareciendo en Norteamérica. En los Estados Unidos, las compañías ahora ofrecen planes 401K, y pocas igualan la contribución de los empleados. En Canadá, las compañías se han estado alejando de los Planes de Beneficio Definido, los cuales proveen una cantidad conocida a los Planes de Contribución Definida, y pasan los riesgos de inversión al trabajador.

Programas del Gobierno: Seguro Social y Planes de Pensión Canadiense

En los años 40, por cada pensionado había 40 trabajadores estadounidenses contribuyendo al Seguro Social. Hoy en día este número se ha reducido a aproximadamente 3 por cada pensionado.^{***} Este desbalance está ejerciendo una presión cada vez mayor a la capacidad del gobierno de sostener el Seguro Social y proveer beneficios a los ciudadanos mayores, los cuales tienen una esperanza de vida cada vez más alta y requieren mayor apoyo.

En Canadá, existen presiones similares en el Plan de Pensión Canadiense causadas por una población cada vez mayor y que también tiene una esperanza de vida más alta. A partir de Enero del 2015, si una persona quería ser elegible para recibir la pensión de retiro más alta a la edad de 65 la cantidad sería de \$1,065 por mes.^{****} ¿Es esta cantidad suficiente para proveerle a usted el retiro que desea?

Ahora más que nunca las personas necesitan cambiar su modo de pensar en relación con su dependencia del Seguro Social y pasar a la Seguridad Personal. Usted debe proveer los fondos para su propia pensión. No puede depender de sindicatos, de su empleador o del gobierno. Usted mismo debe encargarse de su futuro financiero y también desarrollar nuevos hábitos financieros.

- ◆ **Ganar Dinero**
- ◆ **Ahorrar Dinero**
- ◆ **Hacer Crecer el Dinero**
- ◆ **Proteger el Dinero**

Tenemos que admitir que los conceptos y las soluciones financieras no son un tema muy emocionante. Pero con disciplina y paciencia usted puede aprender y entender los aspectos fundamentales. Y de esta manera usted puede construir una base financiera sólida.

La independencia financiera no es un sueño. Es una prioridad. Tome el control de su futuro.

^{*}<http://money.cnn.com/2014/04/25/news/economy/middle-class-paycheck>

^{**}<http://www.benefitscanada.com/news/canadians-say-their-savings-habits-are-poor-55872>

^{***}<http://mercatus.org/publication/how-many-workers-support-one-social-security-retiree>

^{****}<http://www.benefitscanada.com/pensions/db/cpp-benefits-rising-in-2015-60918>

BASE FINANCIERA

De la misma manera que se construye una casa, usted debe comenzar con una base financiera sólida y construirla desde abajo hacia arriba.



Primero que todo usted debe tener la protección adecuada en caso de incapacidad, problemas de salud, o muerte prematura.

También debe reducir sus responsabilidades y salir de deudas.

Usted debe apartar de tres a seis meses de sus ingresos para manejar cambios repentinos en su empleo o negocio, o pagar por accidentes o reparaciones imprevistas.

Además usted debe ahorrar o invertir a largo plazo.

Todas estas tareas debe realizarlas lo antes posible.

Usted debe considerar su protección como una prioridad, ¿Por qué? Si usted trata de ahorrar algunos cientos de dólares al mes pero no esta asegurado en caso de enfermedad, incapacidad, o muerte repentina, estos ahorros no durarán mucho tiempo.

De la misma manera si tiene una emergencia, pero su dinero está atado en alguna inversión, ¿cómo podría manejar gastos inesperados? Tal vez tenga que endeudarse más.

Una base sólida construirá una casa financiera más duradera y resistente. De otra manera no resistirá los golpes de las tormentas, tornados y terremotos. Así mismo, los cuatro niveles de la base financiera van a construir una base sólida para su futuro financiero.

ENTIENDA CÓMO FUNCIONA EL DINERO

La Fórmula de la Riqueza

El dinero no crece en arboles. Hay que trabajar para obtenerlo. Si usted quiere construir riqueza, existe una fórmula para lograrlo.*

$$\begin{array}{r}
 \text{DINERO} \\
 + \text{ TIEMPO} \\
 +/\text{- TASA DE RETORNO} \\
 - \text{ INFLACIÓN} \\
 - \text{ IMPUESTO} \\
 \hline
 = \text{RIQUEZA}
 \end{array}$$

**Este es un concepto / meta desarrollado por World Financial Group (WFG) únicamente para propósitos ilustrativos. De ninguna manera ofrece, garantiza o implica ganancias o retribuciones financieras como resultado de hacerse miembro de WFG. El término "riqueza" es subjetivo y se debe definir en forma individual.*

CONVERSACIÓN FINANCIERA

¿Dónde está el dinero? Un buen número de personas siempre parecen tener problemas financieros. La mayoría de las veces sus fondos son escasos. Warren Buffett aconseja. "No ahorre lo que queda después de gastar; gaste lo que queda después de ahorrar."

Páguese Usted Primero

Aparte entre el 5 % y el 10% de sus ingresos como ahorro para el futuro. Si es posible ahorre el 15% o más. Considérelo como una cuenta que debe pagar y páguese primero. Esa es su "cuenta financiera familiar". ¿No le parece que tiene sentido pagarle a su familia primero antes de pagar las cuentas de otras personas? Su cuenta del cable de TV no es más importante que el bienestar financiero de su familia.

Compre Solo lo que se Necesita

Gastar dinero es una forma de vida para muchas personas. Salir de compras se convierte en un hábito. Puede convertirse en una adicción.

Encontrar ofertas y comprar artículos en promoción no siempre significa que se está ahorrando. Puede suceder que usted esté comprando cosas que no necesita.

Conozca la diferencia entre lo que realmente necesita y lo que es un simple deseo. Cuando una persona dice que “necesita” zapatos nuevos, ¿será esto verdaderamente esencial o simplemente un deseo? ¿Cuántas personas tienen la intención de comprar un Toyota pero se llevan un Lexus a la casa?

Pequeños Cambios, Gran Diferencia

Gastar es un hábito, como también lo es el ahorro. ¿Qué tal si usted pudiera hacer pequeños cambios en sus hábitos de gastar y empezar a ahorrar \$10 al día? Son \$300 por mes.



Estas son cantidades considerables para su retiro. ¿Será que puede usted reducir algunos lujos personales ahora para cosechar mayores beneficios en el futuro? ¿Cosas tales como refrescos, café, agua embotellada, cigarrillos, TV por cable, teléfonos nuevos, ir de compras, vehículos de lujo, comer fuera, fiestas?

Lo que cuenta no es el dinero que usted se gana. Es lo que usted ahorra. Una característica común de las personas ricas es que son muy conscientes de sus gastos.

EL TIEMPO

El tiempo es dinero.

Entre más pronto comience a ahorrar, mejor será su futuro. Miremos los ejemplos en la siguiente página.

Posponer es el enemigo del ahorro. Muchas personas en su juventud piensan que tienen mucho tiempo para ahorrar. Luego se casan, tienen hijos, y compran una casa. Con una hipoteca y nuevos gastos, el dinero escasea. Entonces deciden que comenzarán a ahorrar más tarde.

A medida que se acercan a la edad media, sus hijos ingresan la universidad, y los gastos de matrícula afectan su presupuesto. Muy pronto formarán parte del grupo de personas que se acercan a la edad de retiro y cuentan con muy poco o ningún ahorro. Saben que deben ahorrar, pero en ese momento dicen que es demasiado tarde.

Muchos se preguntan: ¿Qué tal si hubiera guardado \$100 o \$200 cada mes cuando estaba joven? De esta manera hubieran podido acumular ahorros significantes en el presente.

No espere. Comience a ahorrar lo más que pueda, lo más pronto que pueda.

ACUMULE RIQUEZA LENTAMENTE

Una base financiera sólida se tarda tiempo en construir.

El dinero no crece de la noche a la mañana. Evite los impulsos de enriquecerse con rapidez. Las Acciones y bienes raíces pueden parecer atractivos. Sin embargo, una elección errónea puede significar un gran atraso en la tarea de alcanzar su meta de ahorros.

Las inversiones no son un juego de azar. Usted debe entender cómo funciona el dinero, tener un plan, y mantener su disciplina en relación con este plan hasta cuando alcance su meta.

AHORRAR TEMPRANO

El Señor de Ahorros Temprano, ahorra \$3,600 por año por 7 años, en una cuenta de 8% de impuestos diferidos.

El Señor de Esperar Mucho empieza ahorrar \$3,600 por año por 17 años en una cuenta de 8% de impuestos diferidos 7 años después del Señor de Ahorros Temprano.

**Este ejemplo es únicamente para propósitos ilustrativos.*

SEÑOR DE AHORROS TEMPRANO

Edad	Contribución Anual	Acumulación Total
25	\$3600	\$3,888
26	\$3600	\$8,087
27	\$3600	\$12,622
28	\$3600	\$17,520
29	\$3600	\$22,809
30	\$3600	\$28,522
31	\$3600	\$34,692
32	\$ -	\$37,467
33	\$ -	\$40,465
34	\$ -	\$43,702
35	\$ -	\$47,198
36	\$ -	\$50,974
37	\$ -	\$55,052
38	\$ -	\$59,456
39	\$ -	\$64,212
40	\$ -	\$69,349
41	\$ -	\$74,897
42	\$ -	\$80,889
43	\$ -	\$87,360
44	\$ -	\$94,349
45	\$ -	\$101,897
46	\$ -	\$110,048
47	\$ -	\$118,852
48	\$ -	\$128,361

Contribución Total

\$25,200

SEÑOR DE ESPERAR MUCHO

Edad	Contribución Anual	Acumulación Total
25	\$ -	0
26	\$ -	0
27	\$ -	0
28	\$ -	0
29	\$ -	0
30	\$ -	0
31	\$ -	0
32	\$3600	\$3,888
33	\$3600	\$8,087
34	\$3600	\$12,622
35	\$3600	\$17,520
36	\$3600	\$22,809
37	\$3600	\$28,522
38	\$3600	\$34,692
39	\$3600	\$41,355
40	\$3600	\$48,552
41	\$3600	\$56,324
42	\$3600	\$64,718
43	\$3600	\$73,783
44	\$3600	\$83,574
45	\$3600	\$94,148
46	\$3600	\$105,567
47	\$3600	\$117,901
48	\$3600	\$131,221

Contribución Total

\$61,200

TASA DE RETORNO

El Poder del Interés Compuesto

Uno de los más importantes descubrimientos en finanzas es la Regla del 72*: Esta muestra cómo calcular el efecto del interés compuesto con una fórmula muy sencilla.

Tome el número 72 y divídalo por la tasa de retorno. El resultado va a ser el número de años que se requieren para que su dinero se duplique.

$$\frac{72}{\text{Tasa de Retorno}} = \text{años que se requieren para duplicar su dinero}$$

Por ejemplo: con el 4% de interés

$$\frac{72}{4} = \text{son 18 años para duplicar su dinero}$$

LA REGLA DEL 72

72 / 4 = 18		72 / 8 = 9		72 / 12 = 6	
Su dinero se duplica cada 18 años		Su dinero se duplica cada 9 años		Su dinero se duplica cada 6 años	
Edad	4%	Edad	8%	Edad	12%
29	\$10,000	29	\$10,000	29	\$10,000
		38	\$20,000	35	\$20,000
47	\$20,000	47	\$40,000	41	\$40,000
		56	\$80,000	47	\$80,000
65	\$40,000	65	\$160,000	53	\$160,000
				59	\$320,000
				65	\$640,000

La diferencia entre los \$10,000 al 4% versus 12% son \$600,000.
\$600,000 es equivalente al sueldo de 20 años de alguien que gana \$30,000 anual.

La regla del 72 revela el poderoso impacto del interés compuesto sobre el dinero. También revela dos tipos de personas.

- ♦ Las personas que no entienden cómo funciona el dinero – terminan trabajando para obtener su dinero.
- ♦ Las personas que entienden cómo funciona el dinero – ponen el dinero a trabajar para ellos.

Las personas ricas tienden a invertir su tiempo en aprender y comprender como funciona el dinero. Ellos buscan consejería y soluciones con el fin de obtener mayor rendimiento para su dinero.

Muchas personas pobres carecen del conocimiento acerca de las finanzas personales. A algunos no les importa entender. Muchos no tienen ningún plan y pocos ahorros. Los pocos ahorros que tienen por lo general los ponen en cuentas de ahorros con bajas tasas de retorno. De esta manera no ponen su dinero a trabajar para ellos.

El interés compuesto funciona de ambas maneras. Lo puede favorecer a usted o lo puede colocar en posición de desventaja. Si usted debe dinero, el interés compuesto sobre su deuda puede arruinarlo. Como resultado, muchas personas continúan pagando las cuentas con un interés alto. A pesar de numerosos pagos, el saldo de estas cuentas apenas se reduce debido a que la alta tasa de interés sobre el saldo continúa ascendiendo. Algunas veces, parece que fuera imposible terminar de pagar el saldo.

**La Regla del 72 es un concepto matemático que aproxima el número de años que se requieren para duplicar el principal con una tasa de retorno constante. El rendimiento de las inversiones cambia fluctúa con el tiempo y por eso los resultados actuales no aciertan a que se duplique su dinero con una certeza fija. Adicionalmente, no hay ninguna garantía que alguna inversión o programa de ahorro pueda superar la inflación. Este es un ejemplo hipotético y no está supuesto a representar una inversión real. Las dos, el principal y la ganancia de la inversión varían con el tiempo. Buscando tasas más altas involucra más riesgos.*

LA DIFERENCIA ENTRE EL INTERÉS SIMPLE Y EL INTERÉS COMPUESTO

Veamos la comparación del ejemplo de Señor A poniendo \$10,000 en un plan de ahorros con el 8% de interés simple y el Señor B poniendo \$10,000 en otro plan de ahorros con el 8% de interés compuesto anual.

Señor A- El Interés Simple

	Total
El primer año: $\$10,000 \times 8\% = \800	\$10,800
El segundo año: $\$10,000 \times 8\% = \800	\$11,600
El tercer año: $\$10,000 \times 8\% = \800	\$12,400
El décimo año: \longrightarrow	\$18,000

Con el interés simple el Señor A gana \$800 cada año o \$18,000 sobre diez años.

Señor B - El Interés Compuesto

	Total
El primer año: $\$10,000 \times 8\% = \800	$\$800 + \$10,000 = \$10,800$
El segundo año: $\$10,800 \times 8\% = \864	$\$864 + \$10,800 = \$11,664$
El tercer año: $\$11,664 \times 8\% = \933	$\$933 + \$11,664 = \$12,597$
El décimo año: \longrightarrow	= \$21,589

El plan de ahorros que incluye el interés compuesto, le permite al Señor B de recibir una combinación del 8% sobre el principal y el interés para preparar la calculación del próximo año. Al ver la diferencia entre el interés simple y el interés compuesto, se da uno cuenta de la potencia que tiene este conocimiento.

LA TASA DE RETORNO ACTUAL

Cuando usted ahora o invierte, es muy importante que tenga un buena tasa de retorno. ¿Pero cuál es la tasa de retorno actual? ¿En otras palabras, que es lo que usted actualmente recibe?

El Primer Ejemplo:

Si usted ahorra	\$100.00
Con el 3% de interés	+3.00
Y paga impuestos de 25% (combinados Federal y Estatal)	-0.75
Después de impuestos	\$102.25
Inflación al 3.5%	-3.50
Rendimiento real (Después de impuestos y la inflación)	\$98.75

Usted pierde!

El Segundo Ejemplo:

Si usted ahorra	\$100.00
Con el 5% de interés	+5.00
Y paga impuestos de 25% (combinados Federal y Estatal)	-1.25
Después de impuestos	\$103.75
Inflación al 3.5%	-3.50
Rendimiento real (Después de impuestos y la inflación)	\$100.25

Necesita recibir aproximadamente el 5% o mas de interés para ganarle a los impuestos y la inflación.

LA INFLACIÓN: EL ASESINO SILENCIOSO

La inflación es el aumento normal en los precios de los productos y servicios en la economía a través del tiempo.

Cuando los precios aumentan, el poder de compra de las personas disminuye. Por ejemplo, asumiendo una tasa inflacionaria del 3.5% anual, \$100 dólares de hoy día solo podrán comprar el equivalente de \$96.5 dólares el próximo año.

La inflación ocurre cuando el país imprime más dinero del que se está ganando. El resultado es que todo el mundo perderá algún valor de su dinero. Algunas personas se refieren a la inflación como un impuesto oculto.

Por lo tanto, la inflación es un elemento importante que tiene que ser considerado cuando usted planifica una estrategia financiera para el futuro. Por ejemplo, si usted deposita su dinero en una cuenta de ahorros con una tasa de interés de cero anual, al largo plazo va a perder dinero.

En los últimos 100 años, desde 1914 a 2014, el promedio de las tasa inflacionaria en Estados Unidos ha sido del 3.32%*. Veamos los precios de ciertos artículos y sus cambios al paso del tiempo.**

El promedio del costo de estos artículos:

	Años 70's	Años 90's	Año 2013
Casa Nueva	\$23,450	\$123,000	\$289,500
Carro Nuevo	\$3,400	\$16,950	\$31,352
Una barra de Pan	.25 centavos	.70 centavos	\$1.98
Sueldos	\$9,400	\$28,960	\$44,321

¿Que valor tendrá \$100 en los próximos 20 años?

Asumiendo que la inflación está al 3%:

\$100 DE HOY

Años en el Futuro	Poder de Compra Disminuir	Inflación Aumentada El valor equivalente a \$100
5	\$86	\$116
10	\$74	\$134
15	\$64	\$156
20	\$55	\$181

Supongamos que usted planea retirarse en unos 20 años y lo quiere hacer con un ingreso de \$4,000 por mes. Si tomamos en consideración un 3% de inflación anual y se lo aplicamos a los \$4,000, necesarios, nos damos cuenta que en realidad vamos a tener que guardar alrededor de \$7,224 para tener el estilo de vida deseado. ¿Está usted preparado para esto? ¿Cree usted que debería ahorrar más y gastar menos?

*<http://www.tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi>

**<http://www.thepeoplehistory.com>

LOS IMPUESTOS

Benjamin Franklin dijo que no hay certeza de nada en este mundo, a excepción de la muerte y los impuestos.

1- Usted gana dinero. Debe pagar impuestos.

2- Usted gasta dinero. Debe pagar impuestos.

3- Usted ahorra dinero. Debe pagar impuestos.

4- Usted muere. Aún debe pagar impuestos.

Independientemente de lo que compremos, lo que vendamos, lo que ganemos, lo que poseamos, o lo que hagamos, a la vuelta de la esquina el cobrador de impuestos nos estará esperando.

Una buena noticia es que actualmente, la tasa de impuestos sobre la renta a nivel federal es la más baja históricamente hablando. Esta tasa estuvo por encima del 90% durante la Presidencia de Kennedy y el 70% al comienzo de la administración de Reagan. Aunque hoy en día la tasa de impuestos es una de las más bajas, hay que tomar en consideración los impuestos estatales. Para más información sobre las tasas de impuestos actuales, por favor visite la página: www.irs.gov.

LA HISTORIA DE LAS TASAS DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA (1913 A 2015)*

Año	Porcentaje de Impuestos	Comentarios
1913	7%	El primer impuesto sobre los ingresos
1917	67%	Financiación para la Primer Guerra Mundial
1932	63%	Etapa de la Depresión
1941	81%	La Segunda Guerra Mundial
1944	94%	La Nueva Ley de los Impuestos Individuales – Tax Act of 1944
1964	77%	La Guerra de Vietnam – rebajaron los impuestos
1981	70%	Etapa del Presidente Reagan donde recorto los impuestos
1988	28%	Etapa del Presidente Reagan donde recorto los impuestos
1991	31%	Nueva Ley de Impuestos – Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990
2003	35%	Etapa del Presidente Bush donde recorto los impuestos
2003 - Presente	39.6%	Nueva Ley de Impuestos – American Taxpayer Relief Act of 2012

*<http://www.taxfoundation.org>

Mientras los canadienses tienen rangos y tasas de impuestos diferentes, y algunas diferencias en los impuestos que pagan tales como el GST/HST, el impacto y efecto final de los impuestos son iguales. Le deja a usted con menos dinero disponible. Para mayor información sobre tasas tributarias en Canadá por favor visite la página: <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdl/fq/txrts-eng.html>

EL ASUNTO DE LOS IMPUESTOS

Toda estrategia financiera ha de tener en consideración el hecho de que los impuestos se toman una parte considerable de su dinero al largo plazo. De momento sabe usted: ¿Cuál es la tasa de impuestos que usted está pagando actualmente? ¿Cuál va a ser su tasa de impuestos en el futuro? ¿Van a subir, mantenerse o bajar las tasas de impuestos en el país?

Examinemos algunos de los retos en el futuro.

1. La Reducción de la Base De Impuestos del País

Como mencionamos desde 1945 cuando comenzó El Seguro Social, la proporción de ciudadanos activos en el mercado laboral y la cantidad de personas retiradas se ha reducido constantemente desde más de 40 trabajadores por cada retirado, a un promedio de 3 trabajadores por retirados en la actualidad. Esta proporción se sigue reduciendo ya que hoy en día la gente tiende a tener vidas más largas en Canadá y los Estados Unidos. En un futuro próximo le va a ser muy difícil a estos Gobiernos mantener el programa del Seguro Social, el Plan de Pensión Canadiense y los beneficios generales que hoy día reciben los ciudadanos de la tercera edad.

2. Aumento de la Deuda Pública

A partir de Enero del 2015, la deuda de los Estados Unidos se encuentra en \$18 trillones – una carga de \$56,500 por ciudadano. Hace cuatro años era solo de \$13 trillones.* La deuda de Canadá es de C\$692.4 billones, una carga promedio de C\$19,590 por ciudadano.**

¿Adivine quién pagara esta deuda? Nuestras generaciones futuras. El gobierno adquiere préstamos principalmente a través de la deuda pública, la cual le adeuda a individuos, negocios, y gobiernos

extranjeros que han adquirido bonos de tesoro, pagarés y bonos. Los inversionistas extranjeros tienen la porción mayor de la deuda Nacional de los Estados Unidos. China y Japón encabezan la lista, con más de \$1 trillón cada uno en pagarés.**

A medida que se reduce la base de impuestos de trabajadores en relación con ciudadanos pensionados, los costos relacionados con la provisión de beneficios de retiro, Medicare, Defensa e Infraestructura continúan en aumento. El gobierno tendrá que escoger entre reducir el presupuesto o aumentar los impuestos. Muchas personas creen que los impuestos posiblemente aumentarán en el futuro. ¿Qué piensa usted?

**<http://www.usdebtclock.org>*

***<http://www.nationaldebtclocks.org>*

****<http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/10/10/this-surprising-chart-shows-which-countries-own-the-most-u-s-debt>*

IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS DE CAPITAL

Casi todo lo que usted posee o utiliza para propósitos personales o de inversión es un activo capital, tal como su vivienda, acciones en el mercado de valores, y bonos. De manera que cuando usted vende activos de capital, la diferencia entre la cantidad por la cual los vendió y la base, la cual es generalmente la cantidad que pagó por ellos se considera ya sea una ganancia o una pérdida de capital.

Las ganancias de capital sobre los activos que se mantienen por menos de un año, se consideran una ganancia a corto plazo y generalmente se les aplican tasas de impuestos ordinarias.

IMPUESTOS AHORA - IMPUESTOS DESPUÉS - IMPUESTOS CON VENTAJA

¿A dónde se va su dinero? Veamos como se pagan impuestos en las diferentes cuentas de inversiones.

En los Estados Unidos:

¿Dónde pone usted su dinero?

Impuestos Ahora

CUENTA DE CHEQUERA
CUENTA DE AHORROS
CD
BOLSA DE VALORES
FONDOS MUTUOS

Impuestos Después

401K/403(B)
IRA/SEP-IRA
ANUALIDADES
PENSIONES

Impuestos Con Ventaja

ROTH-IRA
529 PLAN DE COLLEGIO
BONO MUNICIPAL
AHORROS DE SALUD (HSA)
SEGURO DE VIDA
CUIDADOS PROLONGADOS (LTC)

En Canada:

¿Dónde pone usted su dinero?

Impuestos Ahora

CUENTA DE CHEQUERA
CUENTA DE AHORROS
GIC
BOLSA DE VALORES
FONDOS MUTUOS
BONOS
INTERES SOBRE INGRESO
INVERSIONES NO
REGISTRADAS

Impuestos Después

RRSP/RRIF
LIRA/LIF
RESP
ANUALIDADES
PENSIONES
CPP
OAS
RDSP

Impuestos Con Ventaja

TFSA
SEGURO DE VIDA
SEGURO INDIVIDUAL DE
ENFERMEDAD CRITICA
Y INCAPACIDAD
SEGURO DE SALUD
RESIDENCIA PRIMARIA

IMPUESTOS AHORA

Los impuestos ahora implican que las ganancias de estas cuentas deben pagar impuestos por el año actual. Por ejemplo, las ganancias provenientes de cuentas de ahorro, Certificados de Depósitos, (CD's), dividendos provenientes de la bolsa de valores, fondos mutuos y fondos del mercado monetario deben reportarse y pagar los respectivos impuestos. En Canadá, los Certificados de Inversión Garantizados (GICs), Depósitos a Término y cualesquier ahorros e inversiones que por lo general se mantengan en un plan no registrado, se encontrarían dentro de esta categoría.

IMPUESTOS DESPUÉS

Los impuestos después se refieren a que el dinero que usted coloca antes de impuestos. El dinero que se deposita en una cuenta es dinero sobre el cual aún no se ha pagado impuestos de renta. Sin embargo, este impuesto ciertamente se deberá pagar al momento de retirarlo. En los Estados Unidos, las cuentas de impuestos después son comúnmente IRA, 401K y 403(b). En Canadá, los Planes de Ahorro de Retiro Registrado (RRSPs), los Planes Registrados de Ahorro Educativo (RESPs), y los Planes Registrados de Ahorro para Incapacidad (RDSPs) son métodos populares de impuestos después.

En los Estados Unidos, cuando una persona comienza a retirar su dinero después de los 59½, se le cobrará impuestos a la tasa ordinaria. Pero si lo hace antes de esta edad, recibirá una penalidad del 10% (con pocas excepciones). De la misma forma, no se puede mantener el dinero allí eternamente. Este se debe retirar al llegar a la edad de 70½ o pagar una penalidad de 50%.

La mayoría de las cuentas de impuestos después están diseñadas de esta manera. Sin embargo, algunas de estas cuentas son diferidas, más no son deducibles de impuestos. Por ejemplo, el dinero que usted coloca en una anualidad no calificada o una cuenta IRA no son deducible es del tipo diferido, el cual no es deducible. El impuesto solo se aplica a la ganancia al momento del retiro, el cual ha sido diferido.

Las reglas del RRSP Canadiense son diferentes a las de los Estados Unidos. Sin embargo, el funcionamiento básico es similar en el sentido de que el dinero pre-impuestos ingresa a una RRSP. Para mayor información al respecto de los detalles específicos de estas cuentas, por favor visite la página: <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdl/tpcs/rrsp-reer/rrsps/eng.html>.

IMPUESTOS CON VENTAJA

Ventaja en los impuestos, significa que por lo general usted no paga impuestos al retira el dinero de su cuenta. El dinero proveniente de esta inversión es considerado post-tributario debido a que ya usted ha pagado los impuestos del caso.

Los ROTH IRAs, los Planes 529 de Ahorro para la Universidad, los TFSA's y los Seguros de Vida son métodos populares de inversión que reciben distribuciones de excepción de impuestos.

En Canadá las cuentas de Ahorro Libres de Impuestos (TFSA's) gozan de excepción de impuestos (las contribuciones se hacen con dólares post-de impuestos, pero no se pagan impuestos al momento de realizar los retiros). Las RESP's y las RDSP's tienen algunas características que son de "Impuestos Diferidos" y "Exentas de Impuestos". Para mayor información sobre los aspectos específicos de estos planes, consulte: <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdl/tpcs/rdsp-reei/menu-eng.html> y <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdl/tpcs/resp-reee/menu-eng.html>.

¿ANTES O DESPUÉS?

¿Debería usted evitar pagar los impuestos ahora y diferirlos hasta más tarde a mayor edad?

O ¿Debería usted pagar ahora y evitar preocuparse por los impuestos en el futuro?

En otras palabras, ¿Debería usted pagar los impuestos al momento de sembrar o al momento de cosechar?

Examinemos el ejemplo de la Señora A y la Señora B, ambas tienen \$10.000 dólares para invertir a una tasa del 8% de retorno durante 36 años. De acuerdo con la Regla del 72, su dinero se duplicará cada 9 años.

La Señora A decide pagar los impuestos más tarde, mientras que la Señora B decide pagar los impuestos en el presente. Supongamos que la tasa de impuestos actual de ambas personas es igual al 25%. La Señora A comenzará con \$10,000 dólares antes de pagar impuestos y la Señora B comenzará con \$7,500 dólares después de pagar impuestos. Ambas tienen 29 años.

Edad	Impuestos Después	Impuestos Con Ventaja
	Señora A	Señora B
29	\$10,000	\$7,500
38	\$20,000	\$15,000
47	\$40,000	\$30,000
56	\$80,000	\$60,000
65	\$160,000	\$120,000

A los 65 años, la Señora A ahora tiene que pagar impuestos. Sin embargo, la tasa de impuestos puede haber cambiado.

- ◆ Si la tasa de impuestos es igual al 25%:

$$\$160,000 - 40,000 \text{ (25\% de } \$160,000) = \$120,000$$

La Señora A y la Señora B están en igualdad.

- ◆ Si la tasa de impuestos disminuye al 15%:

$$\$160,000 - 24,000 \text{ (15\% de } \$160,000) = \$136,000$$

La Señora A está en una condición más aventajada que la Señora B.

- ◆ Si la tasa de impuestos asciende al 35%

$$\$160,000 - \$56,000 \text{ (35\% de } \$160,000) = \$104,000$$

La Señora A pierde dinero en comparación con la Señora B.

La Señora B paga impuestos al momento de sembrar (25%). La Señora A los paga más tarde al momento de cosechar (los impuestos podrían ser menores o mayores del 25%).

Ambas personas toman un riesgo calculado, con base en su predicción de la tasa de impuestos del futuro, cuando retiren su dinero al final.

Algunas personas piensan como la Señora A. Cuando envejecan, ganarán menos dinero. De esta manera pagarán una tasa inferior.

Sin embargo, otras personas piensan como la persona B. Con las tendencias de una población en edad cada vez más avanzada y déficits presupuestales más elevados, el gobierno va a aumentar los impuestos.

Las personas como la Señora B también creen que pueden obtener buenos ingresos en el futuro. Ellos prefieren pagar impuestos en el presente al momento de la siembra y no preocuparse por impuestos al momento de recoger la cosecha.

No todas las estrategias funcionan de igual forma para todo el mundo. Se necesita un entendimiento de las finanzas y una planeación adecuada para encontrar una buena solución que aplique para sus metas financieras personales.

¿PUEDE CONSTRUIR RIQUEZA?

El retiro no siempre fue un asunto de urgencia. La mayoría de nosotros no pensamos en esto con frecuencia, y lo planificamos aún menos. En el pasado, la esperanza de vida era corta. Las generaciones anteriores morían jóvenes o no vivían mucho tiempo después de alcanzar el retiro. ¿Entonces porque habrían de preocuparse?

Esperanza de Vida en los Estados Unidos 1850-2011

Varón de raza blanca, recién nacido

1850	38
1900	48
1930	59
1960	67
1990	72
2011	76

Durante los años 1800, el ciudadano estadounidense promedio tenía una esperanza de vida corta, llegando a un máximo de 38 años. La esperanza de vida se extendió después de la Segunda Guerra Mundial y subió a 76 en el 2011*. Se espera que las generaciones futuras alcancen a vivir hasta los noventas, tal vez más tiempo. Es muy probable que necesiten mucho dinero, de lo contrario se verán enfrentados a una larga vida de angustia financiera.

El ahorro para el retiro y la construcción de riqueza consisten en un juego de números.

DINERO + TIEMPO (+/-) TASA DE RETORNO - INFLACION - IMPUESTOS = RIQUEZA

Al examinar la fórmula de la riqueza, nos damos cuenta de que nos muestra una guía para construir riqueza.

1. Gaste menos. Ahorre más.
2. Invierta su dinero durante el tiempo suficiente para beneficiarse del interés compuesto y para lograr construir riqueza potencialmente.
3. La tasa de retorno es muy importante.
4. Su dinero debe ganar una tasa de retorno mayor que la inflación.
5. Busque medios de inversión que ofrezcan ventajas sobre impuestos.
6. El resultado es su riqueza: su retiro futuro.
Muchas personas entienden estos conceptos y se ponen a trabajar en ellos. Usted lo puede hacer también.

*<http://www.infoplease.com/ipa/A0005140.html>

MANEJO DE LAS DEUDAS

Controle sus deudas, o estas lo controlarán a usted.

Considere lo siguiente. Digamos que usted tiene un saldo de tarjeta de crédito de \$5,000 al 18% de interés. Si paga \$200 mensuales (el 4% mínimo), se tardará 32 meses, o casi 3 años, en terminar de pagarlo. Esto asumiendo que no aumente la deuda.

Entonces ¿Cuántas tarjetas de crédito tiene usted? ¿Qué tal si consideramos también hipotecas, préstamos estudiantiles, préstamo de vehículo, y préstamos personales? Una vez que usted se endeuda, será difícil encontrar una salida. Algunas personas nunca pueden escapar.

Las deudas pueden convertirse en una enfermedad. Podrían controlar su vida, disminuir su felicidad y limitar su libertad.

Salir de deudas puede convertirse en una de las cosas más difíciles de lograr y para ello se necesita mucho esfuerzo y tiempo. Sin embargo, usted debe emprender la lucha para lograrlo. Nunca podrá gozar de libertad hasta cuando esté libre de deudas.

No Acumule Más Deudas

Viva de acuerdo a sus ingresos. Usted no puede gastar más de lo que gana.

No Utilice Tarjetas de Crédito

Utilice efectivo. Cuando usted no utiliza tarjetas de crédito, puede reducir sus gastos sustancialmente. En algunas situaciones en las cuales tenga que usar una tarjeta de crédito, tal como cuando compra un pasaje de avión, asegúrese de pagar esa compra de inmediato cuando reciba la cuenta. Usted debe destruir todas sus tarjetas de crédito excepto una o dos por conveniencia.

Gaste Dinero en lo Necesario

Pague solamente lo necesario, tal como alimentos, la hipoteca, los seguros, y los servicios. Elimine los gastos innecesarios tales como la televisión por cable y las actualizaciones de equipos de tecnología. Usted no necesita cientos de canales, aparatos costosos, o planes excesivos de datos en su teléfono celular.

No hay salida fácil. Usted tiene que dejar algo con el fin de obtener un beneficio.

Haga una Lista de Todas Sus Deudas

Comience a pagarlas una por una. Escoja primero la más fácil, la que tenga un saldo bajo y elimínela. Es como cuando se podan los arbustos, reduzca su tamaño uno a la vez.

♦ **Elimine Primero las Deudas Pequeñas**

Una vez elimine las deudas pequeñas, le va a quedar dinero adicional para aumentar la cantidad que destina a las deudas más grandes. Para utilizar el ejemplo anterior, si usted paga \$300 en lugar de \$200 cada mes, podrá eliminar el saldo de su tarjeta de crédito en 20 meses, en lugar de 32 meses.

♦ **Prepago de la Hipoteca**

Si usted tiene una hipoteca de 30 años al 4.5% de interés por \$300.000, su pago mensual es de \$1,520.06. Si paga \$500 adicionales usted podrá terminar de pagar su hipoteca en 18 años y 2 meses. ¿Increíble no? Usted eliminaría casi doce años de deuda. De manera que cuando reciba un aumento, en lugar de celebrar su éxito con un auto nuevo, utilice el dinero adicional para pagar su hipoteca de manera anticipada. Así saldrá de esta deuda más pronto y vivirá un vida libre de preocupación

*<https://www.creditkarma.com/calculators/debtrepayment>

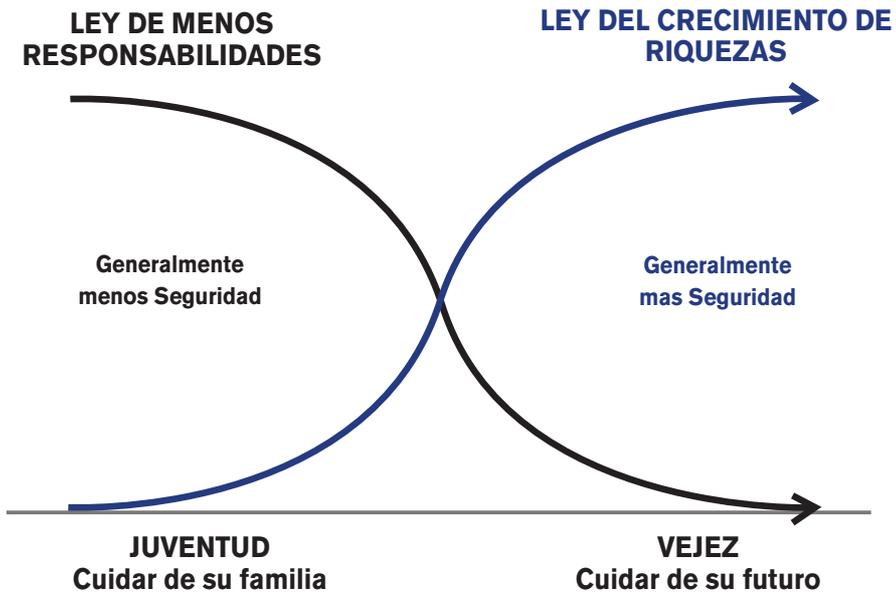
**<http://www.bankrate.com/calculators/mortgages/mortgage-calculator.aspx>

EL CONCEPTO DE LA CURVA X

Construyendo Riqueza con Responsabilidad

El concepto de la Curva X es una manera sencilla de mostrar la relación entre encargarse de su responsabilidad y construir su riqueza.

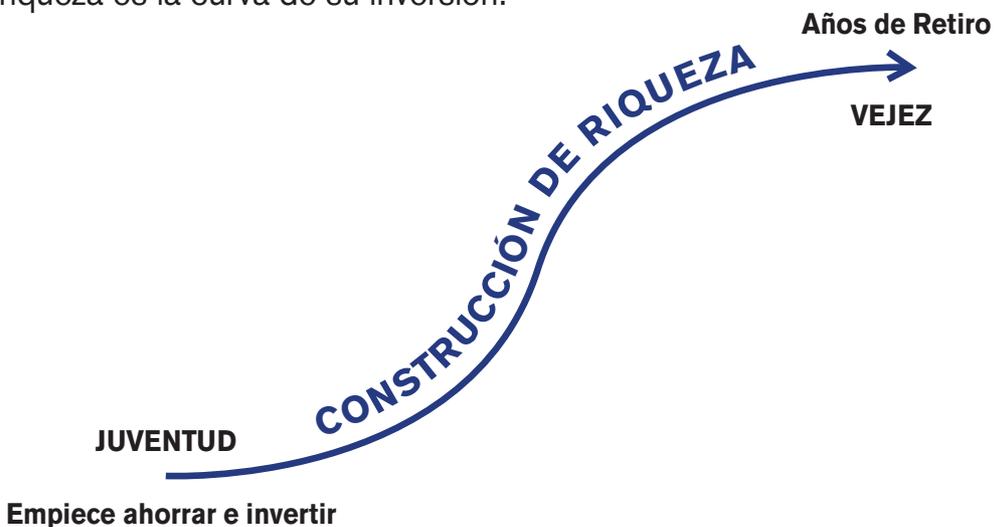
Este concepto se basa en la teoría de que por lo general la responsabilidad de una persona disminuye y su riqueza se incrementa con el paso del tiempo.



La Curva X involucra dos curvas que recorren direcciones opuestas durante su vida.

LA CURVA DE LA RIQUEZA

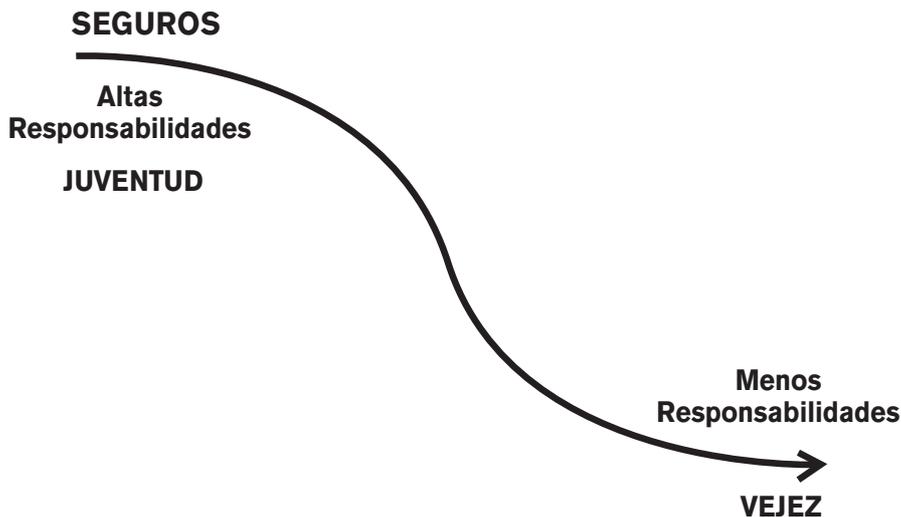
Durante su juventud, usted normalmente no tiene dinero. Luego comienza a ahorrar e invertir. Construye entonces su riqueza. La curva de la riqueza asciende. Se espera que cuando usted se encuentre en una edad avanzada, tenga suficiente dinero para su retiro. La curva de la riqueza es la curva de su inversión.



LA CURVA DE LA RESPONSABILIDAD

Sin embargo, cuando usted está joven y comienza una familia, adquiere responsabilidades significativas en relación con:

- ◆ Hijos
- ◆ Hipoteca
- ◆ Ahorros para la Universidad
- ◆ Deudas



Usted y su cónyuge son responsables de estas obligaciones sea que estén vivos o fallecidos. Al comienzo, la necesidad de obtener protección de seguros es bastante alta. Pero, a medida que los hijos crecen, su hipoteca llega a su vencimiento y su deuda se reduce, su responsabilidad disminuirá.

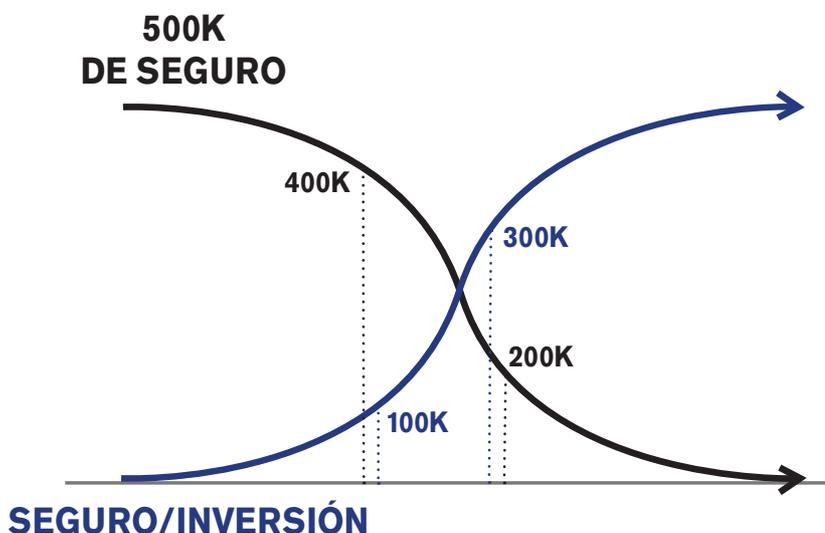
MAYOR RIQUEZA, MENOS RESPONSABILIDAD

Supongamos que usted tiene dos hijos. Si algo le sucediera a usted, su cónyuge tal vez no esté en capacidad de encargarse de ellos sin ayuda. Teniendo en cuenta su estándar de vida, sus deudas y sus metas de ahorro, calcula que necesita \$500,000 de protección.

Con una cobertura de seguros por esta suma, su cónyuge podrá tener suficientes ingresos para criar a sus hijos en caso de que usted haga falta.

Sin embargo, supongamos que usted es muy ahorrativo. De esta manera construye riqueza rápidamente. Cuando tenga ahorrados \$100,000, tal vez no necesite cobertura de seguros por \$500,000. En ese punto, solo necesita \$400,000 ya que si algo ocurre, su cónyuge tendrá ahorros por un monto de \$100,000 más \$400,000 de seguro, para un total de \$500,000.

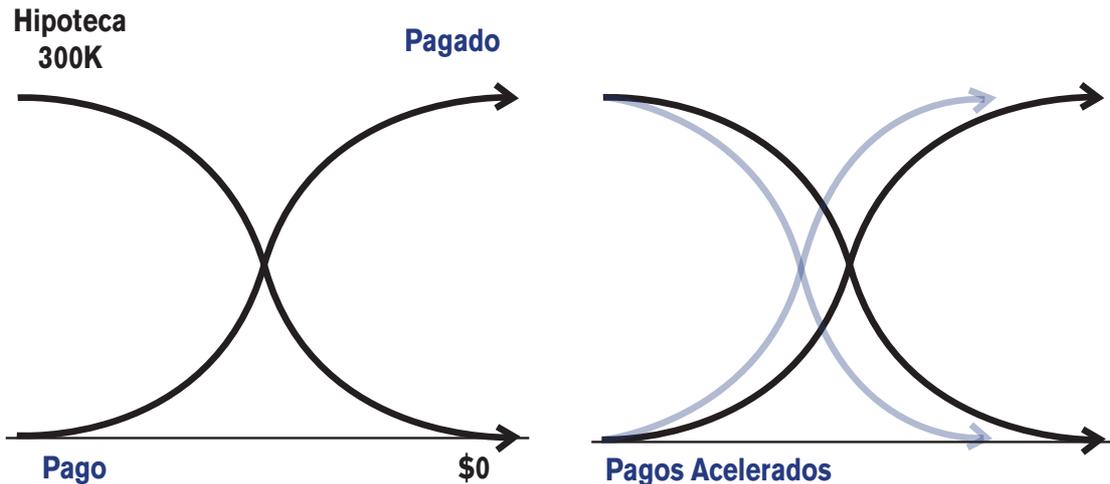
Cuando usted ahorra \$300,000, su necesidad de protección baja a \$200,000. Y por supuesto, cuando alcanza la cifra de \$500,000 en ahorros o inversiones disponibles, ya no necesitará tener cobertura.



Apliquemos este principio a su hogar. Cuando usted adquiere una vivienda, su amigo vendrá a la fiesta de inauguración para felicitarlo. Sin embargo, en realidad la vivienda no es suya; el banco es el propietario. Usted posee la hipoteca, la cual es su responsabilidad. La vivienda no es suya hasta cuando termine de pagar la hipoteca.

Supongamos que su hipoteca es de \$300,000 a 30 años. La mayor parte de los pagos durante los primeros años estarán destinados a pagos de intereses y solo una pequeña cantidad al capital del préstamo.

Basándose en su comprensión del concepto de la Curva X, usted decide pagar una cantidad mayor al pago mensual con el fin de acelerar las contribuciones al pago del capital. Entre más rápido haga eso, más pronto podrá reducir el saldo de la hipoteca, y podrá adquirir la propiedad antes de lo programado.



La Curva X le proporciona una aproximación clara para la construcción de su base financiera. Usted sentirá la motivación de ahorrar, invertir y acumular bienes con mayor rapidez, de tal manera que pueda reducir sus deudas, hipoteca y responsabilidades. Se enfocará más en la tarea de proporcionar fondos para estudios universitarios y para su retiro, cumpliendo con su responsabilidad y reduciendo su necesidad de cobertura de seguros.

En la vida, se pueden obtener dos resultados: Se vive demasiado tiempo o se muere demasiado pronto. En los dos casos, debe protegerse usted y el futuro de su familia.

1. Obtenga buena protección en su juventud. Esta va a encargarse de su familia – hijos, educación universitaria, hipoteca, deudas – si algo le llegara a ocurrir a usted.
2. Ahorre lo más que pueda para el futuro.

Precaución: Hay un número cada vez mayor de personas que tienen más deudas a medida que envejecen. En lugar de reducir su hipoteca, muchas personas compran viviendas más grandes y adquieren

hipotecas más altas. Y, por supuesto, algunos de ellos tal vez tengan más hijos si se vuelven a casar. Como resultado, aún tienen mucha responsabilidad y necesitan una protección alta.

Después de analizar el concepto de la Curva X, usted va a querer reducir su responsabilidad y aumentar su ahorro con el fin de alcanzar una vida más placentera y libre de deudas.

LA CURVA X PARA LAS PERSONAS RESPONSABLES

El verdadero significado detrás del concepto de la Curva X es el de la responsabilidad. Si las personas no son responsables, este concepto no tiene ningún beneficio.

Hay personas que gastan cientos de dólares al mes en bebidas, fiestas, apuestas, pero no tienen seguro. Otros compran sin medida con tarjetas de crédito. Los padres malcrían a los hijos con juguetes y cumpleaños espléndidos; sin embargo no ahorran nada para la universidad. Su popularidad y la imagen que desean proyectar para los amigos tienen mayor prioridad que el futuro de su familia.

Las personas responsables saben cuál es su prioridad: el futuro financiero de su familia.

Usted debe estar consciente de lo que quiere y necesita. Tiene una meta clara y un plan para alcanzarla.

Con mucha frecuencia, la persona a quien no le importa la protección de su familia, tampoco se preocupa mucho por ahorrar para los momentos difíciles. Si muere demasiado pronto, su familia va a sufrir. Y muchos de los que viven demasiado tiempo, pueden llegar a convertirse en una carga para sus hijos.

Pero aquellos a quienes su familia les importa, si mueren demasiado pronto, tendrán suficiente cobertura de seguro para sus seres queridos. Ellos también creen en el ahorro para la educación

universitaria de sus hijos. Y si viven demasiado, tienen suficientes ahorros para encargarse de su cuidado durante los años dorados.

Sin responsabilidad, no hay necesidad de seguro ni de ahorro. No existe la Curva X.

¿SEGURO O INVERSIÓN?

La finalidad del seguro es servir de protección en caso de que algo imprevisto le ocurra. La inversión es un plan para el futuro.

El seguro y la inversión pueden parecer diferentes, y sin embargo ser muy similares, dependiendo de cómo lo vea.

Cuando uno compra una vivienda, la quiere asegurar. Por ejemplo, paga \$500 al año para asegurar una vivienda de \$500,000. Aún si paga pocos años, y la vivienda es destruida por un incendio, va a recibir \$500,000 para reconstruirla. Se puede decir entonces que los \$500 del seguro son una buena inversión para proteger su vivienda.

Si usted está joven y tiene muchas responsabilidades, seguramente quiere pagar los \$500 anuales que cuesta el seguro de vida que va a proteger a su familia con un beneficio de \$500,000. Usted puede considerarlo un gasto, o lo puede ver como una inversión.

Por otro lado, cuando usted invierte, el día cuando tenga \$1,000,000 en su cuenta, ya no va a necesitar seguro de vida. Puede decir entonces que está auto-asegurado.

Desde esta perspectiva, el seguro y la inversión son como las dos caras de una moneda. Cuando uno está joven, necesita mucha cobertura. Quiere invertir algún dinero con el fin de obtener buena protección para la familia. Y cuando la edad aumenta y se tiene una buena inversión, se encuentra auto-asegurado.

Ya sea que usted ponga su dinero en un seguro o en una inversión, éste puede tomar dos rutas diferentes. Pero al final, la meta es llegar al mismo destino: su independencia financiera.

EN QUE CONSISTE EL SEGURO DE VIDA

Hoy día, las personas tienen de toda clase de coberturas. Aseguran sus viviendas, vehículos, teléfonos y electrodomésticos. Hasta compran seguros de viaje para sus vacaciones.

Sin embargo, cuando se trata de seguros de vida, las personas permanecen escépticas. No toman en serio el seguro más importante que va a proteger a sus familias e hijos.

El seguro de vida no es un tema entretenido, pero es una parte crítica de su estrategia financiera. Las personas no platican mucho acerca de esto. La mayoría no lo entienden. Pocos quieren adquirirlo. Aún aquellos que lo compran no necesariamente lo comprenden o aprecian su importancia en la construcción y preservación de la riqueza. Como resultado, muchas personas no tienen cobertura de seguro de vida y si lo tienen la mayoría no posee la suficiente cobertura.

El seguro de vida no asegura su vida. Asegura la capacidad de su familia de seguir adelante sin quedar financieramente devastados.

Muchas personas creen que no van a morir tan pronto. ¿Para que necesitarían un seguro de vida?

Algunos lo toman con calma y solo se inscriben en el seguro de su compañía que se ofrece en grupo. No hay necesidad de chequeos médicos. Otros lo obtienen gratuitamente a través de sus compañías. Sin embargo, puede suceder que la compañía no ofrezca suficiente cobertura, y si los despiden del empleo, quedan sin protección. Puede suceder también que encuentren dificultades para adquirir seguro de vida individual si tienen problemas de salud y necesitan mayor cobertura.

¿ES USTED ASEGURABLE?

La mayoría de los seguros de vida exigen exámenes médicos, exámenes de sangre, y/o expediente de médico antes de emitir una póliza. Si usted tiene problemas de salud, las compañías aseguradoras pueden negarle su solicitud, o pueden cobrarle una tarifa más alta. Esto

es similar a como los seguros de automóviles tratan a los conductores que tienen historial de manejo malo.

Muchas personas no son elegibles para ser aseguradas y puede ser que ni siquiera lo sepan. Aproximadamente 80 millones de estadounidenses tienen 1 o más tipos de enfermedades del corazón.*

Uno de cada dos hombres y una de cada tres mujeres tienen el riesgo de desarrollar cáncer durante sus vidas.** Los canadienses enfrentan problemas de salud similares; el 90% de ellos tiene un factor de riesgo relacionado con enfermedades del corazón o derrame cerebral.***

De esta manera, si usted se encuentra en la necesidad de hacerlo, adquiera un seguro de vida lo más pronto que pueda mientras está saludable y es elegible. Comprar temprano es también una medida sabia porque usted puede calificar para tarifas mejores.

No espere demasiado, ya que cuando tenga un problema de salud puede ser demasiado tarde. Usted podría enterarse de que ya no es elegible.

Algunas pólizas se emiten sin que se requiera un examen médico o sin hacer muchas preguntas sobre la salud del interesado. Estas pólizas “garantizadas” por lo general cobran tarifas más altas y solo están disponibles para coberturas bajas.

*<http://millionhearts.hhs.gov/about/hds/cost-consequences.html>

**<http://www.cancer.org/cancer/cancerbasics/lifetime-probability-of-developing-or-dying-from-cancer>

***<http://www.heartandstroke.com/site/c.ikiQLcMWJtE/b.3483991/k.34A8/Statistics.htm>

¿QUE COBERTURA DE SEGURO DE VIDA NECESITA?

La compra de un seguro de automóvil es sencilla. Si su automóvil cuesta \$35,000, usted necesita \$35,000 de cobertura, el valor total del automóvil en el evento de una pérdida total.

Lo mismo ocurre con su vivienda. Si el valor de ésta es de \$300,000, usted va a necesitar una cobertura equivalente a esa suma en caso de un desastre.

La mayoría de las personas no son capaces de aplicar la misma valuación en el caso de los seguros de vida debido a que no saben cómo calcular el monto que necesitan.* DIME significa: deudas, ingreso, hipoteca y educación.

EL METODO (D.I.M.E.)

Muchas personas compran pólizas por un valor de \$100,000, \$200,000, o \$300,000, pero esto puede que no sea suficiente. El método (D.I.M.E.) ofrece una fórmula sencilla para calcular la cobertura de vida que usted necesita.

Como Calcular su Necesidad de Protección

Ejemplo de un caso hipotético

Cliente 1

Deuda	\$50,000	<i>[Total de tarjetas de crédito, préstamos y otras deudas]</i>
Ingresos	\$360,000	<i>[3 mil/mes (36 mil/año) reemplazo de ingresos por 10 años]</i>
Hipoteca	\$200,000	<i>[Saldo hipotecarios]</i>
Educación	\$120,000	<i>[Suponiendo una suma de \$15 mil por año durante 4 años para dos hijos]</i>
Total	\$730,000	Cobertura que se necesita

La mayoría de las personas tienen buena protección en sus viviendas y automóviles, pero pocas tienen suficiente protección para sus seres queridos.

Con \$730,000 de cobertura, si esta persona llega a morir muy pronto, el conyugue sobreviviente tendrá suficiente dinero para pagar \$50,000 de deuda, seguir teniendo \$3,000 de ingresos mensuales durante 10 años o más, pagar la hipoteca restante, quedarse con la casa, y tener aun \$120,000 ahorrados para los dos hijos cuando estos estén listos para ingresar a la universidad.

La buena noticia es que con el método (D.I.M.E.) usted va a saber cómo calcular su necesidad de cobertura. La mala noticia es que muchos se darán cuenta de que no tienen suficiente protección para sus familias.

De acuerdo con la Asociación de Seguros de Vida e Investigación de Mercado (LIMRA), solo el 44% de los hogares en los Estados Unidos tienen seguros de vida individuales, y la cobertura con frecuencia no es suficiente.** Las personas dicen, “Ya tengo seguro de vida” Puede ser, pero el verdadero asunto es si tienen lo suficiente.

¿Cómo se sentiría usted si su vivienda de \$300,000 queda reducida a cenizas y cuando presente el reclamo, su aseguradora le diga que solo tiene \$50,000 de cobertura? Eso normalmente no sucede porque su banco se asegura de que usted tenga \$300,000 de protección.

¿Qué podemos decir en relación con su vida y si usted fallece? ¿Cómo se sentirían su conyugue e hijos cuando reciban un cheque por \$100,000? Después de gastos, puede suceder que les quede muy poco y se vean enfrentados a un futuro incierto.

**El método D.I.M.E. es solo un método para calcular su necesidad asegurable. Sin embargo, si hay una necesidad de asegurarse por más de 10 veces de su ingreso anual, es posible que no sea aceptado por TFG a no ser que existan circunstancias especiales.*

***<http://www.limra.com/uploadedFiles/limracom/Posts/PR/LIAM/PDF/Facts-Life-2013.pdf>*

****Las situaciones de cada individuo pueden variar. Se recomienda que cada persona busque consejería profesional para asegurarse y que tenga la protección adecuada para su estilo de vida.*

¿NECESITAN COBERTURA DE VIDA LOS PADRES QUE PERMANECEN EN CASA?

En efecto, si lo necesitan. Tal vez necesiten más de la que creen.

Muchas personas piensan que el seguro de vida es solamente para el sostén de la familia. Pero los padres que permanecen en casa deben tener protección que pueda reemplazar sus valiosos servicios a la familia. Sin ellos, estos servicios pueden tener un costo considerable. Ellos pueden ser los que manejan, cocinan, hacen la limpieza, enseñan y se encargan de las finanzas de la familia. Sin ellos, podría costar mucho dinero contratar a alguien para que haga este trabajo. En la mayoría de los casos, el valor monetario de sus servicios es tan alto como si tuvieran un empleo de tiempo completo. De acuerdo con Salary.Com, un padre que se queda en casa tiene un valor de \$112,962 por año.*

**<http://www.salary.com/stay-at-home-mom-infographic>*

¿NECESITAN SEGURO DE VIDA LAS PERSONAS SOLTERAS?

La mayoría de las personas adquiere un seguro de vida para proteger a su conyugue y a sus hijos. Sin embargo, las personas solteras compran seguros de vida por diferentes razones.

- ◆ Tienen seres queridos de los cuales encargarse, tales como padres o hermanos.
- ◆ Puede ser que tengan un amigo o pariente que les sirvió de codeudor en un préstamo estudiantil o hipoteca. Los codeudores tendrán que responder si ellos llegan a faltar.
- ◆ Puede ser que inicien una familia pronto y quieran comprar cuando el costo es más bajo o mientras están aún saludables y por lo tanto son elegibles
- ◆ Hacen parte de un negocio en sociedad y desean protegerlo.
- ◆ Quieren aprovechar los beneficios de impuestos del ahorro en la póliza y a la vez tener cobertura.
- ◆ Quieren dejar un legado a la causa que les apasiona.

COMO COMPRAR UN SEGURO DE VIDA

Muchas personas pueden enfrentarse con el hecho de que comprar un seguro de vida puede ser confuso. Pero en realidad no es tan complicado de entender.

Comprar un seguro de vida no es diferente de muchas de las otras cosas que compramos diariamente. Se compra por costo, por unidad.

Por ejemplo:

	COSTO	UNIDAD
Azúcar	60 centavos/\$1.32	libra/kilogramo
Huevos	\$2	docena
Gasolina	\$3/80 centavos	galón/litro
Oro	\$1,100/\$39	onza/gramo
Película	\$12	boleto
Seguro de vida	Costo de Seguro (COI)	\$1,000 (por unidad)

COSTO POR CADA \$1,000

El costo del seguro por cada \$1,000 de cobertura (beneficio al morir) durante un año se conoce como el costo por unidad:

Por ejemplo: El costo por \$1,000 para un hombre no fumador de 35 años de edad es de \$1. Esto quiere decir que este individuo puede pagar \$1 para obtener \$1,000 de cobertura durante un año, es decir \$1 por unidad.

De manera que si él compra una póliza de seguros de \$100,000 obtendría 100 unidades, lo cual equivale a $\$1 \times 100 = \100 durante un año. Si este individuo necesita \$250,000, entonces debe comprar 250 unidades. De ahí que, $\$1 \times 250 = \250 durante un año.

Sin embargo, el próximo año el costo del seguro por cada \$1,000 subirá. A medida que este individuo envejece, el riesgo aumenta, y el precio también.

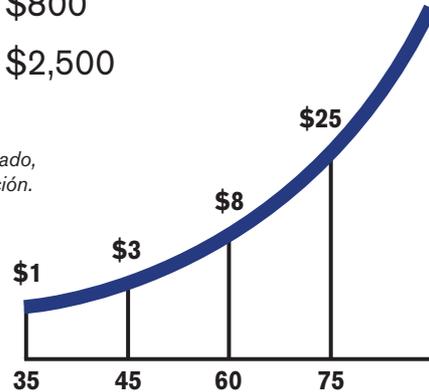
Edad	Costo/1,000	Póliza de 100 mil
35	\$1	$\$1 \times 100 = \$100/\text{año}$
36	\$1.10	$\$1.10 \times 100 = \$110/\text{año}$
37	\$1.20	$\$1.20 \times 100 = \$120/\text{año}$
38	\$1.35	$\$1.35 \times 100 = \$135/\text{año}$
39	\$1.50	$\$1.50 \times 100 = \$150/\text{año}$

A medida que esta persona avanza en edad, el costo sube en gran medida.

Edad	Costo/1,000	Póliza de 100 mil
45	\$3	\$300
60	\$8	\$800
75	\$25	\$2,500

**El costo del seguro - el costo esta basado en la edad del asegurado, clasificación de aseguramiento, género, valor de la póliza, y duración. El proveedor tiene el derecho de hacer cambios de los costos actualizados y las cifras del costo del seguro. Cualquier cambio en los cargos y tarifas seran basadas en las expectativas de los costos en el futuro. Algunos factores de costo pueden incluir pero no son limitados a mortalidad, interes, persistencia, gastos, costos de reaseguros impuestos estatales y federales.*

***Todas las garantías asociadas con una póliza estan basadas en la capacidad del proveedor emitiendo la póliza.*



SEGUROS DE TERMINO

El siguiente análisis, a pesar de su naturaleza general, proporciona una buena base en la tarea de entender cómo funcionan los seguros. Los conceptos tienen validez tanto en los Estados Unidos como en Canadá.

Las pólizas de seguros están basadas en el costo de seguro.

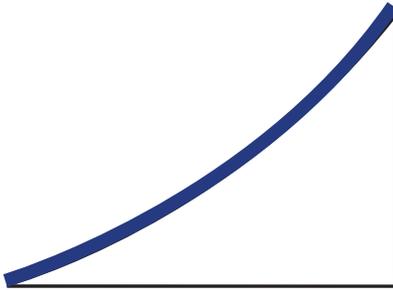
El costo sube cada año debido a que el riesgo de muerte es más alto a medida que uno envejece.

También se basa en la salud de la persona. Por ejemplo, el riesgo es mayor para fumadores. Y si se trata de una mujer, el costo es menor debido a su mayor expectativa de vida.

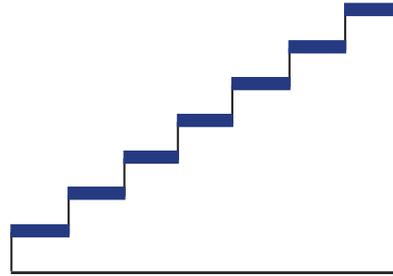
Algunos se refieren a este tipo de seguro como temporal debido a que tiene un término o período fijo de cobertura. Y la persona tiene diferentes tipos de términos. Por lo general, hay 3 clases de Seguros de Término.

Término Renovable Anual

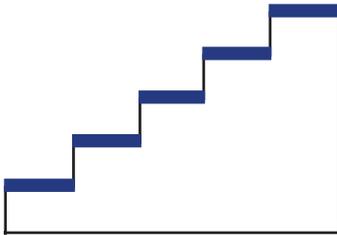
El término de cobertura es de un año, renovable anualmente a un costo mayor. Cuesta mucho menos cuando la persona es joven pero, va a ser mucho más caro cuando es de mayor edad.



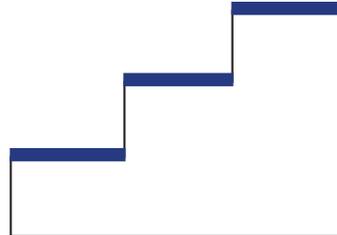
Término Renovable Anual (ART)
El costo aumenta cada año



Contrato de 5 años
El costo aumenta cada 5 años



Contrato de 10 años
El costo aumenta cada 10 años



Contrato de 20 años
El costo aumenta cada 20 años

Término a Nivel: 5, 10, 20, 30 años

La cantidad que se paga por la cobertura es la misma, es decir “a nivel” por todo el término (por ejemplo 5 años). Sin embargo, al final de cada término, el costo se incrementa, típicamente mucho más que en el renovable. La compañía de seguros calcula el promedio del costo durante el término. Por ejemplo, en el caso anterior, el costo pasa de \$1 a la edad de 35, a \$1.50 a la edad de 39. Entonces pudieran cobrar \$1.25 durante 5 años.

Término Decreciente

Este normalmente se vende como Seguro de Vida Hipotecario. El costo de la prima no aumenta durante el periodo completo de la hipoteca. El beneficio por muerte se aplica al pago del saldo de la hipoteca. De esta manera, si algo le sucede al asegurado, la vivienda queda totalmente pagada para el cónyuge que sobrevive. Parece bien ¿Cierto?

Este tipo de seguro también se considera de término. Sin embargo, debido a que el saldo del préstamo disminuye cada año, como consecuencia, el beneficio también lo hace. Por consiguiente, usted está en realidad comprando un término decreciente.

Asegúrese de examinar el costo. Con bastante frecuencia, se pueden obtener mejores tarifas con el término a nivel y el beneficio permanece constante – sin disminuir – durante el término.

Retorno de la Prima Pagada por el Término

La póliza reembolsa la prima que se ha pagado por la cobertura si el asegurado sobrevive al término de la póliza.

Por ejemplo, supongamos que usted paga \$1,000 anuales por una cobertura de \$500,000 en una póliza de retorno de 20 años. Después de los 20 años, si no le ocurre a usted nada, le devolverán los \$20,000 que usted pagó.

Este tipo de término puede costarle más y tal vez tenga implicaciones de impuestos, entonces asegúrese de conocer los costos para que tome una buena decisión.

Los seguros a término son sencillos. Usted le paga a la compañía. Si fallece, ellos pagan el beneficio a su familia. Si no, no hay pago, y pierde el dinero de las primas, al igual que con los seguros de automóviles.

¿Es su Término Renovable?

Tenga presente que algunas pólizas a término no son renovables.

Muchas pólizas a término son renovables. Esto quiere decir que a usted se le garantiza la renovación del término durante el resto de su vida, sin importar su estado de salud. Sin embargo, con las pólizas a término no renovables, puede suceder que no le den la opción de renovar a menos que usted se encuentre en buena salud. Por supuesto, las pólizas no renovables son menos costosas que las renovables.

¿Es su Término Convertible?

Las pólizas convertibles permiten que el asegurado se cambie a otro tipo de póliza, pasando usualmente de término a permanente, sin importar el estado de salud del asegurado.

Con mayor frecuencia, este privilegio de conversión se aplica a aquellos empleados que tienen un seguro de vida en grupo, a término, al momento de dejar el empleo. El periodo de conversión es típicamente de 31 días después de la terminación del contrato. Sin embargo, muchas personas dejan de hacerlo.

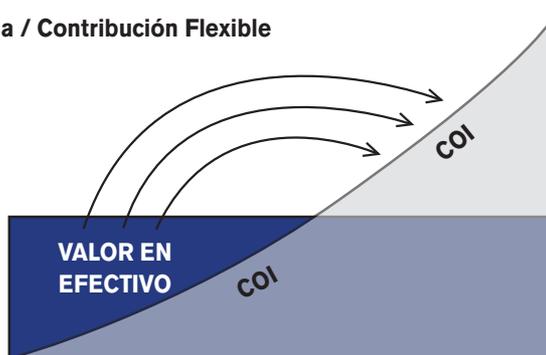
SEGURO DE VIDA PERMANENTE: TERMINO + ACUMULACIÓN

También conocido como seguro de vida con valor en efectivo. Existen diferentes tipos de seguros permanentes.

Seguro de Vida Total

Este seguro de vida es el original con valor en efectivo de más antigüedad. En lugar de pagar solo el costo del seguro, usted paga primas más altas. La diferencia entre el costo del seguro y el de la prima constituye el valor en efectivo. Las pólizas totales le garantizan al asegurado la tasa de interés. Algunas aseguradoras pueden pagar dividendos, sin embargo no lo garantizan.

Prima Fija / Contribución Flexible



El valor en efectivo combinado con el interés acumulado en los primeros años servirá para cubrir el mayor costo del seguro durante los años posteriores, de manera que la póliza pueda durar toda la vida.

El seguro total por lo general no es muy flexible. La prima es fija, la tasa de interés, y el beneficio de muerte también es fijo. Debido a que las aseguradoras tienen que garantizar la tasa de interés durante toda

la vida del asegurado, tienden a dar unas tasas conservativas. Como resultado, la acumulación de efectivo puede ser lenta.

Es necesario señalar que estos tipos de pólizas pueden tener cargos de cancelación (pagos asociados con la cancelación de la póliza en los primeros años). Estos son productos a largo plazo (“toda la vida”).

COMPRE SEGURO DE TERMINO, INVIERTA LA DIFERENCIA

Muchas personas dicen, “¿Para qué comprar un seguro de vida con valor en efectivo?”, especialmente el de Vida Total cuando se puede usar una estrategia como la de “Comprar a término e invertir la diferencia”.

Esta estrategia cuestiona por qué se debería pagar, por ejemplo, \$1,000 al año por un seguro de Vida Total cuando se puede adquirir un Seguro a Término por solo \$200 con la misma cobertura. Se puede colocar la diferencia (\$800) en otra inversión (tal como un fondo mutuo) para obtener una mejor tasa potencial de retorno. Y utilizar la inversión para pagar el costo más alto del seguro en los años posteriores, o para el retiro.

Hay muchas personas que comparten esta lógica, y muchos de ellos convirtieron sus pólizas de Vida Total a seguros a término.

Sin embargo, para que esta teoría funcione, se deben reunir dos condiciones.

1. Usted debe tener la disciplina y constancia para invertir la diferencia. De lo contrario, puede terminar comprando un seguro a término y gastándose la diferencia. Dada la incertidumbre de la economía, y los cambios en el mercado laboral, la constancia puede ser un reto.
2. Usted debe saber cómo invertir la diferencia. Otras inversiones posiblemente le den mejores tasas de retorno, pero también pueden acabar con los fondos de reserva.

En ambos casos, si sus inversiones no han tenido un buen desempeño al finalizar el término, y el costo del seguro aumenta sustancialmente, puede encontrarse en una situación en la cual ha perdido su dinero de reserva, o lo que es peor, tal vez no pueda continuar pagando su cobertura.

Usted debe considerar todas las opciones hasta encontrar una solución que se ajuste a su base financiera.

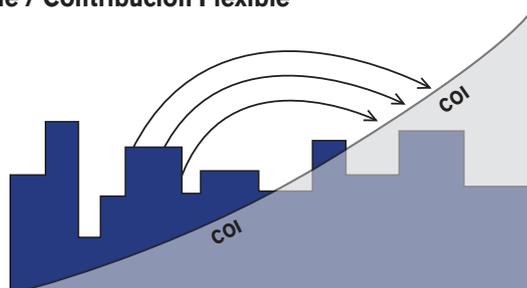
ADICIONALES SEGUROS DE VIDA SON DISPONIBLES EN LOS ESTADOS UNIDOS

Vida Universal

La diferencia entre Vida Universal y Vida Total está en la flexibilidad. Usted puede cambiar su prima. Puede pagar más un mes o menos el siguiente. A veces cuando usted atraviesa por dificultades financieras, puede inclusive dejar de hacer unos cuantos pagos siempre y cuando el valor en efectivo dentro de la póliza sea suficiente para pagar el costo de la cobertura.

Usted puede ajustar el beneficio por muerte para que se ajuste a condiciones que han cambiado en su vida. El interés sobre el valor en efectivo puede también ser sensible a las condiciones del mercado. Esto permite que las aseguradoras ajusten la tasa de interés con el fin de ofrecer tasas más altas o más bajas de ser necesario. Algunas pólizas de Vida Universal también garantizan un interés mínimo.

Prima Flexible / Contribución Flexible



Seguro de Vida Universal con Índice

El Seguro de Vida Universal con Índice es un producto que está expandiéndose con mucha rapidez debido a la estrategia del índice. Debido a que es un seguro de vida universal, tiene todas sus características de flexibilidad.

La parte clave de este producto es que el valor en efectivo está basado en cierto índice, tal como el S&P 500. El inversionista no invierte directamente en el índice. En lugar de esto, el valor en efectivo acreditado a la póliza está basado en el desempeño del índice.

El crecimiento se basa en el índice, pero solamente hasta un límite máximo, conocido como tope. Sin embargo, si el índice baja, se tiene la seguridad de que usted no quedará por debajo del límite mínimo, por ejemplo, 0% a 13%. De tal manera que si el S&P 500 baja a 20% negativo, usted obtiene 0% de interés. Ese es el límite mínimo, lo cual quiere decir que el valor en el ahorro no se pierde dinero durante una caída del mercado. Y si gana el 15%, usted solamente obtiene el 13% de retorno al tope máximo.

Otros tipos de seguro de vida incluyen el de Vida Variable y Vida Universal Variable. Estos productos de inversión se analizarán en otros capítulos.

LA ESTRATEGIA DEL SEGURO DE VIDA UNIVERSAL CON INDICE

En un esfuerzo por reducir el impacto de las pérdidas, algunos productos comenzaron a introducir una nueva estrategia que utiliza los índices del mercado tales como el S&P 500. Veamos los siguientes ejemplos:

Ejemplo 1: Se colocan \$100 al año en esta cuenta.

Fin de año	Rendimiento	Total
1	+12%	\$112
2	- 12%	\$98.56
3	+12%	\$110.39
4	- 12%	\$97.14

Ejemplo 2: La misma cantidad, sin un rendimiento negativo.

Fin de año	Rendimiento	Total
1	12%	\$112
2	0%	\$112
3	12%	\$125.44
4	0%	\$125.44

Con la misma cuenta, si usted reemplaza cualquier rendimiento negativo con el 0%, es decir que perdió 0% en esos años, el resultado final será mucho mejor.

Hay que anotar que los ejemplos anteriores se han tomado con el propósito de dar una explicación conceptual. No incluyen honorarios, costos, o cargos. Por lo tanto, el resultado real será más bajo.

**El índice S&P 500 tiene una amplia medida de las bolsas de valores de los Estados Unidos. Estos índices no son administrados directamente, y uno no puede invertir directamente al índice.*

ADICIONALES SEGUROS DE VIDA SON DISPONIBLES EN CANADA

La industria de los seguros detectó la necesidad de crear productos mas sofisticados y de mayor flexibilidad con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores. A partir de ahí surgió el **Seguro de Vida Universal**.

El Seguro de Vida Universal, al igual que el de Vida Total, por lo general tiene la finalidad de proveer protección durante toda la vida y acumular valor en efectivo. A diferencia del de Vida Total, éste permite una variedad de opciones de inversión diferentes, muchas de las cuales pueden tener el potencial de superar las garantías ofrecidas por una póliza tradicional de Vida Total.

Además, estas pólizas pueden constituirse en una herramienta útil en la implementación de algunas estrategias de impuestos y/o de patrimonio, permitir cambios al beneficio de muerte, y ofrecen cierta flexibilidad al programar los pagos de las primas. También tienden a tener más transparencia, en el sentido de que los diferentes honorarios y costos aparecen detallados.

Fondos Segregados (contratos variables de seguros individuales). Estos son otra opción de seguros disponible para los canadienses. Estos productos combinan la cobertura de vida con inversiones tales como fondos mutuos. También tienen por lo general una garantía de inversión que promete que el cliente recibirá una porción mínima de su inversión inicial (por ejemplo, el 75%).

Los fondos segregados pueden proveer también protección de los acreedores. Es más recomendable explorar estos productos con su agente de seguros, quien le puede ayudar a analizar las diferentes características de estos y las opciones disponibles.

¿CUAL DEBO DE ESCOGER?

¿Término, Vida Total, Vida Universal, o Vida Universal con Índice?

Usted probablemente tiene un dilema similar al comprar un automóvil. ¿Debería comprar un sedán, un vehículo todoterreno, una minivan, o una camioneta?

Para el mecánico, todos los vehículos son similares. Todos comparten las mismas características básicas: un motor, una transmisión, y cuatro llantas más un volante. La diferencia está en lo que se les puede colocar encima, y de acuerdo con esto, usted escoge el que se acomode a sus necesidades.

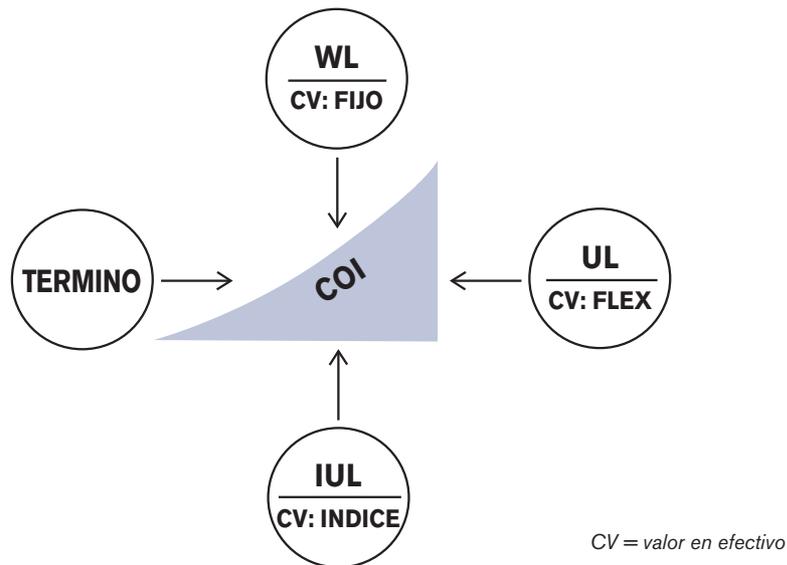
Si le agregan una plataforma, lo llaman camioneta.

Si tiene solo dos asientos es un auto deportivo.

Si tiene cuatro puertas es un sedán.

Si le ponen cuatro llantas grandes es un vehículo todoterreno.

Y si le colocan tres filas de asientos es una minivan.



Del mismo modo, lo básico de todos los seguros es el costo. Pero el valor en efectivo que se le puede agregar determina los diferentes tipos.

Si usted paga el costo básico es a Término.

Si el valor en efectivo es garantía fija es Vida Total.

Si el interés del valor en efectivo es sensible al mercado y flexible es Universal de Vida.

Si el valor en efectivo está en el Índice es Universal de Vida con Índice.

Sin importar el nombre, todos los seguros tienen algo en común. Hay que pagar el costo dentro de la póliza, el cual es el costo del seguro a término.

Lo podemos resumir de la siguiente manera:

1. Todos los seguros son a término.
2. El costo del seguro a término siempre sube.
3. No hay almuerzo gratis. Hay que pagarlo.

En otras palabras, todos los seguros son ya sea a término, o a término con ahorro. El costo siempre sube a medida que la edad avanza. Usted debe pagar el costo del seguro a término directamente, o debe tener suficiente dinero acumulado en el ahorro para pagarlo.

Pero me Dijeron que Solo Necesito Pagar Durante 8 Años

Es posible, si usted paga una cantidad substancial de primas en los primeros 8 años, la gran acumulación de ahorro puede pagar el costo más alto por el resto de la duración de la póliza.

Sin embargo, en muchos casos, puede que usted no tenga suficiente. Digamos que usted hace pagos regularmente, pero la acumulación de ahorro es pequeña. Cuando usted deja de pagar en el octavo año, usted tiene dos opciones.

1. Mantiene la misma cobertura, pero la póliza se extenderá por un periodo de tiempo más corto, no por el resto de su vida. Cuando el dinero de la póliza se agote, esta se cancela, y usted deja de tener la cobertura.
2. Usted puede usar el ahorro aunque sea pequeño como prima para comprar otra póliza más pequeña, con una cobertura menor por el resto de su vida.

De nuevo, no hay almuerzo gratis. Usted paga más y obtiene más. Paga menos y obtiene menos.

¿ES ADECUADO, LO PUEDO PAGAR?

En última instancia, al momento de tomar una decisión, compre lo que compre, usted debe comprar lo que necesita y lo que puede pagar. En otras palabras, ¿es el producto adecuado para mis necesidades y estoy en condición de pagarlo?

Primero que todo, debe investigar lo que necesita. Calcule su necesidad de protección (el monto de la cobertura). Luego evalúe su situación financiera. Reorganice su presupuesto y reduzca gastos innecesarios. Entonces puede tomar una mejor decisión.

Si usted tiene mucha responsabilidad pero no tiene mucho dinero, el seguro a término sería una mejor opción. Si tiene suficiente dinero para cubrir sus necesidades y ahorros, puede considerar otras opciones con acumulación de ahorro de acuerdo a sus metas de ahorro y de inversión.

OTROS TIPOS DE SEGUROS DE VIDA

Seguro de Muerte Accidental

Este seguro puede ser una opción por sí sola pero con frecuencia es agregado a una póliza de vida existente. También se conoce como cobertura de indemnización doble, y cubre solamente muertes relacionadas con accidentes, a diferencia de los seguros de vida usuales que cubren todas las causas de muerte.

Por ejemplo, supongamos que usted tiene una póliza de vida con una cobertura de \$100,000 más un beneficio adicional por Muerte Accidental de \$100,000. Si usted muere a causa de una enfermedad regular, el beneficiario recibirá \$100,000. Pero si su muerte es causada por un accidente, el beneficiario recibirá \$200,000.

Si usted necesita \$500,000 de cobertura, asegúrese de tener esa cantidad en un plan individual. No espere tener que morir en un accidente para obtener el beneficio que necesita.

Seguro de Vida Conjunto

El seguro de vida conjunto generalmente cubre a dos personas, típicamente a una pareja de casados. Hay dos tipos de pólizas disponibles por lo general, Primero en Morir y Segundo (último) en morir. La póliza denominada Segundo en Morir no paga el beneficio hasta cuando ocurra la muerte del cónyuge sobreviviente. La póliza conocida como Primero en Morir desembolsa el pago cuando la primera persona fallece.

Un propósito común de este tipo de seguro es el de proteger un negocio. Con mayor frecuencia se aplica en la planeación del patrimonio debido a que los beneficios se utilizan para minimizar o eliminar la carga de los impuestos al patrimonio para los herederos. El costo de este tipo de póliza es usualmente más barato que si la pareja adquiere dos pólizas separadas.

Seguro de Persona Clave

Esta es simplemente una póliza de vida que protege a la persona clave en un negocio. Normalmente se aplica al propietario o empleado

clave, las personas que son importantes en el negocio. Si ocurre algo a estas personas, la compañía o el negocio tal vez no logre recuperarse.

La compañía compra la póliza de vida para estas personas claves, paga la prima, y también es la beneficiaria de ésta póliza.

Seguro de Vida con Bono Ejecutivo

Esta es una póliza de vida que se ofrece a un ejecutivo (o ejecutiva) de una compañía. La compañía paga la prima y puede deducirla como contribución libre de impuestos. El ejecutivo (o ejecutiva) recibe el beneficio.

Con estas pólizas que tienen valor en efectivo, el individuo asegurado puede pedir préstamos amparados por estas. Sin embargo, debe presentar el pago de la prima como un ingreso regular. En caso de que la persona asegurada fallezca, la familia recibe el beneficio.

El Bono Ejecutivo es una buena forma de lograr que los empleadores atraigan o mantengan a sus empleados importantes.

Seguro de Gastos Finales

Se le conoce también como seguro de gastos funerarios. Este seguro se utiliza para pagar los costos funerarios. Esta póliza da cierta tranquilidad a las personas en sus últimos días evitando una carga financiera adicional para sus seres queridos.

Para las personas que no califiquen para las pólizas de vida regulares, este producto es de utilidad debido a la facilidad de obtener la cobertura. En muchos casos, aun las personas con problemas de salud pueden tener la oportunidad de calificar.

BENEFICIOS EN VIDA DEL SEGURO DE VIDA

El propósito principal del seguro de vida es proteger a sus seres queridos, negocio, o patrimonio si usted muere. Sin embargo, en

muchos casos, puede ser que el asegurado tenga grandes necesidades en momentos críticos de su vida.

Los beneficios en vida, también conocidos como Beneficios de Muerte Acelerada, son una característica mediante la cual la aseguradora paga al asegurado un avance de una porción del beneficio de muerte de la póliza con el fin de que pueda pagar un tratamiento o cuidado de salud. Si el asegurado muere, el saldo del beneficio se paga entonces al beneficiario.

En los casos de enfermedades graves tales como enfermedades del corazón, derrame cerebral, cáncer, parálisis y enfermedades terminales, en los cuales se diagnostica menos de 12 meses de vida, los pagos acelerados serán muy útiles para el asegurado y la familia.

De esta manera, el seguro de vida ofrece un beneficio no solamente por la muerte del asegurado. Con los beneficios en vida, el seguro puede ser más flexible con el fin de proveer un dinero muy necesario en momentos críticos.

Muchas pólizas de Vida a Término tienen este beneficio. También se pueden añadir a las pólizas de vida permanentes*.

**Las Cláusulas adicionales y sus beneficios tienen limitaciones muy específicas y quizás no estén disponible en todas las regiones. Se le sugiere que revise cada póliza que usted está considerando junto con los detalles, incluyendo los términos y las condiciones de las cláusulas adicionales y su cobertura.*

BENEFICIOS SOBRE IMPUESTOS DEL SEGURO DE VIDA

De acuerdo con los lineamientos actuales del Servicio de Rentas Internas y la Agencia de Rentas de Canadá, las pólizas de seguros reciben muchas ventajas fiscales.

Beneficio de Muerte Libre de Impuestos

En caso de muerte del asegurado, el beneficio de muerte en su totalidad incluyendo el valor en efectivo es libre de impuestos para el beneficiario.

Impuesto Diferido a las Ganancias

Usted no paga impuestos sobre las ganancias de la póliza. El impuesto es diferido hasta cuando usted decide rescatarla, esta ha vencido, o cuando ocurren ciertas distribuciones.

Retiros Libres de Impuestos

Cuando el valor en efectivo de la póliza es suficiente, las primas que se han pagado se pueden sacar como retiros libres de impuestos hasta la base de su costo en la póliza. Esta es la prima que usted pagó con dinero después de los impuestos.

Préstamos Libres de Impuestos

Además de los retiros, usted puede sacar más dinero de la póliza por encima de su base (las primas que ha pagado), a través de préstamos libres de impuestos con una tasa neta efectiva muy baja.

Cuando usted toma un préstamo de la aseguradora, esta sacará una cantidad igual del valor en efectivo y la transferirá a una cuenta de reserva. Le cobrarán interés sobre el préstamo (por ejemplo 3%). Sin embargo, la reserva del préstamo gana intereses (por ejemplo 2%). En resumen, ellos le hacen un préstamo al 3%, pero la misma cantidad de su dinero en la cuenta de reserva recibe el 2%, de manera que usted en realidad paga una tasa neta del 1%. Esta es una opción excelente cuando uno necesita acceso a su dinero.

Mientras usted permanezca dentro de los lineamientos del IRS, los retiros y préstamos se pueden hacer sin que estos generen una obligación de impuestos federales*.

En Canadá, las pólizas de seguro generalmente reciben tratamiento de impuestos preferencial, y los fondos reciben exención de impuestos. Se debe consultar a los profesionales de impuestos y agentes de seguros sobre información adicional, específicamente en el caso de los préstamos de pólizas.

**Préstamos y retiros de fondos se permite después de que la póliza haiga estado activa suficiente tiempo y tenga suficiente valor. Préstamos y retiros de fondos le reduce el valor en efectivo, los beneficios de muerte, y los préstamos son sujetos a intereses. Los préstamos a través de una póliza normalmente no involucran impuestos. Si cancela su póliza o la deja expirar mientras tenga un préstamo pendiente, tendrá consecuencias. Generalmente no se pagan impuestos hasta que sobre pase la contribución en su póliza. Pero, si la póliza es tratada como un (MEC) contrato total modificado por el IRS Sec. 7702A, los retiros de fondos y los préstamos involucran impuestos de un ingreso común, posiblemente se llevara una penalidad del 10% de impuestos federales si se hace antes de la edad de 59.5. La distribución de dinero asociado con la reducción de beneficios o de préstamos durante los primeros 15 años pueda involucrar impuestos. Consulte con su preparador de impuestos profesional para su situación.*

LA IMPORTANCIA DE LAS VENTAJAS SOBRE IMPUESTOS

Las ventajas de impuestos de los seguros son buenas solamente si usted tiene ganancias y una acumulación de dinero significativa.*

Si tiene un seguro a término, todos estos préstamos y retiros libres de impuestos, como también los impuestos diferidos a las ganancias no son de ninguna utilidad debido a que este tipo de póliza no tiene ahorro.

Para aquellos que tienen Vida Permanente, tampoco hace mucha diferencia si se tiene poco ahorro en la póliza.

En realidad, muchos dueños de pólizas no entienden las ventajas, no tienen el dinero, o no desean contribuir lo suficiente para aprovechar las ventajas sobre impuestos.

Además, en épocas anteriores, las pólizas tradicionales con tasas de interés bajas no contribuían a la acumulación de valores altos, de tal manera que estas ventajas no eran tan benéficas.

Sin embargo, con la reciente introducción de diversas alternativas de ahorro e inversión, un número cada vez mayor de personas pueden obtener mejor acumulación de ahorro y hacer buen uso de estas ventajas sobre los impuestos.

Considerando la cantidad de impuestos que se pagan, la gente debe entender y buscar los medios, ya sea en los seguros o en inversiones, que puedan proteger su acumulación de dinero en el futuro.

**Los autores de este libro y los proveedores mencionados, no ofrecen consejería legal o de impuestos. La información presentada y sus conceptos son solo para propósitos informativos y no debe utilizarse como consejos oficiales legales o de impuestos. Este material no fue escrito con la intención de poder usarlo para evitar las penalidades debajo de los códigos del IRS. Este material fue escrito en su totalidad o en parte para apoyar la promoción o mercadeo de las transacciones o temas tocados en este material. A cualquier persona que se le material que sea promueva, comercialize o recomiende materiales debe buscar y confiar consejería de un preparador de impuestos que se base en las circunstancias particulares de la persona.*

CÓMO ENTENDER LAS ANUALIDADES

A medida que más personas se preocupan por vivir una larga vida en su retiro, las anualidades se están convirtiendo en una solución para

la planeación a largo plazo. Una anualidad es la versión en ahorros de un seguro de vida. Todas las anualidades se clasifican como Diferidas o Inmediatas.

Anualidad Diferida

Las anualidades diferidas son cuentas con impuestos diferidos en las cuales el dueño invierte una suma global (como por ejemplo una reinversión del 401k o IRA) o hace pagos regularmente durante muchos años. Este período de crecimiento y acumulación de efectivo se conoce como fase de acumulación.

Anualidad Inmediata

Las anualidades inmediatas son diferentes. El dueño coloca una suma global y comienza a recibir pagos inmediatamente con base en el término del contrato de la anualidad.

DOS FASES EN UNA ANUALIDAD

Fase de Acumulación

La fase de acumulación solo aplica a las anualidades diferidas. Durante este período, sus contribuciones crecen gradualmente.

El retiro anticipado durante la fase de acumulación puede generar un cargo por rescate. Sin embargo, la mayoría de las anualidades permiten que el dueño de la póliza haga retiros parciales dentro del contrato sin penalidad.

En los Estados Unidos, si el retiro se hace antes de la edad de 59½, se puede incurrir en una penalidad de impuestos federal del 10% al igual que con otras cuentas que tienen impuestos diferidos.

Fase de Pago

La fase de Pago se conoce tradicionalmente como anualización. Cuando el dueño recibe los pagos, se inicia el período de anualización. Hay muchas opciones para los pagos.

◆ **Periodo Cierto:** Usted escoge el período. Digamos que a 20

años. Recibe pagos durante 20 años. Si llegase a morir antes después de 12 años, el pago al beneficiario continuará durante los ocho años siguientes. Si usted vive aún después de los 20 años, dicho pago no continuará.

- ◆ **Pago de Por Vida:** Usted recibe pagos durante toda la vida. Dichos pagos se descontinúan al momento de su muerte.
- ◆ **Pago de por Vida con Periodo Cierto** – la combinación de los anteriores. Digamos que usted escoge 25 años. Si muere en el año 20, el pago al beneficiario continuará durante 5 años más. Si vive más allá de los 25 años, los pagos continuarán hasta el momento de su muerte.
- ◆ **Anualidades de Supervivencia y Conjuntas:** Estas son generalmente para parejas. Si uno muere, el pago al cónyuge continúa hasta su muerte.

En años recientes, los contratos de anualidades nuevos han ofrecido una cláusula llamada retiro de ingreso garantizado de por vida. Este no requiere anualización de los contratos, lo cual da al cliente más flexibilidad en la fase de pago.

Es importante entender que las anualidades pueden ser una herramienta excelente si se usan de manera adecuada. No son apropiadas para todas las personas.

ANUALIDAD: ¡UNA APUESTA A LA INVERSA!

En cierta forma, las anualidades son como una póliza de vida a la inversa.

La diferencia principal entre una anualidad y un seguro de vida es cuando se hace el pago. Las anualidades pagan una cantidad fija mensual, trimestral, o anual para satisfacer necesidades financieras futuras, usualmente en el retiro. El seguro de vida paga el valor de la póliza al momento de la muerte.

Con los seguros de vida, se hace una apuesta con la aseguradora.

Usted hace pagos a la póliza, por ejemplo, \$1,000 anuales, y si usted muere demasiado pronto, la compañía le pagará el beneficio a su beneficiario. En este caso, su familia gana; la compañía pierde.

Con las anualidades, usted entrega una suma global o prima acumulada, por ejemplo, \$500,000, y apuesta a que usted vivirá un tiempo largo. Si usted vive el tiempo suficiente, la compañía seguirá pagándole mensualmente. En ese caso, ésta puede terminar pagándole más de lo que usted entregó; de manera que usted gana. Pero si muere demasiado pronto, la compañía gana porque dejaran de pagarle, o solamente pagarán hasta cierto período.

Por lo tanto, las anualidades son una buena solución para las personas que se preocupan por el hecho de vivir demasiado tiempo y quedarse sin dinero. Las anualidades pueden ayudarlos a sentirse seguros acerca de su futuro financiero.

Las anualidades ofrecen diferentes opciones de inversión.

- ◆ **Anualidad Fija:** Garantiza una tasa fija de retorno.*
- ◆ **Anualidad Fija con Índice:** El retorno es acreditado por el índice del mercado, tal como el S&P 500. El índice normalmente tiene un límite mínimo y un tope máximo, por ejemplo 0% a 8%. De esta manera, si el S&P 500 sube más del 8%, se acreditará máximo el 8%. Y si el índice tiene pérdida, llegará al límite mínimo del 0%; y no hay pérdida en la cuenta.**

En los Estados Unidos, a diferencia de las cuentas IRA's y 401k's, las anualidades no tienen límites en las contribuciones. Usted puede invertir lo que desee.

Además, debido a los pagos de por vida, este es un medio que muchas personas escogen para transferir sus cuentas de 401k e IRA a anualidades, con el fin de obtener la ventaja de la fase de pago.

**Las garantías de los contratos de las anualidades fijas son contingentes a la habilidad de pagar reclamos por el proveedor de la póliza. Todo tipo de retiro de fondos de anualidades pueden estar sujetos a un 10% de penalidades federales si se hacen antes de la edad de 59.5. Penalidades de cancelación pueden ocurrir durante los primeros años de la póliza.*

***Anualidades indexadas están conectadas con la bolsa de valores, como el índice Standard & Poor's 500 acciones comunes, pero no necesariamente representa una participación directa en la bolsa de valores. El rendimiento anterior del S & P 500 o cualquier otro tipo de bolsa de valores donde tenga una conexión a las anualidades indexadas no garantiza los resultados del futuro. En caso que el indexado tenga un retorno negativo, el proveedor de la anualidad pueda que reparta un crédito mínimo alrededor de 3% o cero interés. Todo depende de los términos del contrato que pueda variar de un contrato a otro. Debe tomar en cuenta que en algunos contratos de anualidades indexadas fijas, la tarifa de participación pueda que no sea acreditada, si el termino del contrato no se lleva a cabo, y pueden ser varios años.*

****Generalmente, el principal de una anualidad es garantizado por el proveedor cuando el asegurado cumple con el periodo*

*asignado a la anualidad. Las garantías están basadas en la habilidad de pagar reclamos para el proveedor. La tarifa de participación, máximas, y otros componentes de la fórmula para calcular tarifas de crédito pueden variar ó cambiar. Retiros de fondos antes del periodo garantizado de la anualidad está sujeto a los ajustes de valores; por lo tanto puede recibir menos dinero de lo que usted invirtió. Retiros de fondos en los primeros años están sujetos a cargos de cancelación antes de la edad de 59.5 y pueda que pague una penalidad de un 10% de impuestos federales. ****Las anualidades fijas pueden ser más complicadas. Antes de comprar una anualidad del índice de equidad, lea bien el contrato y los volantes de mercadeo para estar seguro que entienda todos los términos y provisiones de las anualidades fijas que usted este considerando.*

PLANES DE RETIRO

Los planes de retiro están dentro de dos categorías básicas: Plan de Beneficio Definido o Plan de Contribución Definida.

Plan de Beneficio Definido

También conocido como una pensión tradicional, paga al individuo un beneficio específico hasta la muerte, basado en los años de servicio y el nivel de salario. En algunos casos, los pagos continúan para el cónyuge o un beneficiario.

En términos simples, se les llama Beneficio Definido porque el individuo sabe lo que va a recibir cuando se retire.

Este plan es bastante costoso para el empleador. La mayoría de las compañías han reducido enormemente estos planes o los han eliminado por completo.

Plan de Contribución Definida

Los planes de Contribución Definida se conocen generalmente por su Código Tributario, como 401k, 403(b), etc. Estos planes permiten que el empleado haga contribuciones antes de impuestos a su propia cuenta de retiro. Los empleadores pueden hacer contribuciones equivalentes hasta una cierta cantidad.

Su empleador le sirve como “patrocinador del plan” y cuenta con otra compañía para que administre el plan y su inversión. Este administrador es generalmente una compañía de fondos mutuos, una firma de corredores, o una aseguradora.

Usted es responsable de elegir inversiones para su dinero cuando escoge las opciones del plan. Los límites de la contribución anual son fijos para ajustar el alto costo de vida.

- ◆ **401k:** Este es esencialmente una cuenta de ahorros para el retiro la cual ofrece ventajas de impuestos. No tiene el pago de por vida como de los planes de pensión.
- ◆ **403(b):** es similar al 401k pero está disponible únicamente para empleados de organizaciones libres de impuestos, como escuelas, hospitales, y organizaciones religiosas.
- ◆ **457:** estos planes en general tienen similitudes con el 401k y están disponibles para empleados públicos del estado y locales y para ciertas organizaciones sin fines de lucro.

Los planes de contribución definida invierten con contribuciones pre-tributarias. De esta manera, el retiro del dinero antes de los 59 ½ estará sujeto a penalidades por retiro anticipado, con algunas excepciones. Y por cada distribución tendrá que pagar impuestos.

Estos planes se llaman de Contribución Definida por que usted sabe la cantidad que contribuye; pero no sabe lo que va a obtener cuando se retire debido a las fluctuaciones del mercado.

EL EMPLEADO PASIVO

Aunque los 401ks y otros planes de Contribución Definida son muy populares, la falta de conocimiento sobre ellos es aún un gran problema.

Muchos empleados son participantes pasivos. Ellos contribuyen a sus planes por que las personas que están a su alrededor también lo hacen.

Pocos se involucran lo suficiente o sacan el tiempo para entender y monitorear sus planes. De acuerdo con una reciente encuesta de AARP, el 71% de las personas que tienen 401k's no sabían que debían pagar honorarios por su cuenta de retiro. Estos honorarios pueden reducir el saldo de su 401k hasta en un 30%.*

Además de eso, sin entender las diferentes opciones de inversión del plan, tal vez escojan la que no cumple sus objetivos ni el límite que quieran arriesgar. Hay muchas personas que terminan obteniendo resultados deficientes, y no logran satisfacer las necesidades de su retiro.

*<http://www.cnn.com/2012/06/27/opinion/hiltonsmith-retirement-savings>

CUENTA DE RETIRO INDIVIDUAL Y CUENTA ROTH EN LOS ESTADOS UNIDOS

Cuenta de Retiro Individual (IRA)

La Cuenta de retiro Individual es la forma más común de planes de retiro.

Las Cuentas de Retiro Individual tradicionales tienen dos beneficios principales.

- ◆ No se pagan impuestos sobre el dinero de las contribuciones hasta cuando se hace el retiro.
- ◆ Cualquier interés, dividendo o ganancias de capital en el plan se difieren hasta el momento del retiro.

Cuentas de Retiro Individual ROTH

Estas cuentas son similares a las tradicionales. Sin embargo, la gran diferencia es que las contribuciones no son deducibles de impuestos, y las distribuciones que califican son libres de impuestos, siempre y cuando se cumplan dos lineamientos:**

1. Usted deja el dinero en la cuenta durante por lo menos 5 años después de que hace la primera contribución.
2. Usted llega a la edad de 59 1/2 con la excepción de muerte o incapacidad.

En las Cuentas de Retiro Individual ROTH usted puede dejar el dinero en la cuenta el tiempo que desee.

Las Cuentas de Retiro Individual tradicionales no permiten esa excepción. Usted debe iniciar los retiros cuando llega a la edad de 70 1/2.

Puntos Importantes Que Recordar

Cuenta de Retiro Individual Tradicional: Usted no paga impuesto sobre el dinero que contribuye, pero lo paga al momento de retirarlo.

Cuenta de Retiro Individual ROTH: Usted paga impuestos sobre el dinero cuando hace la contribución, pero no cuando lo retira, asumiendo que cumple con los criterios definidos anteriormente.

Ambas cuentas tienen límites en cuanto a la cantidad que se puede contribuir cada año, y puede haber penalidades si se saca el dinero antes de la edad de pensión designada.

Transferencias de las cuentas de Retiro Individual

Las transferencias de las Cuentas Individuales de Retiro constituyen una característica importante para la transferencia del dinero a una cuenta más favorable de inversión de su elección. Desafortunadamente hay muchas personas que no la utilizan a su potencial total. No solamente se puede transferir una cuenta de retiro individual hacia otra, sino que también se puede transferir cuentas 401k, 403(b), y otras similares a una Cuenta de Retiro Individual o a una cuenta de retiro ROTH.

**Las distribuciones de los IRAs se pagan impuestos como ingreso ordinario. Por cualquier retiro que se haga antes de la edad de 59.5 tiene una penalidad del 10% de impuestos federales, para la porción de impuestos. Contribuciones se pueden declarar como un deducible para los impuestos dependiendo de los límites de ingresos.*

***Ganancias de un Roth IRA crecen con impuestos diferidos. Las contribuciones se hacen después de pagar impuestos. Distribuciones no cualificados involucran impuestos como de un ingreso común y antes de la edad de 59.5, y un 10% de penalidad de impuesto federal pueda que aplique a la cantidad sujeta a impuestos. Elegibilidad para participar depende de la cantidad de ingresos brutos ajustables.*

PLAN DE INCENTIVO AL AHORRO IGUALADO POR EL EMPLEADOR

Este plan conocido en inglés con la sigla SIMPLE es un tipo de Cuenta de Retiro Individual para pequeños negocios y trabajadores independientes. Las contribuciones son deducibles de impuestos. Las inversiones tienen el potencial de crecer diferidas de impuestos hasta cuando se retiren.

Los empleadores deben igualar la contribución de los empleados hasta el 3% del salario, o el 2% del pago fijo ya sea que el empleado contribuya o no.

CUENTA DE PENSIÓN SIMPLIFICADA

Este es un plan de retiro creado por el empleador, incluyendo al trabajador independiente. El empleador hace contribuciones deducibles de impuestos para el empleado, incluyendo al propietario del negocio.

Los empleados no pueden contribuir, solo puede hacerlo el empleador. Los empleados no pagan impuestos hasta cuando retiran el dinero.

Al igual que en otros planes de Cuentas de Retiro Individual, se aplican las reglas de los 59 ½ y 70 ½. El retiro del dinero antes de los 59 ½ está sujeto a una penalidad, con ciertas excepciones, tales como gastos médicos, educativos, o primera compra de vivienda.

Tanto la Cuenta Simple como la Simplificada, son sencillas y de bajo costo.

PLANES DE AHORRO PARA ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Cuando los padres deciden tener hijos, con poca frecuencia se ponen a pensar cuánto dinero les van a costar. Sin embargo, se necesita mucho dinero para criar a un hijo. De acuerdo con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en el 2013 a una pareja de ingreso medio le costaba \$245,000.00 mantener un hijo hasta los 18 años de edad.* Sin incluir los costos de estudios universitarios. El costo para Canadá era de \$243,660.00.** Eso equivale aproximadamente a 1,000.00 dólares mensuales desde el nacimiento hasta la edad adulta.

Pero el verdadero gasto llega cuando su hijo ingresa a la universidad.***

Tipo de Matrícula	Costo de Matrícula por 4 años: 2013	Matrícula y gastos generales en 18 años: 2031
Privada	\$129,700	\$312,200
Pública	\$ 38,300	\$ 92,200

Las universidades canadienses son menos costosas. Para el año 2012-2013 tenían un costo promedio de \$6,348.***

¿Dónde obtiene usted el dinero para que su hijo asista a la universidad que escoja?

Si le da una mirada al pasado, tal vez recuerde todos los juguetes, fiestas y viajes que les pagó a sus hijos durante los últimos 18 años. Usted respondió muy bien por sus cuidados, sin embargo, no se preparó para el alto costo de la educación de ellos.

Qué le parece si hubiera reducido algunos gastos innecesarios y hubiera colocado ese dinero en una cuenta de ahorros. Habría tenido un escenario más halagador.

Muchos padres se ven en la necesidad de retirar dinero de su cuenta de pensión. Algunos toman dinero prestado del ahorro de la póliza de vida. Otros obtienen préstamos basados en el patrimonio neto de su vivienda y se endeudan. Algunos tienen un Plan 529.

*<http://money.cnn.com/2014/08/18/pf/child-cost>

**http://www.canadianliving.com/life/money/how_much_does_it_cost_to_raise_kids_in_canada.php

***The College Board (www.savingforcollege.com)

****<http://www.cbc.ca/news/canada/university-tuition-rising-to-record-levels-in-canada-1.1699103>

Plan de Ahorros 529 de los Estados Unidos

Con este plan, los padres abren una cuenta y escogen estrategias de inversión. El dinero que se coloca es después de impuestos. Los dividendos potenciales se acumulan libres de impuestos y se puede retirar el dinero sin pagar impuestos al momento de pagar los gastos de la universidad, tales como matrículas, textos, alimentación y vivienda.

El plan 529 es un plan de ahorros para estudios universitarios patrocinado por el estado pero abierto a no residentes. De tal manera que los padres pueden buscar el mejor plan para sus necesidades y metas financieras.

Sin embargo, si su hijo decide no asistir a la universidad, usted puede transferir el dinero a otro miembro de la familia con el mismo fin. Si todos sus hijos deciden pasar por alto los estudios y convertirse en estrellas de rock, entonces el dinero queda sujeto a impuestos normales sobre los ingresos más un 10% de penalidad sobre las ganancias.

Vale la pena señalar que los planes 529 afectan la elegibilidad de la familia para obtener ayuda financiera porque se consideran como bienes*:

**Mientras que la inversión para el ahorro en planes de la universidad permite la oportunidad para el crecimiento, ellos vienen con riesgo. Pueda que pierda dinero o que no crezca lo suficiente para pagar la universidad porque la tasa de retorno y el valor principal de las inversiones fundamentales pueda fluctuar. A diferencia de los planes prepagada, ellos no congelan el costo de matrícula. Hay varios costos y cargos asociados con los planes 529 los cuales varían entre planes. Debe revisar el documento de oferta cuidadosamente para obtener más detalles.*

Educación Canadiense: RESP

En Canadá, el Plan de Ahorros Registrado para la Educación, conocido en inglés con la sigla RESP permite que los padres y abuelos ayuden a ahorrar para la educación de un hijo. Para obtener información sobre las reglas relacionadas con el RESP, véase la página: <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdlst/tpcs/resp-reee/menu-eng.html>.

PLAN DE AHORROS REGISTRADO PARA EL RETIRO

(Deducible de Impuestos y de Impuestos Diferidos)

Este tipo de plan es un método de ahorros para que los canadienses ahorren para su retiro. Dentro de este plan existen muchas opciones de inversión.

Todas las contribuciones son deducibles de impuestos. Por ejemplo, si usted se encuentra en la categoría de impuestos del 40%, ahorraría \$4,000 en impuestos en una contribución de \$10,000. El costo neto de los \$10,000 es de solo \$6,000.

Todo el rendimiento en este plan crece con impuestos diferidos hasta el momento de sacar el dinero. Esto puede tener un buen efecto en el valor del plan debido a que no se pagan impuestos sobre el crecimiento. Pero recuerde, el impuesto se pagará más tarde al momento de retirarlo.

Cualquier persona que ha recibido ingresos, tiene un número de seguro social y ha hecho una declaración de impuestos puede contribuir a una cuenta de este tipo hasta cumplir los 71 años. A esta edad,

el dueño de esta cuenta tiene tres opciones: 1) tomar el dinero acumulado y pagar todo el impuesto, 2) convertir la cuenta en una anualidad, o 3) convertirla en un Fondo Registrado de Ingresos de Retiro que pague una cantidad mínima de ingresos cada año.

CUENTA DE AHORROS LIBRE DE IMPUESTOS

(Distribuciones Libres de Impuestos)

Este es un medio de ahorros para que los canadienses ahorren dentro de su propio refugio tributario. El individuo tiene opciones de inversión diferentes. La maravilla de este tipo de cuenta es que independientemente del crecimiento, nunca se tendrá que pagar impuestos.

Este es por un amplio margen el medio más ventajoso de impuestos hablando que tienen a su disponibilidad los canadienses. Este plan es muy similar a la cuenta Roth en los Estados Unidos.

¿PLAN DE AHORRO REGISTRADO, O CUENTA DE AHORRO LIBRE DE IMPUESTOS?

Este es un debate continuo. ¿Cuál de los dos es mejor para hacer contribuciones?

La mayoría de los canadienses deben utilizar el Plan Registrado de Ahorros de Retiro Registrado para ahorrar para su retiro, si este plan les hace sentido. Pero este plan no necesariamente tiene sentido para todos los canadienses. Esta es la razón por la cual es importante consultar con un profesional que le aconseje sobre su situación personal. Si usted piensa en serio sobre su futuro financiero y si tiene sentido para su situación de impuestos individual, debe considerar contribuir tanto al Plan Registrado como a la Cuenta de Ahorros Libre de Impuestos.

EL SEGURO SOCIAL

El Congreso estableció la Ley del Seguro Social de 1935 para ayudar a suplementar los ingresos de los retirados. Desafortunadamente, el Seguro Social (SS) se ha convertido en la única fuente de ingresos para millones de estadounidenses.

Los fondos del Seguro Social provienen de los impuestos de nómina que usted y su empleador pagan en la actualidad. De este modo, la reducción gradual del grupo de trabajadores por el aumento de los retirados se convierte en un gran reto para el sistema. El cuadro siguiente muestra la edad completa de jubilación según el año de nacimiento*.

EDAD A LA CUAL SE RECIBEN BENEFICIOS COMPLETOS DEL SEGURO SOCIAL

Año de Nacimiento	Edad completa de retiro
1943-1954	66
1955	66 y 2 meses
1956	66 y 4 meses
1957	66 y 6 meses
1958	66 y 8 meses
1959	66 y 10 meses
1960 en adelante	67

Nota: Las personas que nacieron el primero de enero de cualquier año deben tomar como referencia el año anterior.

Usted puede comenzar a recibir beneficios a la edad de 62, o puede esperar hasta alcanzar la edad completa de retiro. Por supuesto, si se retira anticipadamente obtendrá menos beneficios.

Su cónyuge puede recibir también la mitad de la cantidad de sus beneficios, ya sea que trabaje o no.

*<http://www.ssa.gov/retire2/retirechart.htm>

IMPUESTOS AL BENEFICIO DEL SEGURO SOCIAL

Se pagarán impuestos de los beneficios del seguro social dependiendo de sus otros ingresos:

- ◆ Si usted trabaja todavía, su salario;
- ◆ Si usted recibe intereses provenientes de ganancias de capital;
- ◆ Si usted saca dinero de cuentas de ahorro de retiro tales como cuentas de inversión, 401k, 403(b), y otros programas patrocinados por su empleador;
- ◆ Si usted recibe dividendos provenientes de la distribución de anualidades.

Sin embargo, las distribuciones de las cuentas Roth son libres de impuestos, asumiendo el cumplimiento de ciertos requisitos de acuerdo con lo que se explicó anteriormente. Los retiros y préstamos efectuados a las pólizas de valor acumulado, son libres de impuestos y por lo tanto no se cuentan.

Dependiendo de su ingreso y el ingreso de su cónyuge estarán sujetos a impuestos.

Así que, el Tío Sam va a estar presente aun después que usted se jubile.

Entonces, ¿será su tasa de impuestos más baja cuando se retire? Depende.

Las posibilidades son tales que si usted tiene buenos ingresos y hace retiros sustanciales de las pensiones y planes calificados, además de sus beneficios del Seguro Social, puede suceder que se encuentre aún en una categoría de impuestos mas alto.

Además, lo más probable es que ya habrá terminado de pagar su hipoteca, entonces no tendrá la deducción del interes sobre el prestamo. Sus hijos ya habrán crecido, entonces no podrá reclamar créditos por dependientes o hijos.

Peor aún, si usted no hace las Distribuciones Mínimas Requeridas a la edad de 70½, tendrá que pagar el 50% de las penalidades

de impuestos además del impuesto a la renta sobre la cantidad de distribución mínima requerida.

MANEJO DEL CRECIMIENTO

¿Cómo gana usted el juego del dinero?

Si el dinero fuera un juego, muchos de nosotros estaríamos perdiendo. Tener un buen ingreso no significa necesariamente que usted va a ganar.

Millones de personas se están ahogando en un mar de deudas. La bancarrota no solamente afecta a los trabajadores pobres. Le sucede a gente de todos los sectores. Algunos ganan mucho, pero también gastan mucho. Otros hacen grandes apuestas cuando el mercado está favorable pero se atemorizan cuando éste se desvaloriza.

Pierden dinero y no saben el por qué. Y aquellos que ganan con frecuencia no saben la razón. Si supieran, continuarán haciendo lo que los conduce a ganar y evitarían lo que los lleva a perder.

La falta de conocimiento sobre cómo funciona el dinero es la causa principal de perder en el juego del dinero.

¿CRECIMIENTO O SEGURIDAD?

¿Quiere usted crecimiento o seguridad?

Cuando se trata de la seguridad de su dinero, la mayoría de las personas piensan en los bancos. Cuando quieren crecimiento, la mayoría piensan en la inversión de riesgo.

El problema es que si usted quiere crecimiento, tal vez no pueda obtener seguridad. Y si quiere seguridad, tal vez no obtenga el crecimiento suficiente para ganarle a la inflación. ¿Suena como un círculo vicioso?

¿Se puede obtener tanto el potencial de crecimiento como la seguridad? Puede ser posible.

Cuando usted practica deportes, tiene que jugar tanto a la ofensiva como a la defensiva. Tiene que mostrar fortaleza en ambos lados. No puede mandar a todos los jugadores al ataque y no dejar a nadie que se encargue de la defensiva.



Así que, usted debe diversificar colocando sus bienes en diferentes posiciones. Utilice el promedio del costo por dólar para aprovechar las bajas del mercado.

Ocasionalmente, usted replantee sus inversiones si sus objetivos han cambiado y con el fin de asegurarse de que estas se están comportando como necesita que lo hagan.

Aproveche las ventajas de impuestos que permite la ley para lograr mayor crecimiento y quedarse con más. Un ahorro de un 20% en impuestos es tan bueno como una ganancia del 20% en la tasa de retorno.

Y definitivamente usted debe tener una buena defensiva con protección de su vida, su inversión y su patrimonio.

Al construir su futuro y tomar decisiones financieras, debe hacerse estas preguntas.

- 1. ¿Puede tener crecimiento potencial para alcanzar mi meta?**
- 2. ¿Es lo suficientemente seguro?**
- 3. ¿Tiene ventajas sobre impuestos?**
- 4. ¿Tiene la protección adecuada?**

Si tiene una buena respuesta a cada una de estas preguntas, lo más probable es que esté marchando en la dirección correcta hacia su meta. El crecimiento es bueno, pero el manejo de éste es aún mejor.

LA FÓRMULA 10/20

Conozca lo que Necesita

Un artículo reciente en el “Financial Analysts Journal” sugiere que los estadounidenses necesitan ahorrar más – no solo un poco más, sino muchísimo más.*

Con el fin de asegurarse de tener suficiente dinero para un retiro confortable, esta publicación aconseja que tenga un total de 22 veces sus ingresos para la época en la cual se retire. Así que, si usted se gana \$50,000 al año, la meta para su retiro debe ser la suma de \$1,100,000.

Muchas personas hoy en día vivirán una larga vida, algunos hasta la edad de 100 años. La necesidad puede ser mucho más grande de lo que normalmente se piensa.

Para simplificar las cosas, usted puede redondear 22 a 20 veces su ingreso anual para su retiro.

En lo relacionado con la protección de la familia, muchos profesionales del área de las finanzas sugieren normalmente 10 veces sus ingresos anuales con el fin de satisfacer su necesidad de protección.

Por ejemplo, si usted se gana \$50,000 al año, entonces su necesidad de protección sería de \$500,000. Esta cantidad permitiría que el cónyuge sobreviviente se encargue de los hijos durante los 10 años siguientes o más, dándole tiempo suficiente para hacer la transición.

Entonces si usted muere muy pronto, necesitará 10 veces su ingreso.

Y si vive demasiado tiempo, necesitará 20 veces su ingreso.

De ahí la fórmula 10/20.

Por favor tenga presente que esta no es más que una sugerencia.

De ninguna manera reemplaza la necesidad real del individuo de protección en el retiro. Sin embargo, para aquellos que quieren una solución sencilla esta fórmula 10/20 puede ser una herramienta útil.

**<http://blogs.wsj.com/moneybeat/2014/01/31/retiring-on-your-own-terms>*

MEDICARE

“Medicare” es el seguro de salud para personas mayores de 65 años de edad en los Estados Unidos. A menos que tenga aun la cobertura del plan de salud de su empleador, usted debe inscribirse en el “Medicare” antes de poder obtener cobertura suplementaria privada adicional a ésta.

El seguro Medicare Tiene 4 Partes: A, B, C, y D.

La Parte A es el seguro médico para las visitas al hospital y es gratis para la mayoría de las personas.

La Parte B es el seguro médico que cubre las consultas con el doctor y otros proveedores del servicio de salud y no es gratis. Las primas mensuales eran de \$104.90 en el año 2014, o más para personas adineradas.

La Parte C: Lea más adelante.

La Parte D es la cobertura para medicamentos con el fin de ayudar a reducir los costos de estos.

Inscripción en la Parte A & B a través de la Administración del Seguro Social

Hay dos periodos de inscripción.

- ◆ El periodo inicial de inscripción: Usted tiene un total de 7 meses, 3 meses antes y 3 meses después del mes que cumple los 65 años.
- ◆ Periodo de inscripción especial: Para las personas que tiene cobertura en su empleo, se puede hacer la inscripción inicial de inmediato o dentro de los seis meses siguientes a la terminación de la cobertura en grupo.

De lo contrario, usted todavía se puede inscribir durante el periodo de Inscripción General, de enero 1 a marzo 31 de cada año. Puede haber penalidades por inscripción tardía.

Después de inscribirse con las Partes A y B, puede proceder con la Parte D.

Suplemento al Medicare (Medigap)

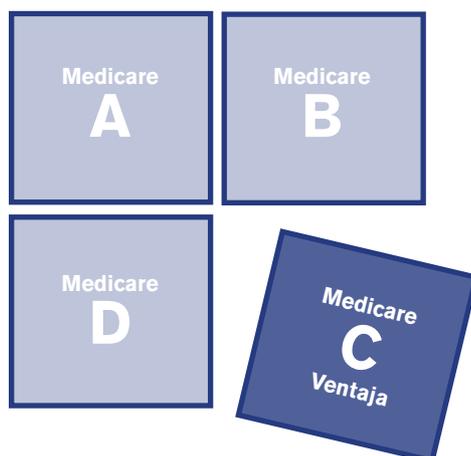
Este es el plan que usted adquiere para cubrir la diferencia que Medicare no cubre, tal como deducibles, copagos y seguros compartidos.

Los beneficios son estandarizados entre todos los planes. De manera que si usted le compra a Mutual de Omaha, Blue Cross, o AARP, los beneficios son los mismos. Por lo tanto, es importante que encuentre un plan económico y que le pueda ahorrar dinero.

Parte C: Ventaja del Medicare (Medicare Advantage)

Esta parte incluye todos los beneficios y servicios que cubren las Partes A & B. Generalmente incluye también la Parte D.

La Parte C es una alternativa al Medicare original. Para esta parte las aseguradoras reciben de Medicare una cantidad per cápita que provee esta cobertura.



En términos sencillos, si usted quiere una HMO como Kaiser, entonces utiliza a médicos y hospitales que participan en la red de ellos.

En este caso, usted escogería el Medicare Ventaja (Parte C), el cual es usualmente más barato y a veces no tiene ningún costo.

Pero si usted desea utilizar los médicos, especialistas y hospitales de su elección, le va mejor con un suplemento normal de Medicare, y debe pagar más.

En términos simples:

- ◆ **Si usted piensa en Medicare, su idea es una PPO.**
- ◆ **Si usted piensa en Medicare Ventaja, su idea es una HMO.**

Cada año, desde el 15 de octubre hasta el 7 de diciembre, usted puede cambiar su plan durante este Período de Elección Anual, si es necesario para ajustarlo a las necesidades del cuidado de su salud.

Debido al alto costo del seguro de salud, esta es una gran preocupación para el gobierno y para las personas de la tercera edad.

CUIDADOS DE SALUD A LARGO PLAZO (LTC)

El cuidado de la salud a largo plazo es un problema creciente que las familias tienen que enfrentar. Y con el número cada vez mayor de pensionados, este problema sigue empeorando.

Piense en esto. Si usted se encuentra en la necesidad de cuidar de sus padres mientras también atiende a su empleo y familia, esto puede ser una carga enorme. Muchas personas se pueden ver en la necesidad de dejar su empleo para cuidar a sus padres. Aun las personas mayores que carecen de dinero y de ayuda tienen que cuidar a sus cónyuges, y no están física o mentalmente en condiciones de manejar esta situación.

El Cuidado de Salud a Largo Plazo es uno de los tipos principales de protección en la planeación de su futuro o la del cuidado de sus padres a medida que envejecen. Para la mayoría de nosotros, el cuidado de salud a largo plazo no es cuestión de si va a ocurrir sino más bien de cuándo. Entre más pronto tenga usted esta protección mejor, ya que nunca se sabe cuándo va a suceder algo.

¿Quién necesita cuidados a largo plazo? Hay una posibilidad alta de que sea usted.

- ◆ El 70% de las personas mayores de 65 años van a necesitar algunos servicios de salud a largo plazo.*
- ◆ El 40% de aquellos que reciben estos servicios están entre 18 y 64 años de edad.**

El costo del Cuidado de la Salud a Largo Plazo es sorprendente. El costo promedio anual de un hogar de ancianos es de \$83,580 en los Estados Unidos, y de \$47,000 en Canadá.***,****

El costo es más bajo si la persona es más joven.

El seguro de salud o el Medicare puede ayudar a pagar el costo de los gastos médicos inmediatos pero no el cuidado de salud a largo plazo de las personas con enfermedades crónicas.

El Seguro de Salud a Largo Plazo paga la cobertura de las personas que adquieren una enfermedad crónica, la cual se define como la inhabilidad de realizar por lo menos dos de las actividades siguientes: bañarse, control de las funciones corporales, vestirse, comer, ir al baño y trasladarse de un sitio a otro.

El Seguro de Cuidados a Largo Plazo se puede adquirir como póliza independiente, o se puede añadir a una ya existente.

Encárguese de esta cobertura, ya que usted no querrá convertirse en una carga para sus seres queridos.

*http://www.longtermcare.gov/LTC/Main_Site/index.aspx (June 2012)

**http://www.longtermcare.gov/LTC/Main_Site/Paying/Costs/Index.aspx (June 2012)

***Sources: Statistics Canada, CANSIM table 202-0407. *Financial Post*. (2012). *Long term care takes planning*.

****<http://business.financialpost.com/2012/10/17/long-term-care-takes-planning>

PLANEACIÓN DEL PATRIMONIO

Pocas personas piensan acerca de la planeación de su patrimonio. Por supuesto, si no hacen mucho en términos de ahorro, inversión y seguros, la planeación de su patrimonio no va a estar en su lista de prioridades.

La mayoría piensan que planear el patrimonio es para personas ricas que viven en mansiones en la cima de una colina. Pero en realidad,

todos tenemos un patrimonio. Su patrimonio es todo lo que usted posee menos sus deudas, tal como su casa, vehículo, dinero en el banco, reliquias de familia, etc.

Imagínese que se esforzó trabajando toda su vida y construyó un patrimonio. Usted se lo quiere pasar a una persona determinada, pero este termina en otras manos debido a su falta de planeación.

Así que, un Testamento o Fideicomiso es una herramienta que le ayuda a organizar cómo quiere que se distribuya su patrimonio cuando usted fallezca.

TESTAMENTOS

Un testamento es un documento legal que le permite a usted distribuir su propiedad a aquellas personas que usted elija. Le permite asignar artículos específicos de su patrimonio a una persona y otros a otras, o a una organización. También puede asignar a un Albacea, la persona que ejecutará sus deseos.

Los testamentos también le dan a usted la oportunidad de seleccionar un tutor para sus hijos menores. El tutor será responsable del bienestar de ellos.

Si usted no tiene un testamento, el gobierno utilizará el testamento estándar para decidir cómo distribuir su patrimonio, y puede ser que a usted no le agrade lo que hagan.

FIDEICOMISOS

Un testamento solo entra en efecto después de la muerte. Sin embargo, un Fideicomiso en Vida puede ofrecer un beneficio mientras usted aún vive. Los Fideicomisos en Vida por lo general son revocables, lo cual quiere decir que usted puede hacerle cambios.

Con un fideicomiso en vida, todos sus bienes como su vivienda, cuenta bancaria, acciones, y bonos son colocados en un fideicomiso, administrados para su beneficio durante su vida, y luego transferidos al beneficiario al usted fallecer.

La mayoría de las personas se nombran a sí mismos como administradores a cargo del manejo de estos bienes. De esta manera tienen el control de ellos. Usted puede también nombrar a un administrador sucesor en caso de que no pueda manejar el fideicomiso.

Por lo tanto, tener un fideicomiso es como crear una corporación en la cual usted coloca todos sus bienes, y la administra o pone a alguien a que lo haga por usted.

La preparación, financiación y manejo de los Fideicomisos en Vida pueden costar más que lo de un testamento. Sin embargo, le ayudan a evitar los costos de legitimación para todos los activos del fideicomiso.

Por lo tanto, usted debe tener un testamento o fideicomiso en vida que se encargue de su familia, de lo contrario el gobierno lo hará por usted.

Una planeación apropiada con ayuda profesional puede ser muy importante para que usted deje un legado y preserve su patrimonio para las causas por las cuales trabajó toda su vida.

RESCATANDO SU FUTURO

Un Plan de Acción

Usted puede hacer el cambio. Usted puede encargarse de su futuro. Uno de los milagros más grandes de la vida es que usted puede cambiarla simplemente transformando su forma de pensar.

Un secreto común que comparten todas las personas exitosas es su forma de pensar. Ellos piensan y crecen en riqueza. Muchos de ellos salieron del mismo lugar que usted, y han logrado ser exitosos en grande.

Si usted quiere hacer un cambio, debe reconocer si tiene un problema y luego necesita encargarse de él. Nadie lo sabe mejor que usted y su familia. Y usted debe tener el valor de reconocerlo y cambiarlo.

Gaste Menos, Gane Más

La construcción de una base financiera sólida no es cuestión de magia. Al igual que perder peso no es un asunto de magia, se trata simplemente de comer bien y hacer más ejercicio. Esto va a imponerse sobre cualquier dieta o píldora especial. Del mismo modo, ningún profesional de finanzas puede ayudar a alguien que gasta por encima de sus ingresos.

Usted puede ganar más dinero. La antigua forma de pensar – conseguir un buen empleo, trabajar hasta los 65 y retirarse felizmente – ya es cosa del pasado. Hoy en día, usted debe ser más proactivo en relación con la forma como piensa sobre el dinero.

Ya sea que trabaje unas cuantas horas adicionales, consiga un segundo empleo, trabaje medio tiempo, o trabaje independiente, usted puede usar sus habilidades especiales y conocimientos para ganar dinero. Muchas historias de éxito en los negocios provienen de algo que las personas iniciaron en sus hogares o de sus pasatiempos favoritos. Si usted busca, usted encontrará.

Haga el cambiar el futuro de su familia su misión.

- 1. Aumente su flujo de efectivo.** Gane más dinero cuando pueda, mientras pueda. Tenga múltiples fuentes de ingreso.
- 2. Gaste menos. Reduzca sus gastos.** Lo que cuenta no es cuánto se gana. Es lo que guarda. Ahorre el 5, 10, 15% de sus ingresos.
- 3. Reduzca sus deudas y responsabilidades:** El interés de sus deudas va a interferir con su meta de acumulación de bienes a largo plazo.
- 4. Entienda cómo funciona el dinero.** Usted debe tomar tiempo para entender cómo funciona el dinero. Debe aprender cómo hacer que el dinero trabaje para usted.
- 5. Tenga una meta financiera.** Establezca un plan de acción.
 - ◆ **Encárguese de su responsabilidad.** Tenga la protección apropiada.
 - ◆ **Construya su riqueza.** Comience a ahorrar. No se trata de cuánto. Se trata de la disciplina que tenga para hacerlo.

Comience con una cantidad pequeña y aumentela gradualmente.

6. Adopte el cambio y espere el éxito.

◆ Cambie sus hábitos.

Usted no solo puede cambiar su forma de pensar, debe también cambiar sus hábitos. Dos cosas que pueden causar grandes cambios en su vida son los libros que lee y las personas que conoce.

Entre más tiempo pase usted con malas compañías, es probable que no le ira bien. Si quiere tener éxito, cámbiese a un ambiente mejor. Rodéese de personas exitosas. Si le dice a sus hijos que no anden con ciertas personas, es porque usted sabe que no es una buena decisión.

Un mejor ambiente ayudará a proveer una mejor forma de pensar y mejores soluciones.

◆ **Espere el éxito.** No se gana o pierde de la noche a la mañana. Se gana o pierde en mayor o menor grado. Si usted quiere ganar, trace su camino para lograrlo, paso a paso, y siga hasta el final. Espere ser exitoso.

◆ **Salga de su zona de comodidad.** Vea el mundo. Hay personas que están mejor que usted, pero hay muchas más que están peor.

Usted es especial. Usted sabe que es alguien. Y usted puede lograr muchas cosas grandiosas. Usted es la cabeza de la familia. Es el capitán de la embarcación. Hágase a la mar, sienta el viento, disfrute la travesía.

ALGUNAS COSAS PARA REFLEXIONAR

¿Sabía usted que la mitad de las personas en el mundo – más de tres mil millones – sobreviven con menos de \$2.50 al día?

Y por lo menos el 80% de la humanidad vive con menos de \$10 diarios.

De acuerdo con la UNICEF, 22,000 niños mueren diariamente a causa de la pobreza.

Cerca de mil millones de personas entraron al siglo 21 sin ser capaces de leer un libro o firmar su nombre.

En 1960, el 20% de las personas en los países más ricos del mundo tenía 30 veces los ingresos del 20% más pobre; y en 1997, 74 veces más.

En el 2005, el 20% de los más ricos del mundo representaba el 76.6% del total del consumo privado, y la quinta parte más pobre sólo el 1.5%.

Y algunas cifras en nuestra lista de prioridades.

PRIORIDAD DEL GASTO EN LOS PAÍSES RICOS		COSTO ADICIONAL DE LAS NECESIDADES BÁSICAS PAÍSES POBRES	
Miles de millones de dólares de los Estados Unidos		Miles de millones de dólares de los Estados Unidos	
Cosméticos en los Estados Unidos	8	Educación Básica para todos	6
Perfume en Estados Unidos y Europa	12	Agua y Servicios Sanitarios	9
Alimento para mascotas en Estados Unidos y Europa	17	Salud Reproductiva para las Mujeres	12
Cigarrillos en Europa	50	Salud Básica/Nutrición	13

Ser más rico o más pobre depende de dónde viva usted y de cómo piense.

Espero que, con lo pobre que usted cree que esta, se de cuenta que en realidad usted es más rico que billones de personas en el mundo, y aún puede ahorrar y donar un poco de dinero para ayudar a muchas personas que son menos afortunadas que usted.

**<http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats>*