

PARTE II CREANDO LA ENTIDAD



Al diseñar las pólizas de los Seguros de Vida, el punto de partida es el trabajo de los actuarios, los ingenieros de todo este proceso. Ellos trabajan con una tabla de mortalidad que se construye soportada en una base de datos de 10 millones de vidas – personas que han estado dentro de un proceso de selección – no “las personas de la calle” o cualquier tipo de persona. El propósito de este proceso de selección es el de prevenir una *selección adversa en contra de la compañía*, esto es, se desecha aquellas personas que estén enfrentando una probabilidad de muerte en el futuro cercano. No sería una buena idea para todas las personas aseguradas el incluir a personas que tienen enfermedades terminales, que estén contemplando el suicidio, etc. Pacientes con cáncer o con enfermedades del corazón caen en la misma categoría. Y ellos están trabajando con una vida teórica de 100 años.

Las ilustraciones en estas páginas son ilustraciones gráficas de la Tabla estándar ordinaria de Mortandad del Comisionado. Ha habido ediciones posteriores de esta Tabla de Mortalidad, pero no importa realmente cuántas tablas se construyan porque el resultado final de esta situación depende de la utilidad en dinero invertido por la compañía y los gastos de operación de la compañía. Todo lo que necesitan es una base de datos en donde puedan empezar a hacer sus

cálculos. Si la experiencia en mortalidad es mejor que la indicada en el índice de mortalidad, entonces se verá reflejado en *mejores dividendos* que se distribuirán entre los dueños de las pólizas. De hecho, el aumento substancial de los dividendos que las compañías pagan, se puede atribuir más que nada a la mejor experiencia en mortalidad que se ha tenido en las últimas décadas.

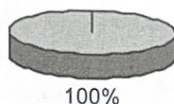
Observa que solamente 100 de 1,000 murieron a la edad de 45 años, y de los que sobrevivieron, 75% ¡todavía siguen viviendo a la edad de 65 años! ¿Puedes adivinar que pasó con las expectativas de vida? ¡Así es, ha habido un aumento significativo en la longevidad! A propósito, ¿tú sabes de donde vino todo este negocio del *retiro a la edad de 65 años*? Franklin D. Roosevelt lo recibió de Bismarck en Alemania muchos años atrás. La idea era “quitar a estas personas de la fuerza de trabajo para de esa manera producir trabajos para la joven generación”, como si solo hubiera un número de trabajos – una retraso mental socialista que no tiene ninguna validez.

De lo que yo pude determinar, la expectativa de vida en los Estados Unidos en el año de 1937 (sexo masculino) fue de 61 años. Ahora la figura usada es de los años setentas – *pero aún estamos usando la edad de 65*

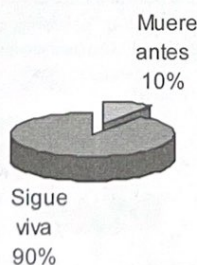
años para propósitos de retiro. La debacle que viene del Seguro Social es el resultado natural por operar bajo una premisa defectuosa.

¡No va a funcionar! No hay una razón legítima para usar esa falacia de pensamiento para planear tu vida. [Una vez leí el trabajo de John Templeton, quien

Porcentaje de personas nacidos que van a morir



Porcentaje de la población que siguen vivas a los 45 años



fue el creador de *El Fondo Templeton*; se retiró a la edad de 80 años y ahora solo hace trabajos de caridad (y trabajando más duro que nunca), y él hizo la observación que *todos deberían de planear trabajar mínimo hasta la edad de 70 años* antes de considerar el retiro.] Los años más productivos se están desperdiciando.

Estudia los gráficos de mortalidad y observa donde es cuando más mueren las personas. De los 900 que viven a la edad de 45, 75% de esos mueren después de pasar la edad de 65. Por supuesto, la situación es más acentuada a esa edad. Pero en las conversaciones de todos los días, se platica de la "necesidad" de un seguro de vida, y todo es centrado en el periodo entre los 21 años y los 65 años. No muchas personas mueren en ese periodo.

Al calcular planes para comprar un seguro de vida, todos los cálculos que hacen los creadores de los índices empiezan con los costos, *en un solo pago*, para proveer un plan de seguro que lo cubrirá por el resto de su vida. Esto es llamado *Seguro de vida con una sola prima*. El asegurado sólo da un solo pago (prima) y el seguro es garantizado por el resto de su vida. Es posible comprar un seguro de vida de esta manera, sin embargo no es muy común.

El diagrama en la página 43 es una secuencia donde se representa todos los diferentes planes que uno puede comprar. En el lado extremo izquierdo de la escala está el Seguro de Vida con un solo pago o prima. En el lado derecho tenemos el seguro de vida temporal. En este plan el asegurado simplemente está *rentando* el seguro con una sola prima por un tiempo limitado. Cuando los seguros de vida empezaron (hace más de 200 años), todo era seguros temporales (un periodo determinado de

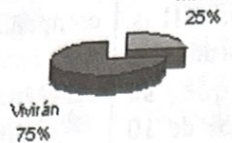
tiempo). Pagaba un beneficio por muerte *si es que* el asegurado moría dentro de ese periodo. Así que el asegurado pagaba primas que siempre se iban incrementando (porque cada año que pasaba, era más probable que la muerte ocurriera), y finalmente renunciaba a la póliza porque las primas se volvían exageradamente altas – ¡y unos cuantos años más tarde, ellos morían!

Las personas perceptivas observaron que esta no era como los otros tipos de seguros. Ellos compraban seguro contra incendios y pagaba un beneficio *si es que* ocurría un fuego durante el periodo de tiempo cubierto. Compraban seguro contra accidentes el cual pagaba un beneficio *si* sucedía un accidente durante el tiempo cubierto. ¡Había una alta probabilidad que *ninguna de las dos ocurriera!* Pero la muerte de una persona no es un *si es que* – ¡más bien es un *cuando!* Respondiendo a las presiones del mercado, las compañías de seguros crearon un plan para comprar la póliza con un solo pago o prima, en el cual el periodo empezaba a la edad actual del asegurado, y se extendía hasta el tiempo teórico de 100 años. Ellos llamaron a este plan *Vida ordinaria* (ordinary life). ¡Tengo que decir que este término fue un término usado equivocadamente! Cuando clasificas algo, se debe de basar en sus más grandes características. El "animal" que crearon tiene mucho más en común con un banco que con un seguro de vida. Cuando ves las proporciones de toda la actividad, es obvio que las *cualificaciones bancarias* son más grandes que las

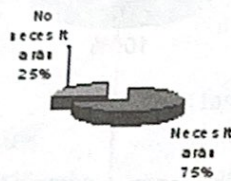
cualificaciones por beneficio de muerte. Un mejor nombre podría ser "un sistema bancario con un beneficio por muerte en caso de que algo suceda"

La idea del Concepto Infinito Bancario empezó con la realización de que hay un gran monto de cosas

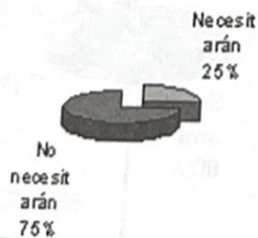
Porcentaje de personas que vivirán o morirán entre las edades 45 y 65



Porcentaje de personas que necesitarán un ingreso después de los 65 años



Porcentaje de personas que necesitarán ingreso después de los 80 años



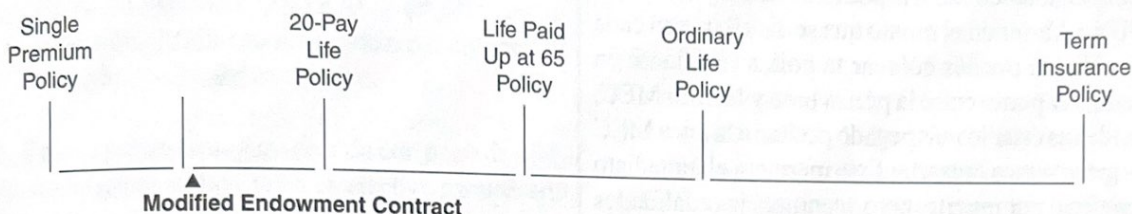
sin sentido en el mercado porque no se clasifican correctamente todas las cosas. Esto no es algo nuevo o único en el mundo financiero.

Por ejemplo, toma el caso de la papa común. A finales de los años 1500s, los conquistadores de España estaban en el sur de América (lo que hoy es Perú) buscando oro. No encontraron mucho oro, pero encontraron una planta que se llevaron a Europa. ¡Era la planta de la papa! Pero nadie en Europa quería tener nada que ver con ella porque los botánicos en ese tiempo *correctamente identificaron a esa planta* como una planta de la familia de la *Solanaceae*. Esta

que realmente está pasando.

¡A propósito, *el valor de un año de cosecha en todo el mundo el día de hoy, excede al valor de todo el oro encontrado en el Hemisferio Oeste!* Así que los españoles sí encontraron oro en Perú – ¡pero no en la forma como ellos lo esperaban!

La planta del tomate vino a nosotros a través de México, y esta también sufrió de varios malos entendidos. Thomas Jefferson introdujo el tomate a las mesas de América, aunque la mayoría decía que era venenoso. Y si has descifrado que esta planta también vino de la familia de la *Solanaceae*, entonces



familia tiene muchas plantas que son venenosas, como la *maligna hierba belladona*, la *hierba jimson*, etc. Por esta relación se pensó que la papa era venenosa también. (A propósito, *los retoños y las partes verdes* de la planta de la papa *¡si son venenosos!* No los comas o vas a desarrollar serios desórdenes gástricos.)

De la familia *Solanaceae* también viene la planta *Belladona*, la cual provee de una medicina importante. De las hojas de la planta belladona nosotros obtenemos la atropina. Pequeñas cantidades de esta pueden hacer cosas maravillosas para el sistema digestivo – ¡pero en grandes cantidades te puede matar! ¡Todas las medicinas son venenosas!

Lo raro aquí fue que Europa, de no querer tener nada que ver con la papa por su condición venenosa, se convirtió en *dependiente* a larga escala de dicho producto. Recordemos que los Irlandeses experimentaron una hambruna masiva como resultado de la escasez de papa, ocasionada por un destrozo que limpió toda la cosecha en varias ocasiones. Pero esta transformación del pensamiento tomó muchos años. ¡*El mundo* parecía comportarse siempre de la misma manera! Nosotros hemos sujetado una idea descabellada que está basada en una verdad a medias y la hemos dejado crecer hasta que se ha convertido en un monstruo que no nos permite ver lo

te voy a poner en los primeros lugares de la clase.

Regresando a la escala de pólizas que mencionamos antes, supongamos que el asegurado tenía 25 años – entonces la póliza *vida ordinaria* tendría un plan de pagos de 75 años. El plan de pagos podría acortarse al comprar un *seguro de vida que se pague a la edad de 65* (Para esta misma persona de 25 años, tendría un plan de pagos de 40 años). Podría ser acortado a un plan de pagos de 30 años ó 20 años. *Mientras más corto sea el periodo, mejor será para propósitos del Concepto Infinito Bancario.*

Observa el triángulo que está debajo de la escala. Cualquier plan que esté a la izquierda de esta línea, será clasificado por el IRS como una póliza de inversión (MEC=Modified Endowment Contract). El IRS no trata éstas pólizas como un seguro de vida, lo que significa que si retiras o pides un préstamo de tu póliza o plan, se cobrará un impuesto sobre ese dinero, ya que es considerado como una distribución en la acumulación de tu cuenta, porque parte es capital y parte son ganancias. Se cobra impuesto sobre la porción de las *ganancias* el año en que se retira efectivo o se pide un préstamo. No es asunto de vida o muerte, pero se podría evadir con un poco de entendimiento de lo que está pasando. Así que ¿por

qué molestarse en ponerse del lado izquierdo de la línea MEC? Después de todo, no estamos tratando de lograr todas las necesidades bancarias. A través de solo una póliza — necesitaremos de un sistema de varias pólizas para poder completar el trabajo. Esto es sólo una descripción del diseño de cada póliza para que se pueda maximizar el logro del sistema.

Cuando usamos este tipo de seguro de vida para resolver tus necesidades bancarias, es mejor escoger un plan (una póliza base) que esté en medio de la escala (como una “vida ordinaria” o un “seguro de vida que se pague a los 65 años”) y añadir una cláusula para pagar adiciones a la póliza o Paid-Up Additions (PUA). Variando el monto que se distribuye en cada porción, tu puedes colocar tu póliza resultante en cualquier punto entre la póliza base y la línea MEC. La idea es estar lo más pegado posible a la línea MEC — ¡pero nunca cruzarla! Esto mermará el inmediato beneficio por muerte, pero acentuará las cualidades bancarias (El valor de efectivo). ¡La ironía es que hacerlo de esta manera, proveerá más beneficio por muerte, cuando probablemente vaya a pasar, que cualquier otro plan! La póliza base pagará los dividendos y la cláusula PUA también pagará dividendos. Esto debería de ser usado para comprar *seguro adicional*, el cual dará un mayor significado a las cualidades *infinitas* del sistema.

Al tratar de describir el diseño de esta póliza, algunas personas te han descrito como un proceso donde uno pone la cláusula de Paid-Up Additions en una póliza de “vida ordinaria” el cual ocasiona que se sobre llene la póliza. Tal vez eso pueda ayudar al entendimiento general, pero el objetivo debería de ser simplemente el de obtener *el mayor dinero posible* en una póliza con el *mínimo monto posible de seguro*, en vez de tratar de poner el mínimo dinero posible para proveer del máximo monto de seguro (inicial). Es exactamente lo contrario a lo que el hombre común pensaría al comprar un “seguro”. Esto es entendible por la historia de cómo fue que todo esto surgió.

Me recuerda de muchas cosas, como lo que le pasó a Cristóbal Colón cuando empezó su aventura hacia el Oeste de Europa para terminar en el Este; su destino principal era la India. Cuando por fin pisaron tierra en unas islas del Caribe, se encontraron con un tipo de personas que jamás habían visto. ¡Ellos les

llamaron INDIOS! No *lo eran* — pero el nombre se les quedó. Hay probablemente miles de esos ejemplos en donde se clasificaron los que quedó. Hay probablemente miles de esos ejemplos en donde se clasificaron incorrectamente, pero seguimos viviendo en el error cada día, lo cual no nos ayuda a ser mejores. En vez de esto, estas cosas limitan el pensamiento y nos guían a conclusiones erróneas. ¡Las palabras tienen mucho poder!

REPASO – PARTE II

1. Entender la gráfica de mortalidad que los actuarios deben de usar en las Compañías de Seguros de Vida.

La expectativa de vida ha aumentado dramáticamente en el último siglo.

Por propósitos bancarios, te conviene tener el más costoso seguro de vida posible, para así evadir que se convierta en un MODIFIED ENDOWMENT CONTRACT (Póliza de Inversión). Minimiza el beneficio por muerte y maximiza el valor en efectivo.

2. En una póliza de seguro de vida con pago de dividendo, tu ganas ambos, valor en efectivo garantizado (interés), y dividendos, los cuales no son garantizados y están basados en la experiencia de la compañía. En una compañía bien administrada, los dividendos pueden ser enormes a largo plazo.