

# DINERO. PODER. VIDA SEGURO.

Cómo los ricos utilizan el seguro de vida libre de impuestos  
Banco personal para potenciar sus ahorros

**Jake Thompson**

Derechos de autor © 2013 Jake Thompson

Descargo de responsabilidad: El material presentado en este libro tiene fines informativos.

Si bien se ha tenido cuidado de presentar los conceptos de manera precisa y actualizada, el autor no ofrece garantía expresa o implícita de ningún tipo y no asume responsabilidad por errores u omisiones. No se asume ninguna responsabilidad por daños incidentales o consecuentes relacionados con o que surjan del uso de la información aquí contenida.

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de este libro puede reproducirse, almacenarse en un sistema especial ni transmitirse, de ninguna forma ni por ningún medio, electrónico, mecánico, fotocopiado, grabación o de otro tipo, sin el permiso previo del editor.

ISBN: 1494896478

ISBN-13: 978-1494896478

## DEDICACIÓN

A Alissa y Adri.

## Información del contacto

Jake Thompson

Riqueza

[Jake@Wealthicity.com](mailto:Jake@Wealthicity.com)

(208) 639-0804

## TABLA DE CONTENIDO

Agradecimientos i 1 La prueba más grande de los 1 2 bancos,

Corporaciones y miles de millones de dólares 10 3 Cómo gané 300

Rentabilidad porcentual 16 4 Ganar con impuestos 19 5 Lo que hacen los ricos

Conozca el riesgo 22 6 Ahorros potenciados con valor en efectivo

Seguros de Vida 24 7 Una estrategia de ahorro más eficiente 39 8 Caso

Estudio 1: Contribuciones consistentes 43 9 Estudio de caso 2: Suma global

con contribuciones consistentes 51

10 Estudio de caso 3: Sólo suma global 57 11 Mis últimas palabras 60

## EXPRESIONES DE GRATITUD

Este libro es una recopilación de años de aprendizaje de algunas de las personas más importantes que conozco. Mentores, socios y familiares han desempeñado un papel muy importante en la realización de este libro.

i

## CAPÍTULO 1

### LA MAYOR PRUEBA DE TODAS

Por favor, viaja conmigo en la historia por un momento. Estamos en la segunda mitad del siglo XVIII, Estados Unidos acaba de obtener su libertad y el nacimiento de una gran nación está en marcha. Algunas de las mentes más brillantes de la historia están dejando su huella en el mismo terreno en el que nos encontramos hoy.

Entre muchos acontecimientos memorables, se crea una de las primeras herramientas financieras del mundo occidental. Una herramienta con orígenes que se remontan a la antigua Roma. Y aunque nadie lo sabe todavía, se convertirá en un salvavidas, una protección y un campeón de la mayor prueba de todas...

...la prueba del tiempo.

Literalmente salvará a miles de personas, familias y empresas de la ruina y la devastación financiera. Será un rayo de esperanza en medio del caos. Y lo más importante, será una fuente de estabilidad y control en una industria llena de delincuentes y delincuentes, dispuestos a hacer cualquier cosa para ganar dinero extra.

Durante los próximos siglos, estará tan arraigado en la cultura estadounidense que será casi imposible realizar cambios en él. Se convertirá en el último lugar verdaderamente protegido de la corrupción de inversores codiciosos, gobiernos indómitos y turbulencias financieras imprevistas.

Me gusta referirme a esta herramienta como un banco personal con esteroides, un lugar incomparable para acumular efectivo y un búnker financiero para tiempos difíciles...

...pero es más conocido como seguro de vida con valor en efectivo.

En este libro voy a mostrarles por qué y cuántos estadounidenses, bancos y empresas adinerados han utilizado los seguros de vida como plataforma para generar riqueza. Voy a ayudarte a ver por qué lo he convertido en la base de cada aspecto de mis finanzas y cómo tú puedes hacer lo mismo.

También voy a compartir con usted cómo crear y utilizar un tipo especializado de seguro de vida al que llamo “seguro de vida de alto valor en efectivo” y cómo puede utilizarlo para su beneficio y el de sus seres queridos. Voy a enseñarles cosas que sólo una pequeña fracción de asesores financieros y agentes de seguros han oído hablar, y mucho menos entienden. Y finalmente, voy a compartir con ustedes los números brutos, la prueba y tres estudios de caso para ilustrar exactamente cómo funciona.

Ahora seamos claros. No me refiero a esa “basura” que venden la mayoría de los agentes de seguros.

Más bien, estoy hablando de un vehículo de ahorro potente y altamente eficiente diseñado para acumular riqueza. Un producto tan poderoso que es responsable del éxito de Walt Disney, JC Penney, McDonald's y miles de otros. Me refiero a un vehículo diseñado por los ricos para garantizar prácticamente la seguridad financiera.

éxito y acumular riqueza. Más sobre eso en breve...

Ahora volvamos a la historia. Durante el próximo siglo y medio, Estados Unidos estará en auge. Si bien somos jóvenes y ambiciosos, estamos dando grandes pasos y abriéndonos paso con firmeza en las páginas de la historia.

Benjamin Franklin descubre la electricidad.

Thomas Edison inventa la bombilla.

Alexander Graham Bell inventa el teléfono.

Llegamos a los locos años veinte, la década que siguió a la Primera Guerra Mundial. Es una época de riqueza y exceso; una época en la que la gente cree en los mercados, la economía y el gobierno. Pero lo que pronto sigue alteraría el estilo de vida de casi todos los estadounidenses...

...una serie de acontecimientos verdaderamente trágicos...

...una época conocida como “La Gran Depresión”.

## La gran Depresión

En octubre de 1929, el mercado de valores sufrió graves pérdidas. Él cayó más del 22% en tan solo unos pocos días, apareciendo en los titulares de todo el país. Pero esto fue sólo el comienzo.

Durante los próximos años, los mercados tendrían dificultades para recuperarse. El Promedio Industrial Dow Jones sufrió <sup>1</sup>tomaría un

un asombroso revés de 32 años, perdiendo casi el 90% de su valor.

<sup>1</sup> El Promedio Industrial Dow Jones (DJIA o “el Dow”) representa 30 de las acciones más grandes y negociadas en los Estados Unidos. Incluye empresas como General Electric, Exxon y Microsoft y es uno de los índices más seguidos del mundo. es un indicador

de cómo se está comportando el mercado de valores.

Dinero. Poder. Seguro de vida.

Desde su máximo de 381,17 en septiembre de 1929, cerraría en un impactante 41,22 el 8 de julio de 1932.<sup>2</sup>

Se necesitarían otros 22 años para superar su máximo histórico antes del colapso de 1929.

Casi el 25% de todos los estadounidenses estarían desempleados y 3 incapaz de encontrar trabajo.

4 Más del 40% de los bancos cerrarían.

Millones de cuentas de ahorro simplemente desaparecerían.

Aquí es donde se pone interesante...

Mientras los bancos, las empresas y los sectores gubernamentales cerraban sus puertas, un sector de la economía se mantuvo fuerte y estable, no afectado por estas horribles circunstancias. Compañías de seguros de vida.

Las compañías de seguros de vida se mantuvieron prácticamente ileas. Si bien los mercados sufrieron graves pérdidas, los propietarios de seguros de vida con valor en efectivo no perdieron ni un centavo. No perdieron dinero durante la Gran Depresión y no han perdido dinero desde entonces.

De hecho, era un lugar tan estable para tener dinero que, si bien muchas personas lo perdieron todo, quienes tenían seguros de vida recibieron ganancias en cada año de la Gran Depresión.

<sup>2</sup> "Precios históricos del promedio industrial Dow Jones". Yahoo! Finanzas. Np, nd Web. 27 Diciembre de 2013. <<http://finance.yahoo.com/q/hp?s=%DJIA>>.

<sup>3</sup> Oficina del Censo de EE. UU., Estadísticas históricas de los Estados Unidos, Colonial Times to 1957 (Washington, DC, 1960), pág.70.

<sup>4</sup> "Gran depresión." : La enciclopedia concisa de economía. Np, nd Web. 28 de diciembre de 2013. <<http://www.econlib.org/library/Enc/GreatDepression.html>>.

y cada año después.

Fue verdaderamente un rayo de esperanza en medio del miedo y el caos. Era el único lugar que verdaderamente triunfó sobre la devastación de aquella época.

Esto es extremadamente significativo. Algunos creen que nuestros tiempos más difíciles están por venir. Con cuestiones políticas difíciles en puerta, como la deuda nacional, el gasto público, la Seguridad Social, Medicare, así como cuestiones económicas como la inflación, los impuestos, la deuda, etc., saber cómo y dónde mantener seguro su dinero se vuelve cada vez más importante.

Como pronto descubrirá, las compañías de seguros de vida desempeñaron un papel importante para ayudar a las familias y las empresas a mantenerse a flote y, en última instancia, superar estas difíciles circunstancias.

JCPenney

Cuando el mercado colapsó en 1929, JCPenney, entonces una tienda de productos secos para familias mineras y campesinas, se vio gravemente afectada.

Como único propietario, James Cash Penney se hundió enormemente en la riqueza personal y de la empresa. Los reveses financieros fueron tan devastadores que incluso afectaron su salud física y mental.

Afortunadamente, el Sr. Penney había acumulado una enorme riqueza dentro de sus pólizas de seguro de vida con valor en efectivo y pudo pedir prestado contra ellas para ayudar a la empresa a mantenerse a flote y eventualmente recuperarse. Si no hubiera utilizado el seguro de vida con valor en efectivo como herramienta para mantener su dinero seguro y accesible, probablemente no habría estado allí y JCPenney probablemente habría cerrado sus puertas.

sobre él: "En la Gran Caída del Mercado de Valores de 1929 casi fue aniquilado, pero con el dinero que pidió prestado en su póliza de seguro de vida de \$3 millones de dólares, pudo recuperarse".<sup>5</sup>

Hoy en día, JCPenney obtiene ingresos de 18 mil millones de dólares al año y tiene más de 1.100 tiendas en todo el mundo.

walt disney

Walt Disney es un hombre que ha influido en la gran mayoría de personas en todo el mundo. Desde imágenes animadas hasta parques temáticos y atracciones, la mayoría de nosotros hemos disfrutado el trabajo que hizo en su vida.

Pero lo que la mayoría de la gente no sabe es que sin sus pólizas de seguro de vida con valor en efectivo, gran parte de lo que construyó no existiría hoy.

¿Has estado alguna vez en Disneylandia? Es una de las atracciones más populares del mundo. Gente de todo el mundo llega en avión para visitar este reino mágico.

Pero cuando Walt Disney quiso tomar sus exitosas películas animadas y programas de televisión y convertirlos en un parque de diversiones para niños y padres, no todos creyeron en su visión.

En aquella época, los únicos parques de atracciones del país eran atracciones en ruinas. Se sabía que eran turbios y sucios, y no eran un lugar para familias y niños.

<sup>5</sup> Alampur, Gopala. Muere en quiebra y rico: la bonanza de seguros que vence al recaudador de impuestos mientras aún estás vivo. Toronto: Pub castaño. Grupo, 2005. Imprimir.

Creyendo que no tendría éxito, los posibles financieros de la empresa de Walt rechazaron su solicitud de financiación. Si Walt quisiera iniciar su parque temático, tendría que encontrar otra manera.

Afortunadamente, Walt era una persona muy inteligente, conocida por su éxito en los negocios y las finanzas, y había estado acumulando efectivo en sus pólizas de seguro de vida. Como los bancos y prestamistas seguían rechazando sus necesidades de financiación, decidió financiarse por su cuenta. Entre otras cosas, Walt pidió prestado contra sus pólizas de seguro de vida con valor en efectivo y, en 1955, Disneyland abrió sus puertas por primera vez. En un año, más de 3,5 millones de personas visitaron el parque. Fue un éxito instantáneo.

“Se necesita mucho dinero para hacer realidad estos sueños. Desde el principio fue un problema. Conseguir el dinero para abrir Disneylandia. Se necesitaron unos 17 millones de dólares. Y teníamos todo hipotecado, incluido mi seguro personal...” – Walt Disney

## McDonald's

Todos conocemos McDonald's, el restaurante de comida rápida más grande del mundo, pero no todos conocen a Ray Kroc. Ray era uno de los tres socios interesados en una franquicia de restaurantes a nivel nacional que vendían hamburguesas. Después de seis años de actividad comercial, Ray compró la participación de los hermanos McDonald y se convirtió en el único propietario del McDonald's que conocemos hoy.

Lo que es más interesante es que Ray dependía en gran medida del seguro de vida con valor en efectivo para almacenar dinero. Desempeñó un papel importante en el despegue de la empresa.

Durante los primeros ocho años, Ray no recibió salario e hizo buen uso de sus dos pólizas de seguro de vida con valor en efectivo para ayudar a superar los constantes problemas de flujo de caja. Los usó para ayudar

cubrir los salarios de los empleados clave, para pagar imprevistos

Dinero. Poder. Seguro de vida.

gastos, e incluso utilizó parte del dinero para crear una campaña publicitaria en torno al infame Ronald McDonald.

Hoy en día, McDonald's atiende a más de 50 millones de personas cada día, con más de 30.000 locales en todo el mundo. Gran parte del éxito de McDonald's se puede atribuir al uso inteligente que hizo Ray del seguro de vida con valor en efectivo.

### Granjas de acogida

En 1939, una joven pareja llamada Max y Verda Foster pidió prestado contra sus pólizas de seguro de vida para invertir en una granja de 80 acres en California para criar pavos y pollos. Hoy en día, Foster Farms tiene más de 10.000 empleados y vende productos en todo el mundo.

### Universidad Stanford

Después de que Leland y Jane Stanford perdieran a su hijo a causa de la fiebre tifoidea, centraron sus esfuerzos y su riqueza en ayudar a los hijos de otras personas.

En 1891 se matricularon los primeros 555 estudiantes en la Universidad de Stanford. Pero después de la muerte de Leland en 1893, la situación se convirtió en una lucha financiera. Sin querer renunciar a aquello en lo que creía tan profundamente, Jane utilizó los ingresos de la póliza del seguro de vida de su marido para ayudar a financiar operaciones y pagar a los profesores, lo que permitió a la Universidad de Stanford capear un peligroso período de seis años de dificultades financieras.

### Chef mimado

Después de tener éxito con la estrategia de marketing de Tupperware,

Doris Christopher creía que las mujeres necesitaban herramientas que les ayudaran a cocinar de forma más rápida y sencilla.

Utilizando su póliza de seguro de vida con valor en efectivo, Doris financió el primer inventario de lo que ahora es una empresa de mil millones de dólares con más de 12 millones de clientes, Pampered Chef.

Millones más

Si bien aquí solo hemos cubierto algunas historias, hay millones más que se benefician de un seguro de vida con valor en efectivo todos los días. Pero los individuos no son los únicos que aprovechan sus beneficios. Los bancos y las corporaciones son conocidos por colocar miles de millones de dólares en seguros de vida con valor en efectivo.

## CAPITULO 2

# BANCOS, CORPORACIONES Y BILLONES DE DOLARES

Si bien muchas personas adineradas maximizan el uso del seguro de vida con valor en efectivo, hay un grupo que realmente comprende su valor. Este mismo sector de la economía controla casi todos los aspectos de nuestra economía. Bancos.

El seguro de vida con valor en efectivo desempeña un papel enorme en las instituciones financieras, corporaciones y bancos. Más de lo que jamás podrías imaginar. Estas organizaciones compran seguros de vida por miles de millones y los utilizan por muchas razones diferentes. No sólo aumenta

su estabilidad financiera y reducir sus impuestos, es un lugar ideal para financiar las pensiones de los empleados, los costos de atención médica y otros beneficios. Es tan común entre bancos y corporaciones que incluso tiene su propio nombre. Seguros de Vida de Propiedad Bancaria (BOLI) y Seguros de Vida de Propiedad Corporativa (COLI).

La FDIC pone a disposición los balances de casi todos los bancos importantes. Las siguientes figuras son directamente de

10

Jake Thompson

FDIC.gov<sup>6</sup> y representan la cantidad exacta de dinero que sigue a los bancos que tienen seguros de vida.

Banco	Activos de seguros de vida
Banco de America	\$19.607.000.000
Banco Wells Fargo	\$17.739.000.000
Banco JPMorgan Chase	\$10,327,000,000
Banco de EE. UU.	\$ 5.451.892.000

Los bancos están en el negocio del dinero. Tienen algunas de las mentes más brillantes del mundo, incluidos economistas, abogados, contadores, analistas financieros y otros asesores, que les ayudan a aumentar la eficiencia y el uso de su capital.

No es insignificante que los bancos inviertan miles de millones de dólares en seguros de vida. Es un reflejo del valor que le dan a este poderoso activo. Para los bancos, proporciona lo último en seguridad, estabilidad y crecimiento. Más importante aún, la FDIC permite que este activo se clasifique como capital de Nivel 1, que es el capital más seguro que puede tener un banco.

<sup>7</sup> El capital de nivel 1 se considera la medida fundamental de la solidez financiera de un banco.

Podemos aprender mucho de los bancos, pero no son los únicos que se benefician de este poderoso activo. Las corporaciones también están muy involucradas en la compra de seguros de vida en cantidades masivas.

En su libro *The Pirates of Manhattan*, el autor indica que más del 68% de las empresas Fortune 1000 utilizan seguros de vida para financiar planes complementarios de jubilación para ejecutivos (SERP). <sup>8</sup> mientras tiene

<sup>6</sup> "FDIC: Directorio de instituciones". FDIC: Directorio de instituciones. Np, nd Web. 31 de diciembre de 2013.

<sup>7</sup> "Manual de Políticas de Exámenes de RMS". Corporación Federal de Seguros de Depósitos, sin fecha Web. 2 Enero de 2014. <<http://www.fdic.gov/regulations/safety/manual/section3-7.pdf>>.

<sup>8</sup> Dique, Barry James. "SEGURO DE VIDA SOCIEDAD CORPORATIVO". Los piratas de Manhattan: saqueo sistemático al consumidor estadounidense y cómo protegerse contra él.

Muchos otros beneficios y usos para empresas y corporaciones, es interesante observar que para financiar el plan de jubilación de un empleado, utilizan un seguro de vida con valor en efectivo. Su capacidad para proporcionar el crecimiento estable necesario para crear un ingreso predecible es una de sus características más poderosas. Como pronto descubrirá, usted también puede utilizarlo para generar ingresos predecibles en el futuro.

Aquí hay una lista de algunas empresas conocidas que mantienen la vida. 9 seguro como activo:

Portsmouth, Nueva Hampshire: 555, 2007. 174-176. Imprimir.

<sup>9</sup>  
Dique, Barry James. "SEGUNDO DE VIDA SOCIEDAD CORPORATIVO". Los piratas de Manhattan: saqueo sistemático al consumidor estadounidense y cómo protegerse contra él. Portsmouth, Nueva Hampshire: 555, 2007. 174-176. Imprimir.

12

Jake Thompson

## Empresas propietarias de seguros de vida

- General Electric · Walt Disney · Proctor & Gamble ·
- Crown Holdings · AT&T · Amway ·
- Nestlé · Panera Bread · Prudential Insurance · NetLife ·
- General Motors · Harley Davidson · HJ Heinz ·
- International Paper · Johnson & Johnson · Lockheed Martin · Lucent Technologies · McGraw-Hill · Norfolk Southern · Outback Steak House · Pfizer · Pacific Gas & Eléctrico · Gannett Publishing · Dow Chemical · Lillian

Vernon · Bed, Bath y más allá · Cendant · CSX · Monsanto ·  
BellSouth · Office Depot · Nike · Starbucks · United  
Healthcare · Ryder Systems ·  
Anheuser-Busch · Newell Rubbermaid · KB Home ·  
Avon · CVS  
· Comcast · Tecnologías Unidas · Verizon · Wisconsin  
Energía

13

## Mentiras en Wall Street

Mientras los bancos y las corporaciones aprovechan los beneficios de los seguros de vida con valor en efectivo, el resto de Estados Unidos está siendo víctima de una mentira mortal. Nos estamos envenenando con la idea de que la inversión volátil y basada en el riesgo en el mercado de valores es la mejor manera de prepararnos para la jubilación. Nos han engañado haciéndonos creer que para lograr nuestras metas debemos invertir el dinero que tanto nos ha costado ganar en las teorías complejas, engañosas y no comprobadas de Wall Street; que debemos confiar en las grandes empresas de Wall Street para adivinar correctamente qué acciones tendrán un buen rendimiento.

En la década de 1900, se estima que más del 50 % de los ahorros se destinaban a seguros de vida con valor en efectivo. Fue el alimento básico para la seguridad, la protección y los ingresos futuros predecibles durante décadas. Sólo en las últimas décadas la gente ha caído presa de una creencia contraria. Al hacer que el dinero pasara de la seguridad y las garantías de una póliza de seguro de vida con valor en efectivo al riesgo en el mercado de valores, las empresas de Wall Street tenían mucho que ganar. Y lo hicieron.

De hecho, desde la llegada del 401k y otros planes gubernamentales, el mercado de valores casi ha cuadriplicado sus activos totales.

Esta fue una gran ganancia para las firmas y asesores de Wall Street, pero un

enorme pérdida para los estadounidenses.

Verá, las empresas de inversión fueron una gran parte del origen de los planes gubernamentales. Se posicionaron para ser los administradores de los fondos que finalmente llegaron a estos planes. Lo peor es que estas empresas no participan en las mismas teorías que nos presentan a usted y a mí todos los días.

No voy a entrar en detalles sobre cómo las empresas de inversión han tomado el control de los fondos de jubilación, pero basta decir que ha habido una transición masiva, para peor, de la seguridad y las garantías a un mercado de valores riesgoso e impredecible.

14

Jake Thompson

inversiones. Miles de estadounidenses están empezando a ver los resultados de estos modelos fallidos, y las consecuencias son devastadoras.

## CAPÍTULO 3

CÓMO OBTENÍ RENDIMIENTOS DEL 300 POR CIENTO

Entre muchas historias sobre quienes se han beneficiado de un seguro de vida con valor en efectivo, mi familia y yo hemos disfrutado de enormes beneficios en nuestras finanzas.

Te ahorraré todos los detalles, pero basta decir que durante casi 11 años participé en el mercado de valores y en fondos mutuos como un inversor medio. En resumen, después de más de una década, tenía menos dinero del que había invertido. Como muchos de ustedes, esa estrategia simplemente no funcionó para mí.

Desde entonces he seguido una filosofía diferente. Nunca pierdas dinero. Casi todas las personas ricas que he conocido o de las que he aprendido se motivaban a mantener el dinero seguro, reducir el riesgo y tomar decisiones inteligentes. Nunca se deja de calcular y nunca está fuera de su control.

De hecho, uno de los mayores inversores de nuestros días, Warren Buffett, comparte una mentalidad similar. Cuando se trata de invertir, se le cita diciendo: “La regla número uno es nunca perder dinero. La regla número dos es nunca olvidar la regla número uno”.

decidas  
Jake Thompson

Simplemente mire la serie de televisión “Shark Tank” durante 5 minutos y comprenderá cómo los ricos ven el riesgo. Estos inversores multimillonarios dejan pasar oportunidad tras oportunidad esperando acuerdos exitosos. Yo llamo al riesgo que asumen “riesgo inteligente” y explicaré por qué en un momento.

En 2008, los mercados sufrieron otra gran caída. Es una característica común del mercado sufrir reveses masivos, pero éste fue devastador. Algunos han dicho que fue el peor desde la Gran Depresión.

Mientras todos estaban en pánico, yo no había perdido ni un centavo. Tenía mi dinero guardado de forma segura dentro de mis pólizas de seguro de vida con valor en efectivo. Estaba haciendo crecer mi dinero de forma segura, sin verse afectado por los cambios en los mercados.

A medida que más y más personas luchaban con las pérdidas, había más y más oportunidades para aquellos de nosotros que teníamos acceso al dinero.

Después de esperar pacientemente, encontré la oportunidad perfecta para invertir en dos propiedades inmobiliarias. Al igual que muchas de las historias que he compartido, tomé prestado de mis pólizas de valor en efectivo y pagué las propiedades en su totalidad. Las compré por el mismo precio por el que se vendieron en 1984, casi 25 años antes.

Ahora avancemos 3 años. Esas propiedades han triplicado su valor y he recuperado toda mi inversión únicamente con los ingresos por alquiler. Una buena recompensa por la paciencia y la asunción de riesgos inteligente y calculada.

Seguí mi regla: nunca perder dinero. Si bien eso no siempre se puede garantizar, el peor escenario que se me ocurrió fue alcanzar el punto de equilibrio con mi inversión. Había mucho potencial alcista y aparentemente pocas desventajas. Valía la pena correr el riesgo.

Me considero muy afortunado de haber aprendido sobre los seguros de vida con valor en efectivo y de haberlos utilizado tanto en mi vida. He tenido la suerte de evitar muchos de los escollos y desastres que afectan a la gran mayoría de los estadounidenses que trabajan duro. La codicia ha dado forma a la comunidad inversora, manipulando el juego contra el inversor individual (tú y yo). Lo he presenciado de primera mano. Por más bonito que hayan pintado el panorama, la industria financiera se está desmoronando rápidamente y las personas que experimentan la montaña rusa del mercado están buscando una mejor manera de manejar sus finanzas. I

Le insto a que considere seriamente lo que estoy a punto de enseñarle y cómo puede adaptar estos principios a sus finanzas.

## CAPÍTULO 4

# GANAR CON IMPUESTOS

Me sorprende constantemente cómo la mayoría de la gente planifica sus impuestos. Es muy diferente de lo que se vería dentro del plan financiero de algunos miembros de la élite estadounidense. Es difícil convencerlos de que guarden su dinero y dejen que el Tío Sam decida el mejor momento y la mejor tasa para pagar impuestos. Eso simplemente no es muy inteligente.

Es un tema muy crítico y espero que no lo tomen a la ligera.

Me gustaría tomarme un segundo y explicar cómo me gusta llamar el "Situación del plan 401k".

Verá, los planes de jubilación como 401k, IRA y otros planes gubernamentales están diseñados para posponer los impuestos que pagará sobre sus ingresos del trabajo.

Si hoy se encuentra en una categoría impositiva más alta que cuando lo retira, ahorrará dinero en impuestos (usted gana). Si, por otro lado, hoy se encuentra en una categoría impositiva más baja, cuando lo retire, pagará más impuestos ( pierde). Así que el dilema es posponer o no los impuestos. la verdad es que no lo es

19

Dinero. Poder. Seguro de vida.

Es una situación tan difícil porque la evidencia es abrumadora. La mayoría de las personas claramente se jubilan en tramos impositivos más altos que en sus años laborales. Están perdiendo el impuesto juego.

A finales de los 70 y principios de los 80, cuando comenzaron los planes de jubilación como el 401k, los tramos impositivos eran extremadamente altos y estaban diseñados para ser más bajos en los años de jubilación. Lo que funcionó entonces simplemente no funciona hoy.

Me tomé el tiempo para entrevistar a 5 contadores públicos certificados para que me dijeran lo que ven todos los días en relación con los jubilados y los tramos impositivos. Me sorprendió la confianza en sus respuestas.

Éstos son algunos de sus comentarios:

"Los veo jubilarse con muy pocas deducciones y si han estado ahorrando dinero en planes 401k o simplemente con impuestos diferidos, los veo jubilarse con muy pocas deducciones y un ingreso 100% sujeto a impuestos". -Kevin contador público

"Lo veo todo el tiempo en personas que han creado riqueza y han hecho lo correcto con su dinero a lo largo de su vida.

Cuando se jubilan, en realidad están ganando más dinero que cuando estaban trabajando." - Cameron CPA

"Creo que la mayoría de la gente espera una categoría impositiva más baja y eso no se desarrolla de la manera que anticipan - Rick CPA

La mayoría de los estadounidenses están invirtiendo dinero en planes de jubilación que posponen los impuestos, una mala apuesta. En general, la gente se jubila con más ingresos y/o deducciones más bajas, y eso realmente está acabando con sus ingresos de jubilación. Este es el por qué.

Durante tus años de trabajo tienes muchas cosas que hacer.

20

Jake Thompson

potencialmente mantener baja su categoría impositiva. La deducción de intereses hipotecarios, la deducción de intereses de préstamos estudiantiles, las exenciones para niños y los ingresos más bajos en las primeras etapas de su carrera.

Es probable que la inflación por sí sola lo lleve a niveles impositivos más altos, pero especialmente cuando se eliminan las deducciones y exenciones, sin dejar nada para compensar el aumento de ingresos. Esto es exactamente lo que nuestros contadores públicos están viendo para muchos estadounidenses. Y cuanto más éxito haya tenido, más perderá.

Y por último, pero no menos importante, está claro que el gobierno necesita y está buscando más ingresos. La combinación de elevado gasto, elevada deuda nacional y algunos de los tramos impositivos más bajos de la historia podría ser un posible indicador de un aumento de impuestos. Y hasta ahora, algunos de esos aumentos ya se han producido.

Si bien dudo en hacer una declaración general aquí, sabiendo que cada situación es única, considere los beneficios de jubilarse libre de impuestos.

Hay paz en no tener que preocuparse por qué impuesto

grupo que depara el futuro. Lo más probable es que ahorre en impuestos y duerma mejor por la noche.

La verdad es que cada vez más personas tienen el proverbial momento de bombilla en la cabeza. Se han dado cuenta de que los impuestos no están bajando y necesitan repensar su plan fiscal.

Por eso una jubilación libre de impuestos es un soplo de aire fresco.

21

## CAPÍTULO 5

# LO QUE LOS RICOS SABEN SOBRE EL RIESGO

En la industria financiera se oye mucha discusión sobre el riesgo. Está ampliamente aceptado que el riesgo es una parte natural de la creación de riqueza. Si bien estoy de acuerdo en que asumir el tipo correcto de riesgo puede, en ocasiones, ser extremadamente rentable, no creo que sea un requisito y ciertamente no creo que deba tomarse a la ligera.

Verás, hay dos tipos de riesgo. Un tipo tiene el potencial de crear una riqueza significativa. Es el tipo que adoptó Walt Disney cuando fundó Disneyland, el tipo que adoptó Ray Kroc cuando fundó McDonald's, y es el tipo que miles de hombres y mujeres han adoptado a lo largo de los años para alcanzar sus sueños. Yo lo llamo "riesgo inteligente".

El riesgo inteligente es simple. Es un riesgo calculado. entiendes por que

lo estás tomando y ves las ganancias potenciales por un riesgo bien asumido. Esto no siempre sale como quieres, pero está bien, sabías lo que te esperaba.

El otro tipo de riesgo es la excusa para tomar decisiones financieras equivocadas. Es una justificación para un mal modelo de inversión.

22

Jake Thompson

Es el tipo de riesgo que Wall Street nos dice que es necesario. Yo lo llamo riesgo tonto. El riesgo tonto no se calcula, no sabes por qué lo estás tomando, salvo que crees que deberías correr el riesgo, y no tienes idea de cuál podría ser el resultado potencial.

Ahora dígame, ¿es un riesgo inteligente o un riesgo tonto invertir dinero sin saber adónde va, por qué va allí o qué ganará con él? La mayoría de los estadounidenses están asumiendo riesgos tontos, subiéndose innecesariamente a la montaña rusa de Wall Street.

Verá, asumir riesgos inteligentes es una habilidad avanzada. No todo el mundo quiere o incluso necesita correr riesgos. Si no es un riesgo inteligente, no lo corras.

A la mayoría de la gente le iría bien ahorrando fielmente y haciéndolo crecer en un entorno conservador libre de impuestos, como los seguros de vida. No es necesario correr ningún riesgo. Ésta es la razón por la que tantas corporaciones utilizan esta estrategia para pagar las pensiones de los empleados. Es seguro y pueden contar con ello. No hay riesgo involucrado. Sus acciones dicen mucho.

Aquí hay un gran ejemplo de riesgo inteligente versus riesgo tonto. Warren Buffett gana miles de millones de dólares comprando acciones. Millones de estadounidenses invierten en el mercado de valores todos los días. Si bien ambos compran acciones, es extremadamente diferente. Para Buffett, comprar una acción es comprar una empresa. Conoce la empresa, calcula el riesgo, ve el potencial y aprieta el gatillo. La gran mayoría de los estadounidenses están arrojando dinero al mercado sin pensar, esperando que salga algo bueno de ello. Uno es el riesgo inteligente, el otro es el riesgo tonto.

## CAPÍTULO 6

### AHORROS SUPERCARGADOS CON SEGURO DE VIDA DE VALOR EN EFECTIVO

Hace unos años se me acercó un señor mayor de unos sesenta años llamado Jim. Jim quería mi ayuda y experiencia para trasladar más activos a una póliza de seguro de vida con alto valor en efectivo.

Hace 24 años, su hermano Scott, un agente de seguros recién autorizado, se acercó a Jim para comprar una póliza de seguro para él y su familia. Como puedes imaginar, se sintió obligado a comprar la póliza. Su miedo a decirle "no" a su hermano era mucho mayor que los pocos cientos al mes que le costaría la póliza.

Es muy probable que muchos de ustedes hayan experimentado esta misma situación.

A medida que pasaron los años, su estrategia de inversión fue seguir los consejos de los "expertos" y sus pares... "Invierta en acciones, fondos mutuos y su plan 401k".

Ahora avancemos 24 años. Jim tiene activos en 401k, IRA y su póliza de seguro de vida. Pero esto es lo interesante. Jim tardó 24 años en darse cuenta de que su póliza de seguro de vida era la mejor

inversión. Había ganado un poco más del 6%, nunca perdió dinero y había superado las inversiones en su 401k y sus IRA.

Ahora quería invertir el resto de su dinero en una póliza de seguro de vida con un alto valor en efectivo.

Irónicamente, la póliza que le había comprado a su hermano con tanta renuencia resultó ser la decisión financiera más inteligente que había tomado.

Esta no es una historia poco común. Lo he escuchado más de una vez. Si a mi cliente se le hubiera presentado una póliza de seguro de vida con alto valor en efectivo, en lugar de una póliza de tipo más tradicional, habría visto los beneficios que le entusiasmaban mucho antes.

#### Crecimiento

Un estudio de caso realizado por Mass Mutual Life Insurance Company mostró el desempeño de tres pólizas entre 1980 y 2013. La tasa interna de retorno para cada una de estas políticas fue del 5,65%, 6,02% y 6,22%<sup>10</sup>.

Y si bien no se trata necesariamente de rendimientos excesivos, es mejor que lo que la mayoría de la gente ha ganado en los mercados en las últimas dos décadas, sin el estrés emocional que surge de una montaña rusa tan perversa.

Según Crestmont Research, el S&P 500 obtuvo rendimientos reales (antes de impuestos y comisiones de gestión) del 0% en los últimos cinco años y del 2% en los últimos 10 años. tendrás que volver

<sup>10</sup> Estudios históricos de dividendos de Massachusetts Mutual Life Insurance Company. Notario público: Seguro de vida mutuo de Massachusetts, sin fecha 2008. Web. 23 de diciembre de 2013. <<https://fieldnet.massmutual.com/public/life/pdfs/li7954.pdf>>.

20 años para alcanzar un rendimiento anual máximo del 7%.<sup>11</sup>

Ahora bien, si está pensando que podría obtener mejores resultados con los fondos mutuos, es muy poco probable. Según Standard & Poor's, más del 99% de los fondos mutuos constantemente tienen un rendimiento inferior al S&P 500. Lo más probable es que, si invierte en el mercado de valores y/o en fondos mutuos, los rendimientos del S&P 500 sean los mejores de los casos.

En comparación, el seguro de vida con valor en efectivo ha tenido muy buenos resultados y sólo hemos empezado a arañar la superficie. Verá, el seguro de vida con valor en efectivo es una de las herramientas financieras más favorables a los impuestos que tenemos. El dinero dentro del seguro de vida con valor en efectivo, cuando se maneja adecuadamente, crece libre de impuestos, puede usarse libre de impuestos y se transfiere libre de impuestos.

Entonces, consideremos 2 factores adicionales, impuestos y tarifas.

El estudio de caso mostró rendimientos de las pólizas de seguro de vida del 6%. Si usted está en una categoría impositiva del 30 por ciento, es el equivalente a un rendimiento del 8,6% con impuestos.

Suponiendo ahora una comisión de gestión conservadora del 1%, el rendimiento equivalente en el mercado tendría que ser superior al 9,6% para compararlo con los rendimientos de los seguros de vida. Puedo decir con seguridad (con la investigación que lo respalda) que no es muy realista esperar un rendimiento del 10% cada año en el mercado. Cualquiera que haya tenido dinero en los mercados durante más de unos años lo sabe.

Otro cálculo que podríamos hacer es el costo adicional de seguro temporal que tendría que comprar para poder comparar

<sup>11</sup> MATRIZ DEL MERCADO DE VALORES DE CESTMONT RESEARCH 2012. np: np, nd  
Investigación de Crestmont. [Www.CrestmontResearch.com](http://www.CrestmontResearch.com), 2013. Web. 23 de diciembre de 2013. <<http://www.crestmontresearch.com/docs/Stock-Matrix-Tax-Exempt-Nominal4-11x17.pdf>>.

con mayor precisión a lo que ofrece la póliza de valor en efectivo. Si bien nos centramos mucho en esto como un lugar para acumular efectivo, es importante recordar que el beneficio por fallecimiento que proporciona también es extremadamente beneficioso. Tendríamos que aumentar aún más nuestros “rendimientos equivalentes” para tener en cuenta eso.

En resumen, el crecimiento dentro de una póliza de seguro de vida con valor en efectivo no es llamativo, pero sí conservador, consistente y extremadamente competitivo. Cualquiera que diga lo contrario está lamentablemente mal informado.

“Pero puedo obtener un mejor rendimiento”

Podría pensar que el objetivo de esta sección es intentar convencerle de que no puede obtener mejores rendimientos, pero no es así.

Creo firmemente que las formas convencionales de inversión estarán muy por debajo de lo que haría una política sólida de valor en efectivo con mucho menos riesgo, especialmente acciones y fondos mutuos. Pero la verdad es que no importa.

Uno de los mejores beneficios del seguro de vida con valor en efectivo es el acceso garantizado al dinero en cualquier momento que lo desee. Si cree que puede obtener mejores rendimientos en otro lugar y está dispuesto a correr el riesgo, la póliza de seguro en realidad hará que la inversión sea más rentable... hablaremos más sobre cómo funciona más adelante.

Caso y punto. Tengo dinero en seguros de vida, pero he aprovechado mis pólizas para obtener mayores oportunidades de crecimiento. Mis inversiones inmobiliarias han generado rendimientos de dos dígitos de manera constante durante varios años y mis políticas no me han impedido realizar esas inversiones. Por el contrario, acceder a esos dólares de mis pólizas simplemente ha hecho que mis inversiones sean más rentables.

Míralo de esta manera. Su póliza crea un punto de referencia que le ayudará a decidir si vale la pena correr riesgos. Si su póliza gana un 5%, este es su punto de referencia. Si puede obtener más del 5%, el dinero está ahí para que lo use y aumente sus ganancias en otros lugares, siempre y cuando esté dispuesto a asumir el riesgo.

#### Crecimiento libre de impuestos

No sé ustedes, pero a mí me preocupan los impuestos. La mayoría de las personas renuncian más a los impuestos sobre la renta que a casi cualquier otra cosa y, como hemos visto, esto realmente puede dañar sus finanzas. Sé que si no me preparo adecuadamente tendrá que sufrir las consecuencias de una mala planificación.

Entre muchos beneficios, creo que uno de los más atractivos del seguro de vida con valor en efectivo es la forma en que se grava. Estos beneficios por sí solos atraen a quienes quieren protección frente a la incertidumbre de los impuestos.

Hablemos de algunos de esos beneficios fiscales.

El primero, y posiblemente uno de los más importantes, es el crecimiento libre de impuestos.

En realidad, es bastante simple. El crecimiento dentro de una póliza de seguro se denomina dividendo y, por definición, se considera un "retorno de la prima". Como lo consideran una devolución de lo que ya pagaste, no está sujeto a impuestos.

Dicho esto, hay una advertencia; A medida que la póliza crezca, sin duda habrá acumulado más de lo que aportó si la diseñó para un alto valor en efectivo. Si en algún momento decide retirar su dinero de la póliza de seguro, el crecimiento (todo lo que supere la base de costo de la póliza) puede estar sujeto a impuestos.

Por ejemplo. Si he aportado \$100,000 a la póliza y mi valor en efectivo es \$300,000, los retiros de hasta \$100,000 se considerarían basados en el costo y no estarían sujetos a impuestos. Los retiros que superen esa base de costos resultarían en impuestos. Al manejar esta póliza correctamente, puedo evitar los hechos imponibles mediante el uso de una combinación de retiros y préstamos. Hablaré más sobre cómo hacer esto más adelante.

Mientras permanezca intacto, seguirá creciendo libre de impuestos indefinidamente. Como pronto descubrirá, prácticamente no hay motivo para cancelar la póliza, manteniendo esos dólares libres de impuestos por el resto de su vida.

El atractivo del crecimiento libre de impuestos de su dinero es una de las principales razones por las que las grandes organizaciones y las personas inteligentes invierten millones de dólares en estas políticas cada año. Le resultará difícil encontrar un lugar mejor para este tipo de beneficios fiscales.

Beneficio por fallecimiento libre de impuestos

Cuando has acumulado una gran cantidad de riqueza como Walt Disney, JC Penny, Ray Kroc y otros, solo hay una cosa que se interpone en el camino de transmitir ese arduo trabajo a tu familia...

...el Gobierno.

Ya sea que tenga un patrimonio grande o pequeño, transmitir dinero puede ser doloroso. Algunas de las propiedades más grandes quedan prácticamente reducidas a nada después de impuestos y sucesiones.

Tomemos como ejemplo al mismísimo rey del rock and roll, Elvis Presley. En el momento de su muerte en 1977, su patrimonio valía 10 millones de dólares. El 73 por ciento del patrimonio se destinó a honorarios legales y patrimonio.

## 29 Dinero. Poder. Seguro de vida.

costos administrativos e impuestos sobre el patrimonio, dejando sólo \$3 millones a su hija.

Además del crecimiento libre de impuestos, el seguro de vida con valor en efectivo proporciona un beneficio por fallecimiento libre de impuestos y que evita por completo la legalización testamentaria.

Esto significa que el beneficio por fallecimiento de su seguro de vida se transferirá sin impuestos sobre la renta a quienes se lo deje, y no habrá tarifas ni gastos para llegar allí.

Te puedo asegurar una cosa, no hay mejor activo que morir. con un seguro de vida. Es la herramienta de planificación patrimonial más utilizada en el país porque puede ayudar a transferir una mayor parte del dinero que tanto le costó ganar a su familia.

## Seguridad Social

La guinda del pastel en el debate fiscal es ésta.

Como contribuyentes, todos pagamos un impuesto de seguridad social. Su propósito es darnos un ingreso en el futuro cuando nos jubilemos, pero aquí está el problema...

La mayoría de las personas no lo consideran su principal fuente de ingresos, por lo que si ha ahorrado diligentemente y desea obtener ingresos de jubilación en el futuro a partir del dinero que ha ahorrado o invertido, sus ingresos de la seguridad social podrían estar en riesgo de pagar impuestos.

Ahora bien, como originalmente era un impuesto que se pagaba por recibirla, me parece un poco injusto pagar un impuesto por ello, siendo penalizado por haber ahorrado bien.

La ventaja del seguro de vida con valor en efectivo es que sigue siendo el

El único lugar donde puedes sacar dinero y no tenerlo en cuenta para este impuesto de seguridad social. Incluso otras fuentes de ingresos libres de impuestos, como los bonos libres de impuestos y las Roth IRA, todavía cuentan los ingresos en la ecuación del impuesto de seguridad social.

El seguro de vida con valor en efectivo le ofrece lo último en impuestos beneficios en todos los ámbitos.

### Garantías

Las pólizas de seguro de vida con valor en efectivo también cuentan con sólidas garantías.

Si bien los dividendos o las ganancias de las empresas técnicamente no son garantizado, una parte del crecimiento dentro de su póliza lo está.

En caso de que la compañía de seguros no pueda pagar un dividendo, tiene la garantía de ver un aumento en su valor en efectivo dentro de su póliza. Lo que significa que siempre avanzarás.

Si bien lo anterior es cierto, también es importante mencionar que las compañías de seguros que recomiendo personalmente han pagado ganancias durante más de 100 años seguidos, por lo que es bastante improbable que no sigamos viendo eso en el futuro.

### Acceder al dinero dentro de su póliza

Si bien ya se ha mencionado en algunas secciones, quiero entrar en más detalles sobre la mejor manera de utilizar el dinero de su póliza.

En primer lugar, a medida que genera valor en efectivo en su póliza, puede acceder a esos fondos en cualquier momento y por cualquier motivo.

Hay dos formas de hacerlo.

### Retiros

Una opción para acceder al dinero de su póliza es retirarlo. Aunque es posible, normalmente no lo recomiendo. Los préstamos pueden proporcionar más ventajas y mejores beneficios.

**Préstamos** La diferencia fundamental entre un préstamo y un retiro es que el retiro es un retiro de su dinero, mientras que el préstamo es un préstamo de la compañía de seguros.

Por contrato, la compañía de seguros le garantiza la posibilidad de pedir dinero prestado hasta la cantidad que tenga en valor en efectivo. Y como usted es asegurado, estos préstamos tienen un precio competitivo. 12 tarifas. ¿Por qué? Porque usted ha garantizado el préstamo con su valor en efectivo y no hay riesgo para la compañía de seguros.

Ese uso de capital de bajo riesgo y bajo mantenimiento es una excelente manera para que la compañía de seguros haga crecer su capital de manera segura, por lo que se lo ofrecen a tarifas muy ventajosas.

Por ejemplo, una empresa con la que tengo pólizas acaba de pagar un dividendo del 7,1% el año pasado y su tasa de préstamo era del 5%. Pedir prestado a la compañía de seguros en ese escenario me generó la diferencia.

Más allá de la simple diferencia en las tasas de los préstamos y los dividendos, los préstamos tienen otras ventajas en comparación con los retiros. No hay consecuencias fiscales si pide prestado más allá de su base de costos (lo que ha aportado). Si por el contrario te retiras

12

No todas las compañías de seguros tienen las mismas disposiciones de préstamo y es posible que no proporcionen la mismos beneficios.

más allá de su base de costos, podría incurrir en impuestos. Además de mantenerla amigable con los impuestos, mantiene el valor en efectivo de la póliza creciendo y funcionando para usted, mantiene alto el beneficio por fallecimiento y lo hace responsable del dinero que utiliza.

Al pedir dinero prestado a la compañía de seguros, se asegura de que su capital nunca deje de acumularse. Te obliga a mantener el capital trabajando constantemente a tu favor.

### El lugar más seguro del planeta

Al comienzo de este libro recorrimos la época de la Gran Depresión. Un momento muy triste.

Pero en medio de tal caos y confusión, las compañías de seguros de vida se mantuvieron fuertes. Si bien nunca hay ninguna garantía de que algo no pueda suceder, según el historial, el seguro de vida con valor en efectivo es la mejor apuesta para la seguridad del capital. Es precisamente por esa razón que los bancos dependen tanto de él.

Son máquinas extremadamente bien engrasadas y sería difícil derribarlas. Los hemos visto proporcionar crecimiento consistentemente durante más de un siglo mientras experimentaban doce recesiones y una Gran Depresión.

### Sociedades Anónimas versus Sociedades Mutuales

Existen 2 tipos diferentes de compañías de seguros de vida; acciones y mutuas.

Las sociedades anónimas pagan sus ganancias a los accionistas primero y luego potencialmente a los asegurados.

Las mutuas, por el contrario, no tienen accionistas y sólo pagan beneficios a sus asegurados. Las ganancias son lo que llamamos dividendos.

Me gusta compararlo con hacer un depósito en el banco, y ese depósito me da crédito como accionista para recibir las ganancias de la empresa. Un escenario muy improbable en un banco, pero un buen ejemplo de cómo funciona una mutua.

Al buscar una manera de maximizar el uso del seguro de vida con valor en efectivo, una sociedad anónima no destaca como el lugar al que acudir. Las mutuas ofrecen el mayor beneficio y son claramente una mejor opción.

### Sin mínimos ni máximos

No existe una contribución mínima o máxima del gobierno a una póliza de seguro de vida con valor en efectivo. Somos libres de contribuir tanto o tan poco como queramos. La única limitación será la cantidad de seguro que la compañía de seguros esté dispuesta a ofrecer. Más sobre eso en breve.

### Flexibilidad extrema

Cuando se habla de seguros de vida con valor en efectivo, la mayoría tiene la impresión de que las primas vencen cada mes o año durante casi el resto de su vida. Éste no es el caso de los seguros de vida de alto valor en efectivo.

<sup>13</sup> Si los pagos de primas acumuladas exceden ciertas reglas según el Código de Rentas Internas, la póliza de seguro de vida puede convertirse en un Contrato de Dotación Modificado (MEC). Este

puede alterar el estado fiscal de la póliza. Un profesional versado en estos productos puede garantizar que la póliza no se convierta en un MEC.

34

Jake Thompson

Uno de los beneficios del seguro de vida con alto valor en efectivo es la cantidad de dinero que se aporta por adelantado a la póliza. Debido a que llenamos estas pólizas con altos niveles de efectivo en los primeros años de la póliza, creamos una gran flexibilidad para adaptarnos a diferentes circunstancias.

Las primas futuras se pueden reducir o incluso eliminar por completo en cualquier año si es necesario.

Esto nos da la capacidad de hacer un plan hoy y ajustarlo, si necesario, mañana.

Tenga en cuenta que esta no es una póliza común y corriente, está especialmente diseñada para estos beneficios. He diseñado 3 estudios de casos específicos que le mostrarán parte de la flexibilidad que se analiza aquí. Los veremos en breve.

### Beneficio de muerte

Si bien mencioné los beneficios fiscales que rodean el beneficio por fallecimiento, quiero abordar el tema directamente.

Primero, es importante tener en cuenta que el riesgo de su muerte ahora recae sobre las compañías de seguros y usted tiene seguro. Esto es fundamental para cuidar financieramente de usted y sus seres queridos.

En segundo lugar, si su dinero crece de manera segura y al mismo tiempo le brinda un seguro de vida, entonces es una obviedad. La pregunta es: "¿cuánto recibo?"

Tener un beneficio por fallecimiento es un gran beneficio adicional de estas pólizas de valor en efectivo y puede ser el impulso para la riqueza futura dentro de

Tu familia. Casi accidentalmente le pasarás una cantidad importante de dinero a tu familia.

35

Dinero. Poder. Seguro de vida.

Otra cosa a tener en cuenta es la cantidad cada vez mayor del beneficio por fallecimiento.

Verá, a medida que se acumula valor en efectivo dentro de su póliza, hay un aumento natural en el beneficio por fallecimiento. Cuanto más valor en efectivo ponga en la póliza, más tendrá que aumentar el beneficio por fallecimiento. Entonces, lo que sucede naturalmente es que cuanto más envejece, más dinero le pasará a su familia. Bastante genial, ¿eh?

El “alto” de los seguros de vida con alto valor en efectivo

Quería asegurarme y escribir una sección que distinguiera por qué lo llamo seguro de vida de “alto” valor en efectivo, porque es diferente a su póliza tradicional.

¿Alguna vez has oído hablar de Joe Ayoob? Este tipo tiene el récord mundial de volar un avión de papel de 226 pies y 10 pulgadas. Eso es un poco más de 3 cuartos de un campo de fútbol. Eso es bastante loco...

Si bien podrías darme exactamente el mismo trozo de papel que Joe Ayoob usa para volar aviones de papel récord mundial, realmente no hay posibilidad de que pueda doblarlo para lograr un alto rendimiento. El mío apenas logra cruzar la mesa, y mucho menos un campo de fútbol. Lo mismo se aplica aquí. El desempeño de una póliza de seguro de vida con valor en efectivo se basa en cómo está estructurada (o plegada).

Por ejemplo, una póliza de seguro de vida típica con valor en efectivo tiene un valor en efectivo de \$ 0 en el primer año o incluso en los primeros años. Puede tardar décadas en funcionar, que es la razón principal por la que a algunas personas no les gusta. Si bien recupera esos primeros años y funciona bien, no es el más eficiente.

Una póliza de seguro de vida con alto valor en efectivo es mucho más eficiente y se centra en un mejor crecimiento ahora y en el futuro. Nosotros

36

Jake Thompson

ver retornos positivos en los primeros años, lo que significa más valor en efectivo que contribuciones y un mejor desempeño cada año en el futuro.

La mayor diferencia aquí es estructurar la política en torno al crecimiento y la acumulación de efectivo, y no al beneficio por muerte. Al hacerlo, puede maximizar el crecimiento de su efectivo.

## Propiedad

Me gustaría agregar una pequeña pepita aquí. Dado que en muchos casos el enfoque principal no es el beneficio por fallecimiento, el asegurado (la persona cuya vida está asegurada) no es la máxima prioridad. Puede mantener un control total como propietario de una póliza mientras asegura la vida de otra persona. El asegurado es simplemente la vida en la que se basa el seguro, pero no tiene voz en las decisiones políticas.

Entonces, si la salud, la edad u otros factores no le permiten obtener el seguro que necesita, simplemente puede poseer el seguro de vida de otra persona.

## Cerrar una póliza

Las pólizas de seguro de vida se pueden cerrar en cualquier momento. Su valor en efectivo también se denomina "valor de rescate". Puede marcharse con su valor de rescate en cualquier momento que desee. Sin embargo, si cierra su póliza, deberá pagar impuestos sobre el crecimiento de su póliza (cualquier cosa por encima de lo que haya contribuido).

Por eso queremos morir con esta política intacta. Esto es fácil de hacer con un poco de planificación y su familia siempre se quedará con más dinero a través del beneficio por fallecimiento que si lo cobrara.

37

Dinero. Poder. Seguro de vida.

de todos modos.

Al manejarlo adecuadamente, puede ejercer opciones dentro de cualquier póliza de seguro para eliminar primas futuras o pagos de su bolsillo y simplemente dejar que su valor en efectivo crezca. Esto se conoce como póliza de “pago reducido”.

Esto aún le brinda acceso al valor en efectivo mientras mantiene la póliza vigente. Esto mantiene su dinero trabajando dentro de la póliza, conservando todas las poderosas ventajas, sin tener que aportar dinero adicional a la póliza.

## CAPÍTULO 7

### UNA ESTRATEGIA DE AHORRO MÁS EFICIENTE

El seguro de vida con valor en efectivo resuelve muchos problemas que ya hemos discutido, pero en este capítulo quería discutir algunas otras áreas en las que puede ahorrarle y ganarle dinero adicional.

A lo largo de su vida probablemente ahorrará cientos de miles de dólares para comprar todo tipo de artículos necesarios e innecesarios.

Automóviles, viviendas, gastos médicos, educación, bodas, por nombrar algunos.

Está claro que pedir prestado con tarjetas de crédito y préstamos con intereses altos es una forma costosa de pagar esos artículos, por lo que no entraré en más detalles. Voy a asumir que ahorras y pagas en efectivo.

Además de las compras grandes, es de esperar que mantenga los ahorros de emergencia líquidos, seguros y accesibles.

Sin embargo, en lo que la mayoría de la gente no ha pensado son en los miles de dólares que se han perdido (o no ganado) al ahorrar para estos artículos de la forma convencional.

39 dinero. Poder. Seguro de vida.

Cuando pagas en efectivo por algo, primero debes ahorrar. ¿Y dónde lo guardas? En algún lugar donde sepas que puedes conseguirlo cuando lo necesites. Para la mayoría de las personas, se trata de algún tipo de cuenta corriente o de ahorros.

Hay dos problemas aquí. La primera es sobre cómo lo ahorras y la segunda, cómo lo gastas.

Al reservar dinero para estas grandes compras y emergencias, está desperdiciando miles de dólares en muy poco uso en cuentas sujetas a impuestos con bajos intereses. Si gana el 1% en una cuenta de ahorros, pero podría ganar el 5% en una póliza de seguro de vida, se está perdiendo el 4% de interés cada año. A esto lo llamamos costo de oportunidad y significa miles de dólares perdidos a lo largo de su vida.

Además de los bajos intereses y el crecimiento, también debes pagar impuestos sobre lo poco que has ganado. Esto reduce aún más la eficiencia de su ahorro.

Ahora bien, esto no se aplica sólo a las compras grandes. puedes quedarte

dinero en efectivo para ahorros de emergencia. Podría ser un inversionista o propietario de un negocio que cuenta con grandes cantidades de efectivo y espera usarlo.

Cuando incluye un seguro de vida con valor en efectivo en la ecuación, el dinero de sus ahorros genera más ganancias y su carga fiscal se reduce. Es una forma mucho más eficiente de ahorrar.

Ahora el segundo problema es este. Cuando paga en efectivo por un automóvil, normalmente no planea devolver ese dinero a sus ahorros en ningún cronograma. Simplemente planifique su próxima compra y ahorre lo necesario. Esto enfatiza el valor real que usted le está dando a su dinero... muy poco.

40

Jake Thompson

Dejame explicar...

Cuando pides dinero prestado a un banco, ¿esperas que te cobren intereses? Por supuesto. Cuando le prestas dinero a alguien, ¿esperas que te pague intereses? Por supuesto. Sin embargo, cuando usas tu propio dinero, no le das ese valor.

¿Por qué?

Precisamente por eso recomiendo pedir préstamos contra la póliza de seguro. Garantiza que usted sea responsable del dinero que utiliza. Garantiza que nunca liquide su cuenta para realizar una compra sin intención de que ese dinero siga creciendo. Requiere que usted nunca interrumpa el crecimiento continuo de su dinero. En general, te hace más responsable, más eficiente y más rentable.

Mejorando sus inversiones

Como mencioné anteriormente, usar su póliza para realizar inversiones solo hace que esas inversiones sean más rentables. Soy

Ahora vamos a abordar por qué.

Pasemos a un ejemplo. Digamos que tengo una inversión donde puedo obtener un rendimiento del 10% e invierto 100.000 dólares.

Al final del año habré ganado 10.000 dólares. Con tasas de ganancias de capital del 15%, debo \$1,500 en impuestos.

Beneficio total: \$8,500

Ahora supongamos que tengo ese dinero escondido en mis pólizas de seguro de vida con valor en efectivo y que pido prestado el dinero a la compañía de seguros al 5%. Así es como se descompone:

41

**Dinero. Poder. Seguro de vida.**

Rentabilidad de la inversión	\$10,000
Devoluciones de póliza* (libre de impuestos)	\$5,000
Interés de la póliza (deductible de impuestos)	(\$5,000)
Impuestos	(\$750)
Beneficio total	\$9,250

\*Asume 5%

Básicamente, lo que hemos hecho es convertir un rendimiento efectivo del 8,5% en un rendimiento del 9,25%. ¿Cómo? Aprovechando una deducción de intereses que redujo mi ganancia imponible a \$5,000.

Sin embargo, esta es una versión muy simple de la historia. Lo que no hemos mencionado es que el dinero de mi póliza de seguro de vida me brinda un beneficio por fallecimiento y está creciendo de manera competitiva después de que se liquide la inversión. Sin la póliza, lo más probable es que mi dinero volviera a ser extremadamente ineficiente, en un nivel bajo.

intereses, entorno imponible.

La cuestión es que el seguro de vida te hace más inteligente como inversor. Hace que sus inversiones sean más rentables y le brinda un punto de referencia a superar. Si puedes hacerlo mejor que la política de crecimiento, hazlo; si no puedes, no lo hagas. Es así de simple.

### Mejorando su negocio

Al igual que un inversionista, el seguro de vida con valor en efectivo puede agregar beneficios adicionales a lo que ya está haciendo en su negocio. ¿Por qué? Mantiene su dinero funcionando de manera más eficiente y ayuda a reducir los ingresos sujetos a impuestos de su negocio.

Al utilizar este tipo de póliza, los propietarios de empresas pueden hacer un mejor uso de su capital, reducir su obligación tributaria personal y comercial, cubrir a los empleados clave de una manera más eficiente y muchos otros elementos dependiendo de su negocio.

42

### ESTUDIO DE CASO 1

## APORTES CONSISTENTES

En este estudio de caso, ilustraré el diseño exacto de una póliza de seguro de vida con alto valor en efectivo. Voy a mostrarles las siguientes cosas:

- Contribución anual de \$20,000 por año
- Valor total en efectivo al final de cada año
- Beneficio total por fallecimiento al final de cada año
- Ingresos futuros de la póliza

Ahora tenga en cuenta que estos son ejemplos, pero aún debería aplicarse una proporción similar de contribuciones al valor en efectivo, sin importar cuán

pones poco o mucho. \$20,000 no es un número mágico, ni un límite, ni un mínimo de ningún tipo. No hay mínimos ni máximos como se indicó anteriormente.

Year	Age End Year	Annual Outlay Beg Year	Net Cash Value End Year	Net Death Benefit End Year
1	41	20,000	18,365	951,544
2	42	20,000	38,520	970,298
3	43	20,000	59,491	1,003,148
4	44	20,000	80,899	1,034,194
5	45	20,000	102,752	1,063,707
6	46	20,000	123,990	1,088,280
7	47	20,000	146,486	1,114,154
8	48	20,000	170,333	1,141,433
9	49	20,000	195,619	1,169,739
10	50	20,000	222,409	1,199,103
11	51	20,000	250,770	1,229,586
12	52	20,000	280,730	1,261,207
13	53	20,000	312,411	1,294,234
14	54	20,000	345,877	1,328,719
15	55	20,000	381,258	1,364,941
16	56	20,000	419,434	1,404,916
17	57	20,000	460,514	1,448,531
18	58	20,000	504,725	1,495,915
19	59	20,000	552,203	1,546,595
20	60	20,000	603,109	1,600,625
21	61	20,000	657,336	1,656,604
22	62	20,000	714,570	1,714,916
23	63	20,000	774,917	1,775,824
24	64	20,000	838,493	1,839,481
25	65	20,000	905,461	1,905,902

26	66	20,000	975,910	1,974,974
27	67	20,000	1,050,087	2,046,781
28	68	20,000	1,128,142	2,121,084
29	69	20,000	1,210,266	2,198,013

Lo que notará rápidamente al visitar el primer año de esta ilustración es que en realidad está atrasado. Has aportado \$20,000 pero solo tienes \$18,365. Si bien es mejor que el típico \$0 en el primer año de la mayoría de las pólizas de valor en efectivo, todavía está atrasado. Pero la verdad es que es un precio pequeño a pagar y tiene un efecto mínimo sobre el crecimiento de las políticas. Este es el por qué...

en mucho riesgo. En este escenario, le permiten usar la mayor parte de su dinero y asumen el riesgo de casi 1 millón de dólares en caso de que muera (beneficio por fallecimiento año 1: \$951,544). Para ello, retienen un poco de dinero por adelantado y cada año que tienes la póliza, te devuelven un poco más. Son sólo unos pocos años y estás de nuevo en lo positivo.

De esta manera, la compañía de seguros sigue protegida y usted obtiene los máximos beneficios.

Ahora saltemos al año 29 en esta ilustración. El valor en efectivo es de \$1,210,266 en este momento y está creciendo a una tasa interna de retorno del 5% (lo que significa que es como si cada año su dinero ganara un 5%). Entonces, aunque estuvo ligeramente atrasado en los primeros años, tuvo poco o ningún efecto en el crecimiento futuro. Aquí está el truco; Ahora tiene \$2,198,013 de beneficio por fallecimiento, \$987,747 adicionales para sus seres queridos si falleció ese año. Ha construido con éxito un enorme legado que tendrá un gran efecto en su familia.

Entonces aquí está la pregunta. ¿Está usted dispuesto a renunciar al uso (énfasis en 'uso') de algunos de esos primeros dólares (con un efecto mínimo a largo plazo sobre el crecimiento), a cambio de la capacidad de pasar casi un millón de dólares extra a sus seres queridos? ¿Está dispuesto a renunciar al uso de unos pocos dólares a cambio de un crecimiento libre de impuestos, acceso a su dinero, garantías, seguridad y muchos otros beneficios que ya hemos discutido?

Obviamente es una respuesta extremadamente simple... sí.

## Ingresos futuros

Ahora que hemos analizado los años de ahorro, veamos

la segunda mitad de los números.

Tenga en cuenta que, en este punto, hemos ahorrado un total de \$580 000.



Year	Age End Year	Annual Outlay Beg Year	Net Cash Value End Year	Net Death Benefit End Year
1	41	20,000	18,365	951,544
2	42	20,000	38,520	970,298
3	43	20,000	59,491	1,003,148
4	44	20,000	80,899	1,034,194
5	45	20,000	102,752	1,063,707
6	46	20,000	123,990	1,088,280
7	47	20,000	146,486	1,114,154
8	48	20,000	170,333	1,141,433
9	49	20,000	195,619	1,169,739
10	50	20,000	222,409	1,199,103
11	51	20,000	250,770	1,229,586
12	52	20,000	280,730	1,261,207
13	53	20,000	312,411	1,294,234
14	54	20,000	345,877	1,328,719
15	55	20,000	381,258	1,364,941
16	56	20,000	419,434	1,404,916
17	57	20,000	460,514	1,448,531
18	58	20,000	504,725	1,495,915
19	59	20,000	552,203	1,546,595
20	60	20,000	603,109	1,600,625
21	61	20,000	657,336	1,656,604
22	62	20,000	714,570	1,714,916
23	63	20,000	774,917	1,775,824
24	64	20,000	838,493	1,839,481
25	65	20,000	905,461	1,905,902
26	66	20,000	975,910	1,974,974
27	67	20,000	1,050,087	2,046,781
28	68	20,000	1,128,142	2,121,084
29	69	20,000	1,210,266	2,198,013

30	70	0	1,275,767	2,068,296
31	71	0	1,344,626	2,129,291
32	72	0	1,416,924	2,192,600
33	73	0	1,492,833	2,259,028
34	74	0	1,572,548	2,328,528
35	75	0	1,656,142	2,400,971
36	76	-120,000	1,617,371	2,296,945
37	77	-120,000	1,576,017	2,193,757
38	78	-120,000	1,532,041	2,091,467
39	79	-120,000	1,485,415	2,011,645
40	80	-120,000	1,435,951	1,934,322
41	81	-120,000	1,383,567	1,855,245
42	82	-120,000	1,328,055	1,773,840
43	83	-120,000	1,269,113	1,701,539
44	84	-120,000	1,206,436	1,627,740
45	85	-120,000	1,139,687	1,549,581
46	86	-120,000	1,068,697	1,467,175
47	87	-120,000	993,127	1,380,400
48	88	-120,000	912,160	1,288,456
49	89	-120,000	825,251	1,190,840
50	90	-120,000	731,811	1,086,958
51	91	-120,000	631,323	976,181
52	92	-120,000	533,532	857,210
53	93	-120,000	408,036	729,208
54	94	-120,000	284,612	591,219
55	95	0	279,204	568,137
56	96	0	272,505	538,856
57	97	0	266,912	501,482
58	98	0	265,520	453,306
59	99	0	274,114	389,863

Esta es la segunda mitad del mismo ejemplo que hemos estado viendo. A los 70 años, decidimos dejar de invertir dinero en la póliza y, a los 76 años, decidimos retirar ingresos de la póliza.

En este escenario estamos tomando exitosamente \$120,000 por año.

durante 19 años. Un total de \$2,280,000 de ingresos totales. Nada mal.

Ahora tenga en cuenta que estos ingresos están libres de impuestos cuando se manejan correctamente y no es necesario eliminarlo en incrementos sistemáticos. Puedes sacarlo como mejor te parezca. Es

Te recomendamos consultar con un profesional para asegurarte de que se realiza correctamente.

## Resumen

Estudio de caso 1: Contribuciones consistentes	
Contribuciones totales	\$580,000
Ingresos totales	\$2,280,000

## La punta del iceberg

He preparado dos estudios de caso más que muestran una forma diferente de financiar una póliza de seguro de vida con valor en efectivo, pero antes de entrar en detalles, quiero mencionar algo importante aquí.

Estas ilustraciones representan exactamente cómo crecería su dinero dentro de una póliza de seguro de vida bien diseñada y de alto valor en efectivo.

Pero, sinceramente, es sólo la punta del iceberg.

Lo que los números no pueden mostrar son numerosas razones por las que este tipo de estrategia es tan valiosa y tan utilizada por las personas y familias más ricas de Estados Unidos. Aquí hay una breve lista de los elementos que los números no pueden mostrar:

1. El crecimiento adicional obtenido al no utilizar una cuenta de ahorros con intereses bajos para ahorrar dinero para compras grandes (es decir, automóviles, barcos, pagos iniciales, bodas, educación).

2. Los impuestos que ahorró al mantener su crecimiento libre de impuestos.
3. Las pérdidas que evitarías manteniéndolo a salvo.
4. El interés que te ahorrarías al tener acceso a tu dinero y no estar obligado a pedir prestado a compañías de tarjetas de crédito, bancos y otras instituciones crediticias

a tasas elevadas.

5. El interés adicional que podría ganar al utilizar su dinero para inversiones u oportunidades comerciales.

Todos estos elementos han sido discutidos en capítulos anteriores, por lo que referenciarlos según sea necesario.

Lo que es importante señalar es que hay un conjunto de cifras completamente diferente que van de la mano con la simple proyección del crecimiento. Los ahorros en intereses, impuestos y costos de oportunidad ascienden a miles y miles más de su riqueza futura.

#### Los conceptos de “banca”

Ya hemos cubierto los préstamos (consulte 'Acceso al dinero dentro de su póliza'), pero este estudio de caso ayuda a ilustrar un punto muy importante. Hay filosofías financieras enteras orientadas específicamente hacia esta idea, algunas la llaman Banca Infinita, Banca Privatizada, Convertirse en su propio banquero, etc. Gran parte de las cuales provienen del libro de Nelson Nash Convertirse en su propio banquero. Voy a simplificarlo aquí para ti.

Es la idea de que debes tratar tu capital de la misma manera ya sea que lo uses o dejes que otra persona lo use. Volvamos la mirada al año 29. Hay \$1,210,266 de valor en efectivo. Esa es una buena cantidad de dinero. Dado que la compañía de seguros está haciendo su parte para aumentar el dinero, en realidad sólo hay una razón para no alcanzarlo... usted. Si toma dinero y no lo devuelve, usted será el único responsable de no alcanzar su

potencial financiero. No te dejes ser ese motivo.

Aparte del hecho de que los préstamos son ventajosos, mantienen alto el beneficio por fallecimiento y lo mantienen amigable con los impuestos, los préstamos garantizan que su dinero nunca deje de crecer. Está prácticamente garantizado que cada dólar dentro de la póliza alcanzará su potencial porque

crece ininterrumpidamente. Le sitúa en un mayor nivel de responsabilidad que le mantendrá en el camino de generar riqueza.

### Tasa de retorno

Una última nota. Ya hemos comentado cómo se compara el crecimiento con otras inversiones, pero le aconsejo que no se deje atrapar por los rendimientos. Esta es una plataforma para mejorar y potenciar todas sus decisiones financieras. Comparar los rendimientos directamente con otras inversiones sería un completo malentendido de lo que estoy tratando de retratar. No estoy sugiriendo esto como un reemplazo de buenas oportunidades de inversión, sino más bien como un mejor lugar para almacenar y acceder al efectivo para esas oportunidades de inversión. Puedes tener lo mejor de ambos mundos aquí.

El objetivo para muchos será encontrar una mejor oportunidad para hacer crecer su dinero y obtener mejores rendimientos. Eso es genial y admirable. El uso de un seguro de vida con valor en efectivo no inhibirá su capacidad para hacerlo. Más bien, hará que esas oportunidades sean aún más rentables (consulte “Pero puedo obtener un mayor rendimiento”).

Este estudio de caso es un poco diferente. Dado que los seguros de vida generalmente se venden mal, muchos tienen la impresión de que no se pueden incluir sumas globales en una póliza, sino que hay que pagar la misma prima de por vida. Dado que ya analizamos algunos de estos elementos en capítulos anteriores, el propósito de este estudio de caso es mostrarle cuán eficiente es invertir grandes sumas de dinero rápidamente en una póliza de seguro de vida. Voy a mostrarles las siguientes cosas:

- Suma global inicial de \$150,000 dividida en dos pagos de \$75,000 cada uno
- Contribución anual de \$20,000 después del segundo año ·
- Valor total en efectivo al final de cada año.
- Beneficio total por fallecimiento al final de cada año ·

Ingresos futuros de la póliza

La misma afirmación se aplica aquí. Estos números son ejemplos y no son la regla. Puede modificarse significativamente según sus circunstancias.

Year	Age End Year	Annual Outlay Beg Year	Net Cash Value End Year	Net Death Benefit End Year
1	41	75,000	71,834	1,892,256
2	42	75,000	148,889	2,098,007
3	43	20,000	176,003	2,126,567
4	44	20,000	203,577	2,152,987
5	45	20,000	231,600	2,177,595
6	46	20,000	258,671	2,195,894
7	47	20,000	287,258	2,216,106
8	48	20,000	318,271	1,800,770
9	49	20,000	351,200	1,827,249
10	50	20,000	386,137	1,855,599
11	51	20,000	423,251	1,886,104
12	52	20,000	462,565	1,918,746
13	53	20,000	504,252	1,953,887
14	54	20,000	548,398	1,991,574
15	55	20,000	595,186	2,032,186
16	56	20,000	645,457	2,077,604
17	57	20,000	699,334	2,127,636
18	58	20,000	757,100	2,182,462
19	59	20,000	818,923	2,241,396
20	60	20,000	884,999	2,304,520
21	61	20,000	955,470	2,370,604
22	62	20,000	1,029,915	2,440,155
23	63	20,000	1,108,482	2,513,542
24	64	20,000	1,191,305	2,590,911
25	65	20,000	1,278,608	2,672,259
26	66	20,000	1,370,494	2,757,395
27	67	20,000	1,467,320	2,846,449
28	68	20,000	1,569,269	2,939,046
29	69	20,000	1,676,592	3,035,348

Al dividir la suma global en dos contribuciones, maximizamos su eficiencia. Si bien todavía estamos ligeramente por detrás en el primer año, vemos un crecimiento positivo en el tercer año. Al igual que cualquier otra inversión, dado que ponemos más dinero por adelantado, el dinero trabaja para nosotros más rápido y lleva menos tiempo obtenerlo.

Si bien los rendimientos son similares al estudio de caso 1, alrededor del 5 %, hay más capital en funcionamiento y es más eficiente y rápido, con más valor en efectivo y más beneficios por fallecimiento.

### Retroceder la política

En muchos casos, las pólizas de seguro de vida con valor en efectivo se pueden “retroactivar” para aumentar la capacidad de obtener dinero más rápido. Por ejemplo: arriba, estamos dividiendo \$150,000 en 2 contribuciones. Si iniciamos la póliza el 1 de enero la próxima prima <sup>calle</sup>. La contribución será el 1 de enero. <sup>calle</sup> del año siguiente.

En algunos casos, le gustaría obtener ese dinero en menos de un año. Retroceder la política es una forma de acelerar ese proceso. En lugar de que la póliza entre en vigencia el 1 de enero, <sup>calle</sup>, muchas veces las compañías de seguros permitirán que la fecha de vigencia sea hasta seis meses antes. En este caso, la fecha de vigencia de la póliza es el 1 de julio <sup>calle</sup> del año anterior. Al hacerlo, la fecha de aniversario de la póliza sería técnicamente seis meses después, o el después del 1 de <sup>calle</sup>. Esto coloca la suma global en la póliza en el julio lapso de seis meses en lugar de un año completo.

Year	Age End Year	Annual Outlay Beg Year	Net Cash Value End Year	Net Death Benefit End Year
30	70	0	1,767,335	2,865,237
31	71	0	1,862,731	2,949,739
32	72	0	1,962,891	3,037,449
33	73	0	2,068,053	3,129,478
34	74	0	2,178,488	3,225,765
35	75	0	2,294,296	3,326,127
36	76	-160,000	2,247,161	3,191,356
37	77	-160,000	2,196,789	3,057,848
38	78	-160,000	2,143,128	2,925,691
39	79	-160,000	2,086,127	2,815,120
40	80	-160,000	2,025,576	2,716,252
41	81	-160,000	1,961,330	2,624,241
42	82	-160,000	1,892,954	2,540,316
43	83	-160,000	1,820,096	2,451,531
44	84	-160,000	1,742,367	2,357,437
45	85	-160,000	1,659,306	2,257,583
46	86	-160,000	1,570,761	2,152,249
47	87	-160,000	1,476,276	2,041,292
48	88	-160,000	1,374,608	1,923,480
49	89	-160,000	1,264,992	1,798,112
50	90	-160,000	1,146,614	1,664,367
51	91	-160,000	1,018,758	1,521,366
52	92	-160,000	881,112	1,367,282
53	93	-160,000	733,147	1,200,956
54	94	-160,000	574,601	1,021,059
55	95	0	573,466	994,065
56	96	0	570,811	958,428
57	97	0	570,249	911,532
58	98	0	576,400	849,564
59	99	0	597,872	766,229

La segunda mitad de este estudio de caso muestra la diferencia en los ingresos de jubilación al poner más dinero por adelantado. En este escenario, estamos viendo un aumento de \$120,000 por año de

ingresos a \$160,000. En pocas palabras, cuanto más invierta y cuanto más rápido llegue, mejor será el crecimiento a largo plazo.

## Resumen

Estudio de caso 2: Contribución de suma global plus Ahorros continuos	
Contribuciones totales	\$690,000
Ingresos totales	\$3.040.000

55

56

## ESTUDIO DE CASO 3

### SÓLO SUMA GLOBAL

Este último estudio de caso ilustra la capacidad de disponer de efectivo inmediatamente, sin preocuparse por los ahorros continuos. Si bien hemos hablado de flexibilidad y del hecho de que no es necesario pagar primas durante toda su vida, este estudio de caso le muestra esa realidad.

Esto es lo que les voy a mostrar:

- Suma global inicial de \$150,000 dividida en dos pagos de \$75,000 cada uno
  - Sin contribución anual
  - Valor total en efectivo al final de cada año
- Beneficio total por fallecimiento al final de cada año

Year	Age End Year	Annual Outlay Beg Year	Net Cash Value End Year	Net Death Benefit End Year
1	41	75,000	72,052	1,867,850
2	42	75,000	149,182	2,085,198
3	43	0	155,462	2,046,667
4	44	0	161,089	2,006,787
5	45	0	165,993	1,965,740
6	46	0	168,902	1,919,539
7	47	0	171,816	1,874,995
8	48	0	175,837	1,235,411
9	49	0	180,151	1,197,544
10	50	0	184,766	1,161,400

11	51	0	195,274	540,506
12	52	0	206,375	553,137
13	53	0	218,101	566,216
14	54	0	230,477	579,773
15	55	0	243,550	593,909
16	56	0	257,364	608,727
17	57	0	271,955	624,195
18	58	0	287,370	640,378
19	59	0	303,653	657,130
20	60	0	320,835	674,477
21	61	0	338,953	692,475
22	62	0	358,058	711,264
23	63	0	378,182	730,942
24	64	0	399,362	751,556
25	65	0	421,665	773,116
26	66	0	445,098	795,572
27	67	0	469,751	818,952
28	68	0	495,681	843,181
29	69	0	522,932	868,283
30	70	0	551,567	894,211
31	71	0	581,652	921,079
32	72	0	613,207	948,899
33	73	0	646,309	978,026
34	74	0	681,027	1,008,420
35	75	0	717,397	1,040,038





En este ejemplo, hemos incluido exitosamente en la póliza una suma global completa de \$150,000 sin contribuir ni un dólar más. Como puede ver, la póliza no requiere más contribuciones y mantiene su crecimiento.

Esta es una excelente manera de ilustrar la flexibilidad de estas políticas, cuando está estructurado apropiadamente.

teniendo a tantos de sus ciudadanos luchando financieramente. Estamos gastando demasiado, aprovechando cantidades excesivas de crédito y luchando por tomar decisiones de inversión acertadas. Hemos seguido la desafortunada creencia de que los mercados son la mejor manera de ahorrar para el futuro, que encerrar dinero en planes gubernamentales es inteligente y que el asesor de Wall Street no lo defraudará.

Espero que este libro haya sido eficaz para devolverle a nuestras raíces. Espero que le haya ayudado a ver que no necesita correr riesgos para crear una base financiera sólida y estable, y que existen mejores opciones de las que conocía antes.

El seguro de vida con valor en efectivo es una poderosa herramienta financiera que puede devolverlo al camino hacia la riqueza real. Ha sido utilizado por estadounidenses ricos, grandes bancos y grandes corporaciones durante siglos y se ha mantenido firme durante algunos de los momentos financieros más difíciles de la historia.

Es una de las herramientas financieras menos comprendidas que tenemos, y

60

Jake Thompson

el más subutilizado por el estadounidense promedio.

Si bien no todo el mundo está en la situación adecuada para aprovechar los beneficios de una póliza de seguro de vida con valor en efectivo, realmente creo que es el mejor lugar para construir una base financiera sólida.

No tiene paralelo en los beneficios que ofrece y le brinda un control total y completo.

Personalmente he encontrado una sincera satisfacción al poner en práctica estas estrategias en mi propia vida.

Gracias por tomarse el tiempo de leer este libro. Espero que esto La información será tan beneficiosa para usted como lo ha sido para mí.

## SOBRE EL AUTOR

El experto financiero Jake Thompson ha ayudado a miles de personas, familias y propietarios de empresas a utilizar seguros de vida con valor en efectivo para generar riqueza y encontrar tranquilidad financiera. Es uno de los fundadores de Wealthicity, una empresa de estrategias financieras innovadoras que se especializa en modelos probados utilizados por los ricos. Obtenga más información sobre él y su empresa en [Wealthicity.com](http://Wealthicity.com) o utilizando la información de contacto a continuación.

### Información del contacto

Jake Thompson

Riqueza  
Jake@Wealthicity.com  
(208) 639-0804