



Si el hecho de que el gobierno que lo respalda recibe un seguro a través de FDIC, le permite dormir mejor, puede invertir en bonos del Tesoro (vea “Bonos y fondos de renta fija” al principio de este capítulo), que son bonos respaldados por el gobierno.

Acciones y acciones ordinarias

Las acciones han resistido el paso del tiempo para crear fortunas. (En el Capítulo 9, hablo sobre elegir acciones individuales en lugar de invertir a través de fondos mutuos accionarios.) Recuerde que cuando se invierte en acciones en cuentas gravables (no de jubilación), todas las rentas del capital en esas acciones, como los dividendos y ganancias de capital, son gravables. Los dividendos en acciones y las ganancias de capital a largo plazo reciben beneficios de tasas fiscales bajas (15 por ciento máximo).

Los partidarios de elegir acciones alegan que deben de eludirse las acciones ordinarias debido a las consideraciones fiscales. Yo no estoy de acuerdo. Fácilmente pueden evitarse las acciones ordinarias que generan muchas ganancias de capital a corto plazo, que se gravan con tasas relativamente altas de impuestos ordinarios sobre la renta. Además, un número cada vez más alto de compañías de fondos ofrecen acciones ordinarias con *facilidades fiscales*, que son adecuadas si no quiere entradas corrientes o se encuentra en un nivel tributario alto y busca minimizar recibir distribuciones gravables en sus fondos. Vanguard (800-662-7447; www.vanguard.com) ofrece el mejor menú de acciones ordinarias con administración fiscal. Como alternativa, puede invertir en una amplia variedad de acciones ordinarias diversificadas dentro de una anualidad (vea la siguiente sección). También considere algunos de las acciones ordinarias que recomiendo en el Capítulo 11.

Anualidades

Como lo explico en el Capítulo 11, las *anualidades* son cuentas que tienen una parte de seguro pero en su mayoría son inversiones. Considere contribuir a una anualidad una vez que haya agotado sus contribuciones a todas las cuentas de jubilación disponibles para usted. Debido a que las anualidades tienen gastos de operación más altos que los fondos mutuos similares, sólo debe considerarlas si planea dejar su dinero invertido, preferiblemente, por 15 años o más. Incluso si deja su dinero en la inversión por tanto tiempo, los fondos con facilidades fiscales de los que hablamos en las secciones anteriores de este capítulo pueden permitir que su dinero crezca sin un gravamen anual excesivo.

Las mejores anualidades las puede comprar de compañías de fondos mutuos sin cargos administrativos (libres de comisiones) —específicamente Vanguard (800-662-7447; www.vanguard.com), Fidelity (800-544-4702; www.fidelity.com) y T. Rowe Price (800-638-5660; www.troweprice.com).

Bienes raíces

Los bienes raíces pueden ser una inversión gratificante financiera y psicológicamente. También puede ser un pozo sin fondo para su dinero y un verdadero dolor de cabeza si compra la propiedad equivocada o consigue un “inquilino infernal”. (Hablo sobre los particulares de la inversión en bienes raíces en el Capítulo 9 y de todo lo que conlleva comprar bienes raíces en el Capítulo 14.)

Inversiones en negocios pequeños

Invertir en su propio negocio pequeño o en el de alguien más, ya establecido, puede ser una inversión de alto riesgo pero de un rendimiento potencialmente alto. Las mejores opciones son aquellas con las que está más familiarizado. Vea el Capítulo 9 para más información sobre las inversiones en negocios pequeños.

Capítulo 13

Inversiones para Gastos de Educación

En Este Capítulo

- ▶ Comprensión del sistema financiero de ayuda
 - ▶ Conozca las formas correctas e incorrectas de ahorrar para la universidad
 - ▶ Determine cuánto necesita ahorrar
 - ▶ Encuentre formas de pagar la universidad al llegar el momento
 - ▶ Explore las opciones de inversión en educación
-

Si es como la mayoría de los padres de familia (o potenciales padres futuros), el simple hecho de llegar a este capítulo lo pone nervioso. Dichos nervios son comprensibles. De acuerdo con lo que se ha publicado sobre los gastos educacionales (en especial los gastos para la universidad), si los costos siguen subiendo al ritmo actual, tendrá que gastar cerca de un millón de dólares para darle a su hijo(a) una buena educación (universitaria y de postgrado).

Ya sea que vaya a comenzar un plan de inversión normal para la universidad o que ya haya comenzado a ahorrar, sus emociones lo pueden llevar por el camino equivocado. Las exageraciones sobre los costos universitarios pueden asustarlo y hacerlo tomar un camino que es menos benéfico financieramente en comparación con otros disponibles. Sin embargo, una buena educación para su hijo(a) no tiene —y probablemente no tendrá— que costarle tanto como esas inmensas proyecciones sugieren. En este capítulo, explico como funciona el sistema de ayuda financiera, le ayudo a calcular cuánto dinero necesitará, y hablo sobre las opciones financieras educativas para que pueda tener una mente clara (y algo de dinero en su bolsillo) cuando todo se haya dicho y hecho.

Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera

Así como un jovencito no debe escoger una universidad basándose sólo en si lo aceptan o no, tampoco debe escogerla pensando en si usted puede pagarlo o no. Con excepción de la gente rica, que tienen suficiente dinero para cubrir el costo total de la educación universitaria, el resto tiene que solicitar ayuda financiera. Varios padres de familia que creían que no calificaban para tener ayuda financiera, se han llevado sorpresas agradables al encontrarse con que sus hijos tienen acceso a préstamos y becas, que no tienen que reponer. (Y su capacidad de pago con frecuencia no es algo que se toma en cuenta cuando un comité de becas entrega dinero —vea “Consejos para obtener préstamos, subsidios y becas”, más adelante en este capítulo, para información sobre becas.)

Llenar la forma *Free Application for Federal Student Aid* (FAFSA) (Solicitud Gratuita para Ayuda Estudiantil), disponible en cualquier preparatoria o universidad, es el primer paso en el proceso de ayuda financiera. (También se puede llenar la forma en línea en www.fafsa.ed.gov.) Como su nombre lo implica, no se invierte nada por someter esta solicitud, más que el tiempo para llenar todos los papeles. Algunas universidades privadas también requieren que se llene la *Financial Aid Form* (FAF) (Forma de Ayuda Financiera), que pide más información que la FAFSA. Algunos colegios complementan la FAFSA con formas PROFILE (de perfil); estas formas las usan principalmente los colegios privados caros para diferenciar las necesidades entre quienes solicitan la ayuda financiera.

Los estados tienen sus propios programas de ayuda financiera, así que también meta solicitudes para estos programas si su hijo(a) planea ir a una universidad estatal. Usted y su hijo pueden solicitar al departamento de ayuda financiera de su preparatoria o universidad las formas necesarias. Algunas universidades requieren que se les envíen formas complementarias directamente a ellas.

La información que proporciona a través de las formas de ayuda se somete a un *análisis de necesidades financieras*, una metodología estándar aprobada por el Congreso de los Estados Unidos. El análisis de necesidades toma en consideración varios factores, como sus ingresos y bienes, edad y necesidad de ingresos para la jubilación, número de dependientes, número de miembros de la familia que están en la universidad, y circunstancias financieras inusuales, que explique en la solicitud.



El análisis de necesidades financieras calcula cuánto dinero se espera que usted, como el/los padres(s), y su hijo(a), como el estudiante, contribuyan con los gastos de educación. Incluso si el análisis determina que no califica para la ayuda financiera con base en las necesidades, todavía puede tener acceso a préstamos que *no* están basados en necesidades, si pasa por el proceso de solicitud de ayuda financiera. ¡Por lo que asegúrese de solicitarla!

Manejo de las cuentas de jubilación

Bajo el análisis actual de necesidades financieras, el valor de sus planes de jubilación no es considerado un bien. En contraste, el dinero que ahorra *fuera* de las cuentas de jubilación, en especial el dinero a nombre de su hijo(a), se considera un bien y reduce su elegibilidad para la ayuda financiera.

Por lo tanto, dejar de hacer contribuciones a sus planes de jubilación por ahorrar dinero en cuentas gravables para el fondo universitario de Junior no tiene sentido. Cuando lo hace, paga intereses más altos en sus ingresos actuales y en los intereses y crecimiento del dinero del fondo universitario. Además de pagar impuestos más altos, se espera que contribuya más a los gastos educativos de su hijo(a).

Así que mientras a su hijo le falten varios años para entrar a la universidad, asegúrese de financiar a su capacidad las cuentas de jubilación, como los 401(k)s, SEP-IRAs y Keoghs. Además de recibir una deducción fiscal inmediata en el año en el que hace contribuciones, el crecimiento futuro en sus ganancias crecerá sin gravamen mientras que maximiza las oportunidades de su hijo(a) de calificar para la ayuda.

Tengo que hacer énfasis en la importancia de comenzar a ahorrar cuanto antes. La mayoría de las cuentas de jubilación limitan la cantidad con la que puede contribuir al año. Vea el Capítulo 11 para más sobre el ahorro para sus años dorados.

Manejo del dinero a nombre de los niños



Si planea solicitar ayuda financiera, ahorre dinero a su nombre más que al de sus hijos (como en cuentas en custodia). Las universidades esperan que se use anualmente un porcentaje mucho más alto de dinero, a nombre de sus hijos (35 por ciento), para los costos de la universidad que de dinero a su nombre (6 por ciento).

Sin embargo, si tiene el suficiente dinero para pagar la universidad sin ayuda externa, invertir a nombre de los niños puede ahorrarle dinero en impuestos. Siga leyendo.

Cuentas tradicionales de custodia

Los padres controlan una *cuenta de custodia* hasta que el niño alcanza los 18 ó 21 años, dependiendo del estado en el que resida. Antes de que su hijo(a) llegue a los 14 años, los primeros US\$800 dólares de intereses e ingresos de los dividendos son libres de impuestos; los siguientes US\$800 pagan un impuesto del 10 por ciento. Cualquier ingreso por encima de los US\$1.600 paga un impuesto con la tasa marginal de los padres. Después de los 14 años, todo el ingreso generado por las inversiones a nombre de sus hijos se grava según la tasa de impuestos de los niños, que es, presumiblemente, más baja.

Cuentas de ahorro para educación



La nueva Cuenta de Ahorros para la Educación (ESA, por sus siglas en inglés) es otra opción que, igual que una cuenta tradicional de custodia, es generalmente más adecuada para los padres adinerados que no esperan solicitar o no necesitan ningún tipo de ayuda financiera. Como con las cuentas regulares de custodia, los padres que hacen a sus hijos solicitar ayuda financiera, serán penalizados por los departamentos de ayuda financiera de la universidad por tener saldos en cuentas ESAs.

Sujeto a requisitos de admisibilidad, puede depositar hasta US\$2.000 dólares por niño al año en una ESA. Los contribuyentes solteros con ingresos netos ajustados (AGIs) de US\$110.000 dólares o más y parejas con AGIs de US\$220.000 dólares o más quizá no contribuyan a un ESA (aunque otro individuo, como un abuelo, puede hacer las contribuciones a nombre del niño). Aunque la contribución no es deducible de impuestos, las ganancias futuras de la inversión se acumulan sin gravamen. Al momento de retirar el dinero, no se gravan las ganancias de la inversión (a diferencia de las cuentas tradicionales de jubilación) mientras que el dinero se use para gastos de educación calificados, y el HOPE o crédito fiscal Lifetime Learning (de aprendizaje perpetuo) no sea reclamado por el estudiante en el año que se hace el retiro. Consulte la última edición de *Taxes For Dummies*, del que soy co-autor (Wiley Publishing), para más detalles.

Sección 529, planes de ahorro universitario patrocinados por el estado

Los planes de la Sección 529 (el nombre viene del Código fiscal Sección 529 y también se conocen como *planes estatales calificados de colegiatura*) están entre los planes más nuevos de ahorro para educación. Generalmente, los

padres o abuelos pueden depositar más de US\$200.000 dólares por beneficiario en uno de estos planes. Pueden depositarse hasta US\$55.000 dólares de inmediato en una cuenta de ahorros para la universidad, y este monto cuenta para los siguientes cinco años de US\$11.000 dólares de regalos anuales libres de impuestos permitidos bajo las leyes actuales de regalos. (El dinero depositado en la cuenta no se considera parte del patrimonio gravable del contribuyente. Sin embargo, si el contribuyente hace una donación de US\$55.000 dólares y luego muere antes de que se terminen los cinco años, se cargará un monto proporcional del regalo al patrimonio del contribuyente.)

El atractivo de los planes de la Sección 529 es que el dinero dentro de los planes se acumula sin gravamen, y si se usa para pagar la colegiatura de la universidad, alojamiento y comidas, y otros gastos relacionados con la educación superior, las ganancias de la inversión y la apreciación pueden retirarse libres de impuestos. Por lo general puede invertir en cualquier plan estatal para pagar gastos de la universidad en cualquier estado, sin importar en donde viva.

Además de pagar costos de universidad, el dinero en los planes de la Sección 529 también puede usarse para gastos de escuelas de postgrado. Algunos estados proporcionan beneficios fiscales adicionales para contribuciones en sus planes estatales aprobados.

A diferencia del dinero que se encuentra en una cuenta de custodia, de la que el niño puede disponer como quiera cuando tenga 18 ó 21 años (la edad varía según el estado), estos planes estatales de colegiatura deben ser usados para gastos de educación superior. Sin embargo, la mayoría de los planes permiten cambiar al beneficiario. También puede sacar el dinero del plan si cambia de idea. (Sin embargo, tendrá que pagar impuestos sobre las ganancias retiradas más una penalización —normalmente del 10 por ciento.)



Una gran desventaja potencial de los planes de la Sección 529 —en especial para familias que esperan que se les otorgue la ayuda financiera— es que los departamentos de ayuda financiera universitaria pueden considerar que los bienes de estos planes son del estudiante, lo que disminuirá en gran medida la elegibilidad para la ayuda financiera.

Otra desventaja potencial con algunos planes es que uno no puede controlar la forma en que se invierte el dinero. En su lugar, el proveedor o proveedores de la inversión pueden decidir cómo invertirlo. En la mayoría de los planes, entre más años le falten al menor para llegar a la edad universitaria, más agresiva es la combinación de inversión. Conforme su hijo(a) se acerca a

esta edad, la combinación de inversión se inclina más hacia inversiones conservadoras. Algunos planes estatales tienen cuotas administrativas altas de inversión, y algunos planes no permiten la transferencia a otros planes.

Por favor, tenga en mente que un Congreso futuro puede cambiar las leyes fiscales que afectan a estos planes, disminuyendo los alivios tributarios o incrementando las penalizaciones por retiros no calificados.



Claramente, estos planes tienen tanto pros como contras. Por lo general son más adecuados para que los padres adinerados (o los abuelos) los abran para los niños a quienes no se espera que sean candidatos para ayuda financiera. Investigue y entérese de todo lo que pueda antes de invertir en cualquier plan. Verifique el historial de inversión, las distribuciones, y las cuotas en cada plan, así como las restricciones de transferencia a otros planes, o de cambio de beneficiarios.

Manejo del patrimonio inmobiliario y de otros bienes

Los bienes de su familia también pueden incluir activos en bienes raíces y negocios que sean de su propiedad. Aunque el análisis federal de ayuda financiera ya no considera el patrimonio de su residencia primaria como un bien, varios colegios privados (independientes) continúan pidiendo a los padres esta información cuando realizan sus propias resoluciones de ayuda financiera. Por lo tanto, terminar de pagar más rápido la hipoteca de su casa, en lugar de contribuir a cuentas de jubilación puede perjudicarlo financieramente: Quizá termine con una ayuda financiera más baja y una factura fiscal más alta.

Estrategias para Pagar los Gastos de Educación

Ahora voy a ser más específico sobre lo que puede costar la universidad de sus hijos y cómo va a pagarla. Tengo varias soluciones, porque la forma en que contribuya al pago de los costos universitarios depende de su situación particular. Sin embargo, en la mayoría de los casos, tendrá que pedir prestado *algo* de dinero, incluso si tiene cierta cantidad de efectivo

disponible que pueda destinar a pagar las facturas universitarias conforme las va recibiendo.

Estimado de los costos universitarios

La universidad puede costar mucho. Los costos totales —incluyendo colegiatura, cuotas, libros, útiles, vivienda, comidas y transportación— varían substancialmente de un colegio a otro. El costo promedio total anual está alrededor de los US\$34.000 dólares en los colegios privados y US\$17.000 en las universidades y colegios públicos (cuota dentro del estado). Los colegios más caros pueden costar hasta un tercio más. ¡Ay!

¿Vale la pena todo este gasto? Aunque muchos críticos de la educación superior alegan que el costo de la educación universitaria no debería de subir más rápido que la inflación y que los costos pueden, y deben, ser contenidos, es difícil negar el valor de ir a la universidad. Ya sea que esté considerando ir a un colegio universitario municipal, a la querida universidad estatal, o a una de las instituciones selectivas Ivy League, invertir en educación por lo general justifica el esfuerzo y el costo.

Una *inversión* es un desembolso monetario para una ganancia esperada. A diferencia de un auto, cuyo valor se deprecia, la inversión en educación tiene rendimientos monetarios, sociales e intelectuales. Un auto es más tangible a corto plazo, pero una inversión en educación (incluso si significa pedir un préstamo) a la larga le da más por su dinero.

Las universidades están sujetas al mismo tipo de competencia que enfrentan las compañías. Como resultado, algunas están disminuyendo los costos crecientes. Como cualquier otra compra de producto o servicio, vale la pena comparar. Puede encontrar buenos productos —universidades que ofrecen precios competitivos y una educación de calidad. Aunque no quiere que su hijo o su hija escojan una universidad simplemente porque es la que cuesta menos, no debe permitir que se haga una elección sin tomar en cuenta o reconocer el costo.

Establezca metas realistas de ahorro

Si le sobra dinero *después* de haber aprovechado las cuentas de jubilación, por supuesto, trate de ahorrar para cubrir los costos universitarios de sus hijos. Debe ahorrar a su nombre a menos que sepa que no va a solicitar ayuda financiera, incluyendo los préstamos disponibles independientes de su situación económica.

Sea realista sobre lo que puede ahorrar para gastos universitarios, dadas sus otras metas financieras, en especial el ahorro para su jubilación (vea el Capítulo 4). Poder pagar personalmente el 100 por ciento del costo de una educación universitaria de cuatro años en un colegio privado, es un lujo reservado para los adinerados. Si sus ingresos no son muy altos, considere tratar de ahorrar lo suficiente para pagar un tercio, o a lo más, la mitad del costo. Puede completar el resto a través de préstamos, el empleo de su hijo(a) antes y durante la universidad, y demás.

Utilice la Tabla 13-1 para ayudarse a calcular cuánto debe de estar ahorrando para la universidad.

Tabla 13-1 Cuánto Ahorrar para la Universidad*	
<i>Determine lo Siguiente</i>	<i>Escríballo Aquí</i>
1. **Costo de la universidad a la que piensa ir su hijo(a)	US\$ _____
2. Porcentaje de los costos que le gustaría pagar (por ejemplo, 20% ó 40%)	x _____ %
3. Renglón 1 multiplicado por el renglón 2 (la cantidad que pagará en dólares actuales)	= US\$ _____
4. Número de meses en que su hijo llegará a la edad universitaria	÷ _____ meses
5. *** Renglón 3 dividido entre el renglón 4 (cantidad a ahorrar al mes en dólares actuales)	= US\$ _____ / mes

** No se preocupe por corregir el análisis total según la inflación. Esta hoja de cálculo se encarga de eso a través de las suposiciones hechas en los rendimientos de sus inversiones así como en el monto que ahorra con el tiempo. Esta forma de hacer los cálculos funciona porque asume que el dinero ahorrado crecerá al mismo ritmo que la inflación de la universidad. (En el afortunado caso de que su rendimiento la superara, tendrá un poco más de dinero del esperado.)*

*** El costo promedio de la educación universitaria de cuatro años en un colegio privado es de alrededor de los US\$136.000 dólares; la pública está alrededor de los US\$68.000. Si su hijo(a) tiene un gusto caro en colegios, tendrá que agregar un 20 ó 30 por ciento a las cifras promedio.*

**** El monto que necesita ahorrar (calculado en el renglón 5) necesita incrementarse una vez al año para reflejar el aumento de la inflación universitaria —5 ó 6 por ciento bastará.*

Consejos para obtener préstamos, subsidios y becas

Una gran cantidad de programas de ayuda financiera, incluyendo varios programas de préstamos, le permiten pedir prestado a tasas justas de interés —lo que significa que la tasa de interés que le cobran *flota*, o varía, con el nivel general de tasas de interés. La mayoría de los programas añaden un pequeño porcentaje a las tasas actuales de interés en los bonos del Tesoro de tres meses a un año. Por lo tanto, las tasas actuales de préstamos de educación están en el área de las que se cobran en las hipotecas de tasa fija. Las tasas también tienen un límite para que el interés en el préstamo educativo nunca pueda exceder por mucho a la tasa inicial del préstamo.



Existen varios programas de préstamos, no subsidiados como los Stafford Loans y Parent Loans for Undergraduate Students (PLUS) (Préstamos de Padres para Estudiantes Universitarios), disponibles incluso cuando su familia no esté catalogada como financieramente necesitada. Sólo los Stafford Loans subsidiados, en los que el gobierno federal paga el interés que se acumula mientras el estudiante todavía está en la escuela, están limitados a los estudiantes catalogados como financieramente necesitados.

La mayoría de los programas de préstamos limitan el monto que puede pedir al año, así como el total que le pueden prestar para la carrera educativa de un estudiante. Si necesita más dinero del que permite el límite, los préstamos PLUS pueden completar ese hueco: Los padres pueden pedir prestado el monto total necesario después de que se contabilizó otra ayuda financiera. El único obstáculo es que debe de pasar por un proceso de elegibilidad de crédito. A diferencia de los préstamos con fondos privados de las universidades, no puede calificar para un préstamo federal si tiene un crédito negativo (declaración reciente de bancarrota, más de tres deudas no liquidadas en los últimos tres meses, etc.) Para mayor información del gobierno federal sobre estos programas de préstamos para estudiantes, llame al Centro de Información Federal para Ayuda al Estudiante al 800-433-3243 o visite la página de Internet studentaid.ed.gov.

Si es dueño de su casa, puede pedir un préstamo en contra del *patrimonio* (el valor de mercado menos la deuda pendiente del préstamo hipotecario) de su propiedad. Esta opción es útil porque puede pedir un préstamo

contra su casa a una tasa razonable de interés, y generalmente el interés es deducible de impuestos. Algunas compañías de planes de jubilación — por ejemplo, 401(k)s— también permiten préstamos.

Los padres tienen permitido a hacer retiros sin penalizaciones de cuentas individualizarles de jubilación si los fondos se usan para gastos universitarios. Aunque no se le cargará una multa por retiro anticipado, el IRS (y la mayoría de los estados) considerará, el monto que se retiró, como un ingreso, y sus impuestos sobre la renta subirán proporcionalmente. Además, el departamento de ayuda financiera dará por hecho que no necesita tanta ayuda.



Además de los préstamos, existen varios programas de subsidio disponibles a través de los colegios, el gobierno y fuentes independientes. Puede solicitar subsidios gubernamentales federales a través de FAFS (consulte “Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera”, al inicio de este capítulo). Puede ser que se necesite una solicitud aparte para los subsidios disponibles a través de programas gubernamentales estatales. Colegios específicos y otras organizaciones privadas (incluyendo compañías, bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios) también ofrecen subsidios y becas.

Uno de los aspectos más importantes de obtener ayuda financiera es elegir solicitarla, incluso cuando no esté seguro de ser buen candidato. Quizá pueda disminuir la cantidad con la que iba a contribuir al reducir los bienes que califican. (Para mayor información sobre la forma en que quienes manejan la ayuda financiera determinan cuánto debe de pagar, consulte “Funcionamiento del Sistema de Ayuda Financiera”.)

Muchas becas y subsidios no requieren trabajo extra de su parte —simplemente solicita la ayuda financiera a través de las universidades. Otros programas de ayuda requieren que se les busque —revise los directorios y bases de datos en su biblioteca local, el departamento de asesoría de la escuela de su hijo(a), y los departamentos de ayuda financiera universitaria. También puede ponerse en contacto con organizaciones locales, iglesias, compañías, etc. Las posibilidades de conseguir una beca a través de estas vías son mayores.



Su hijo(a) puede trabajar y ahorrar dinero durante la preparatoria y la universidad. De hecho, si califica para una ayuda financiera, se espera que contribuya en cierto grado a los costos de su educación por medio del ahorro y de su trabajo durante el año escolar o las vacaciones de verano. Además de hacer participe a Junior de su propio futuro, este entrenamiento fomenta una buena administración personal financiera.

Fondos Educativos de Inversión

Las compañías financieras destinan miles de millones de dólares a la publicidad de productos de inversión y seguros que afirman ser son los mejores para hacer crecer su dinero para sus hijos. No se deje llevar por estos anuncios.

Lo que hace que una inversión sea buena o mala en general también aplica a las inversiones para gastos en educación. Elija inversiones básicas, probadas y de bajo costo. (El Capítulo 9 explica lo que tiene que saber en general y con lo que debe tener cuidado.) Las siguientes secciones se enfocan a las consideraciones específicas para el financiamiento universitario.

Inversiones buenas: fondos mutuos sin gastos administrativos

Como menciono en el Capítulo 10, el manejo profesional y la eficiencia de los mejores fondos mutuos sin gastos administrativos los hacen una inversión difícil de superar. Los Capítulos 11 y 12 ofrecen recomendaciones para invertir dinero en fondos, tanto dentro como fuera, de las cuentas de jubilación con amparo tributario.

Hacer coincidir las inversiones con el marco de tiempo determinado hasta que sus hijos necesiten usar el dinero es el factor más importante con los fondos mutuos sin gastos administrativos. Entre más cerca esté su hijo(a) de ir a la universidad y usar el dinero ahorrado, más conservadora tiene que ser la inversión.

Inversiones malas



Las pólizas de vida que tienen valor en efectivo son unas de las inversiones más sobrevenidas para financiar los costos universitarios. Esta es la estrategia de venta acostumbrada: “Como necesita un seguro de vida para proteger a su familia, ¿por qué no comprar una póliza contra la que pueda pedir un préstamo para pagar la universidad?”

La razón por la que no debe invertir en este tipo de póliza para financiar los costos universitarios es que le conviene más contribuir a cuentas de jubilación que le ofrecen una deducción inmediata de impuestos, que ahorrar a través de

un seguro de vida que no otorga este beneficio. Como el seguro de vida que incluye un valor en efectivo es más caro, es común que los padres cometan un segundo error —no comprar suficiente cobertura. Si necesita y quiere un seguro de vida, le conviene más comprar un seguro de vida de menor costo a término (consulte el Capítulo 16).

Otra mala inversión para los gastos de la universidad es elegir una opción que no lo mantenga por encima de la inflación, como cuentas de ahorros o de mercado monetario. Usted necesita que su dinero crezca para que pueda cubrir los costos de educación en el futuro.



En general, debe evitar los *planes de colegiatura prepagada*. Unos cuantos estados han desarrollado planes que le permiten pagar los costos universitarios de una escuela en particular (calculados según la edad de su hijo(a)). El atractivo de estos planes es que al pagar por adelantado, elimina la preocupación de no poder cubrir los crecientes costos en el futuro.

Esta lógica no funciona por varias razones. Primero, es muy probable que en este momento no tenga el dinero para pagar por adelantado. Segundo, meter dinero en estos planes reduce su elegibilidad para ayuda financiera dólar por dólar. Si tiene esa cantidad de dinero extra, le conviene más destinarlo a otros usos (y de todos modos a usted no le preocupan los crecientes costos). Puede invertir su propio dinero —que de todas formas, eso es lo que va a hacer el colegio.

Además, ¿cómo va a saber a qué universidad querrá ir su hijo(a) y cuánto se va a llevar en terminar sus estudios? Obligar a su hijo(a) a ir a un colegio por el que usted ya ha pagado es un boleto seguro para tener problemas a largo plazo en su relación.

Inversiones que se pasan por alto

Con frecuencia, veo a padres que se matan por ganar dinero para poder comprar una casa más grande, un auto más caro, tomar mejores vacaciones, y mandar a sus hijos a las preparatorias y universidades privadas más caras (y por lo tanto supuestamente mejores). Algunas veces, las familias también quieren enviar a los niños a colegios costosos de educación elemental. Las familias se endeudan con hipotecas desmedidas o complicados arreglos de vida para poder vivir en comunidades con colegios públicos catalogados como los mejores o enviar a sus hijos a colegios privados caros de educación elemental.

El mejor colegio en el mundo para su hijo(a) es usted y su casa. La razón por la que mucha gente que conozco (mis hermanos y yo incluidos) pudo ir a las mejores instituciones educativas en este país es que los padres interesados trabajaron mucho, no sólo en sus empleos, sino pasando tiempo con sus hijos mientras éstos crecían. En lugar de trabajar para ganar más dinero (con las mejores intenciones de comprar viajes educativos o juegos, o enviando a los niños a los mejores colegios), intente prestar más atención a sus hijos. En mi humilde opinión, uno puede hacer más por sus hijos si se pasa más tiempo con ellos.

Veo a muchos padres que no entienden la falta de interés académico y de logros de sus hijos —culpan a la escuela, la televisión, los juegos de video o a la sociedad en general. Estos factores pueden contribuir al problema, pero la educación empieza en la casa. Los colegios no pueden hacerlo solos.



Vivir dentro de su presupuesto no sólo le permite ahorrar más, sino que también le da más tiempo para criar y educar a sus hijos. No subestime el valor de pasar más tiempo con ellos y brindarles su atención.

Capítulo 14

Inversión en Bienes Raíces: Su Casa y Más Allá

En Este Capítulo

- ▶ Eligiendo entre comprar o rentar
 - ▶ Cómo financiar la compra de bienes raíces
 - ▶ Encontrando una gran propiedad
 - ▶ Cómo colaborar exitosamente con un agente de bienes raíces
 - ▶ Haciendo una oferta sólida
 - ▶ Manejo de los asuntos financieros después de una compra
-

Comprar una casa o invertir en bienes raíces puede ser financiera y psicológicamente gratificante. Por otro lado, ser dueño de bienes raíces en ocasiones es muy complicado, porque comprar y mantener propiedades puede ser bastante costoso, demanda mucho tiempo y es emocionalmente desgastante.

Quizá está buscando salirse del departamento que renta y comprar su primera casa. O a lo mejor está interesado en monopolizar el mercado local de bienes raíces y ganar millones invirtiendo en propiedades. En cualquier caso, puede aprender muchas lecciones de los compradores de bienes raíces que han recorrido el camino antes que usted.

Nota: Aunque este capítulo se enfoca principalmente a bienes raíces en los que va a vivir —también conocidos por quienes se dedican a este negocio como propiedad ocupada por el dueño —mucho de lo que se cubre aquí es relevante para los inversionistas de bienes raíces en general. (Para información adicional sobre la compra de *bienes raíces como inversión* — propiedades que renta a otros— vea el Capítulo 9.)

Eligiendo entre Comprar o Rentar

Quizá está cansado de rentar en uno y en otro lado. Puede que el casero no mantenga el lugar en buen estado, o hay que pedirle permiso hasta para colgar un cuadro. Es posible que quiera tener la seguridad financiera y las recompensas que aparentemente vienen con ser dueño de una casa. O a lo mejor sólo quiere un lugar al cual llamar suyo.

Cualquiera de estas razones es “suficientemente válida” para *querer* comprar una casa. Pero debe hacer un inventario de su vida y de su condición financiera *antes* de decidirse a comprar, para que pueda determinar si todavía quiere comprar una casa y cuánto puede darse el lujo de gastar en realidad. Necesita hacerse preguntas importantes.

Determine su línea de tiempo



Desde un punto de vista financiero, en realidad no debe comprar una casa a menos que pueda anticipar que va a estar ahí por lo menos tres años (de preferencia cinco o más). Comprar y vender propiedades involucra muchos gastos, incluyendo el costo de conseguir una hipoteca (puntos, solicitud y cuotas de apreciación), gastos de inspección, gastos de mudanza, comisiones de los agentes de bienes raíces y seguro de escrituras. *Para cubrir el costo de estas transacciones, más los costos adicionales de propiedad, un inmueble necesita apreciarse alrededor de un 15 por ciento.*

Si necesita o quiere mudarse en un par de años, contar con un 15 por ciento de apreciación es riesgoso. Si es afortunado y compra antes de un alza significativa en los precios de las casas, puede que lo consiga. Si no tiene suerte, seguramente perderá dinero en la transacción.

Algunas personas están dispuestas a invertir en bienes raíces incluso cuando no piensan vivir en la propiedad por mucho tiempo, pero piensan rentarla. Hacer esto puede funcionar financieramente a la larga, pero no subestime las responsabilidades que vienen con ser un casero. También, la mayoría de la gente tiene que vender su primera casa para recuperar el efectivo que tienen invertido en ella y así poder comprar la siguiente.

Determine lo que puede solventar

Aunque comprar y ser propietario de su casa puede ser un movimiento financiero sabio a la larga, es una compra importante que tendrá un impacto

en el resto de sus finanzas personales. Probablemente tendrá que sacar una hipoteca de 15 a 30 años para financiar su compra. La casa que compre necesitará mantenimiento con los años. Ser dueño de una casa es similar a correr un maratón: Así como se debe estar en buena condición física para correr un maratón, también debe tener una buena condición financiera para comprar una casa.



He visto a demasiada gente enamorarse de una casa y tomar decisiones impetuosas sin pensar en las ramificaciones financieras. Haga un inventario de su condición financiera en general (en especial en cuanto a planeación de jubilación), *antes* de comprar una propiedad o aceptar una hipoteca en particular. No permite que las cargas financieras de una casa controlen su futuro.

No le crea a un prestamista cuando le dice “cuánto puede gastar” según algunas fórmulas que usa el banco para determinar el tipo de riesgo de crédito que usted representa. Para determinar el préstamo que puede pedir un comprador potencial de vivienda, los prestamistas revisan principalmente el ingreso anual; no prestan atención a algunos de los aspectos más importantes de la situación financiera general de un prestatario. Incluso si no tiene dinero en cuentas de jubilación, o tiene varios hijos que vestir, alimentar y contribuir para que vayan a la universidad, califica para el mismo tamaño de préstamo que otras personas con el mismo ingreso (asumiendo que las deudas pendientes son las mismas). Usted es el único capaz de determinar cuánto puede gastar, porque sólo usted conoce sus otras metas financieras, y la importancia que tienen en su vida.



Estas son algunas preguntas financieras importantes que ningún prestamista tomará en cuenta o le hará, pero que usted debe de contestar antes de comprar una casa:

- ✓ ¿Está ahorrando suficiente dinero para alcanzar sus metas de jubilación?
- ✓ ¿Cuánto gasta (y sigue gastando) en cosas divertidas como viajes y entretenimiento?
- ✓ ¿Cuán dispuesto está a tener un presupuesto de sus gastos para poder cumplir con los pagos mensuales de la hipoteca y otros gastos de la casa?
- ✓ ¿Con cuánto quiere contribuir a los gastos de la universidad de sus hijos?

Los otros capítulos en este libro lo ayudarán a contestar estas importantes preguntas. El Capítulo 4 en particular lo ayudará a determinar lo que necesita ahorrar para alcanzar metas financieras importantes.



Varios dueños de viviendas se enfrentan a problemas financieros porque no conocen sus necesidades de gastos y prioridades, o cómo hacer un presupuesto para cubrirlos. Algunos de estos dueños tienen problemas para recortar sus gastos a pesar de la enorme deuda en la que han incurrido; de hecho, algunos gastan aún más en todo tipo de muebles y remodelaciones. Muchas personas sostienen sus hábitos de gastos con crédito. Por esta razón, un porcentaje sorprendentemente alto —algunos estudios dicen que cerca de la mitad— de la gente que toma un préstamo adicional contra su patrimonio inmobiliario utiliza estos fondos para pagar deudas de consumo.

Calcule cuánto puede pedir prestado

Los prestamistas de hipotecas quieren conocer su capacidad para pagar el dinero que toma prestado. Por lo que tiene que pasar unas cuantas pruebas que calculan el monto máximo que un prestamista está dispuesto a prestarle. Para una casa en la que va a vivir, los prestamistas totalizan sus gastos mensuales de vivienda. Los gastos de vivienda los definen como

pago hipotecario + impuesto predial + seguro

Típicamente los prestamistas le dan hasta un 35 por ciento de su ingreso neto mensual (antes de impuestos) por los gastos de vivienda. (Si trabaja por su cuenta, tome el ingreso neto que se encuentra en el renglón inferior del formulario fiscal federal, Hoja Suplementaria C y divídalo entre 12 para obtener el ingreso neto mensual.)

Los prestamistas también toman en cuenta otras deudas cuando deciden cuánto le van a prestar. Estas otras deudas disminuyen los fondos disponibles para pagar los gastos de vivienda. Los prestamistas suman el monto que necesita para pagar sus otras deudas de consumo (préstamos automovilísticos y tarjetas de crédito) al gasto mensual de vivienda. Los costos mensuales totales de estos pagos de deuda más los costos de vivienda por lo general no pueden pasar del 40 por ciento.

Una regla general dice que puede pedir prestado hasta tres veces (o dos veces y media) su ingreso anual cuando compra una casa. Pero esta regla es en realidad una estimación aproximada. El máximo que un prestamista hipotecario le prestará depende de las tasas de interés. Si las tasas bajan (como lo han hecho en gran parte de la década pasada), el pago mensual de una hipoteca de un tamaño determinado también baja. Por lo tanto, las tasas bajas de interés hacen que los bienes raíces sean más costeables.

La Tabla 14-1 le da una idea general del monto máximo al que califica para un préstamo. Multiplique su ingreso neto anual por el número en la segunda columna para determinar el máximo aproximado que puede pedir como préstamo. Por ejemplo, si va a comprometerse con una hipoteca a un interés del 7 por ciento y su ingreso anual es de US\$50.000 dólares, multiplique 3,5 por US\$50.000 para obtener US\$175.000 —la hipoteca máxima aproximada permitida.

Tabla 14-1 El Préstamo Máximo Aproximado que Puede Solicitar

<i>Cuando El Tipo de Interés Hipotecario Es de</i>	<i>Multiplique Su Ingreso Neto Anual* por Esta Cifra</i>
4%	4,6
5%	4,2
6%	3,8
7%	3,5
8%	3,2
9%	2,9
10%	2,7
11%	2,5

**Si trabaja por su cuenta, este es su ingreso neto (después de gastos, pero antes de impuestos).*

Comparación de los costos de ser propietario contra rentar

El costo de ser propietario de una casa es una consideración financiera importante para muchos arrendatarios. Algunas personas asumen que ser propietario cuesta más. De hecho, ser dueño de una casa no tiene que costar una gran cantidad de dinero; incluso puede costar menos que rentar.

En apariencia, comprar parece mucho más caro que rentar. Probablemente está comparando su renta mensual (medida en cientos de dólares o más de US\$1.000 dólares, dependiendo de dónde viva) al precio de compra de una propiedad, que es por lo general una cifra mucho más grande —quizá de US\$150.000 a US\$500.000 dólares o más. Cuando considera comprar una casa, se obliga a pensar en los gastos de vivienda en un solo monto, más que en pequeñas mensualidades (como el cheque de la renta).

Calcular el costo de ser dueño de una propiedad puede ser un ejercicio útil y sencillo. Para hacer una comparación justa entre los costos de propiedad y de renta, necesita determinar lo que costaría *al mes* comprar la casa que quiere contra el costo de renta de una *similar*. La hoja de cálculo en la Tabla 14-2 le permite hacer dicha comparación. **Nota:** Con el fin de reducir el número de variables, todas estas “especulaciones” presuponen una hipoteca de tasa fija, y *no* una de tasa ajustable. (Para mayor información sobre hipotecas, consulte la sección “Financiamiento de Su Casa” más adelante en este capítulo.)



Además, yo no hago caso a lo que los economistas llaman el *costo de oportunidad de ser propietario*. En otras palabras, cuando compra, el dinero que destina a su casa no puede ser invertido en otra parte, y la renuncia al rendimiento de inversión de ese dinero, opinan ciertos economistas, debe considerarse como uno de los costos de ser propietario. Elijo ignorar este concepto por dos razones. La primera, y más importante, no estoy de acuerdo con esta manera de pensar. Cuando compra una casa, está invirtiendo el dinero en bienes raíces, que históricamente han ofrecido rendimientos sólidos a largo plazo (vea el Capítulo 8). Y la segunda, quiero que ignore el costo de oportunidad porque complica en gran medida el análisis.

Tabla 14-2 Gastos Mensuales: Renta frente a Propiedad

<i>Determine esto (US\$ al Mes)</i>	<i>Escríballo Aquí</i>
1. Pago mensual de la hipoteca (vea “Hipoteca”)	US\$ _____
2. Más impuestos prediales mensuales (vea “Impuestos Prediales”)	+ US\$ _____
3. Igual a hipoteca mensual total más impuestos prediales	= US\$ _____
4. Su tipo de impuesto sobre la renta (consulte la Tabla 6-1 en el Capítulo 6)	% _____
5. Menos beneficios fiscales (renglón 3 multiplicado por el renglón 4)	– US\$ _____
6. Igual al costo de la hipoteca después de impuestos e impuestos prediales (reste el renglón 5 del renglón 3)	= US\$ _____
7. Más seguro (US\$30 a US\$150/al mes., dependiendo del valor de la propiedad)	+ US\$ _____

<i>Determine esto (US\$ al Mes)</i>	<i>Escríballo Aquí</i>
8. Más mantenimiento (1% de costo de propiedad dividido entre 12 meses)	+ US\$ _____
9. Igual al costo total de ser propietario (sume los renglones 6, 7 y 8)	= US\$ _____

Ahora compare el renglón 8 en la Tabla 14-2 con la renta mensual en un lugar similar para ver qué cuesta más —ser propietario o rentar.

Hipoteca

Para determinar el pago mensual de su hipoteca, simplemente multiplique el número relevante (o multiplicador) de la Tabla 14-3 por el monto de su hipoteca expresado en miles de dólares (dividido entre 1.000). Por ejemplo, si está sacando una hipoteca de US\$100.000 dólares, a 30 años, al 6,5 por ciento, multiplique 100 por 6,32 para obtener un pago mensual de US\$632.

<i>Tipo de Interés</i>	<i>Multiplicadores de Hipotecas a 15 años</i>	<i>Multiplicadores de Hipotecas a 30 años</i>
4,0%	7,40	4,77
4,5%	7,65	5,07
5,0%	7,91	5,37
5,5%	8,17	5,68
6,0%	8,44	6,00
6,5%	8,71	6,32
7,0%	8,99	6,65
7,5%	9,27	6,99
8,0%	9,56	7,34
8,5%	9,85	7,69
9,0%	10,14	8,05
9,5%	10,44	8,41
10,0%	10,75	8,78

Impuestos prediales

Puede preguntar a un agente de bienes raíces, prestamista hipotecario, o al departamento de asesoría de su localidad cuál sería el impuesto predial anual que pagaría por una casa de valor similar a la que está considerando comprar (el porcentaje es el 1,5 por ciento del valor de su propiedad). Divida este monto entre 12 para llegar a la tarifa de impuesto predial mensual que le corresponde.

Beneficios fiscales en propiedad de vivienda



Generalmente hablando, los pagos de intereses hipotecarios e impuestos prediales de su casa son deducibles de impuestos en la Hoja Suplementaria A de la Forma 1040 del IRS (vea el Capítulo 7). Esta es una forma rápida, que funciona bastante bien, para determinar los beneficios fiscales en propiedad de vivienda: Multiplique la tasa impositiva federal (consulte la Tabla 7-1 en el Capítulo 7) por el monto total de los impuestos prediales y pago de hipoteca. Técnicamente hablando, no todo el pago de su hipoteca es deducible de impuestos —sólo una porción del pago hipotecario que va contra el interés. En los primeros años de su hipoteca, casi todos los pagos van contra el interés. Por otro lado, probablemente sus impuestos prediales subirán con el tiempo. También puede recibir beneficios fiscales estatales del interés hipotecario deducible e impuestos prediales.

Si quiere determinar de manera más precisa la forma en que la propiedad de vivienda afecta a su situación fiscal, saque su declaración y trate de sustituir algunos números razonables para estimar cómo cambiarán sus impuestos. También puede hablar con un asesor fiscal o conseguir una copia de la última edición de *Taxes For Dummies*, de la que soy co-autor (Wiley).

Considere los costos de renta a largo plazo

Cuando hace cálculos para determinar lo que le cuesta al mes ser propietario en lugar de rentar una casa similar, descubrirá que lo primero no es tan caro como pensaba. O puede descubrir todo lo contrario. Este descubrimiento puede llevarlo a pensar que, financieramente hablando, rentar es más barato que tener una propiedad.



Cuidese de no sacar conclusiones de inmediato. Recuerde que está calculando el costo de ser propietario contra rentar, *el día de hoy*. ¿Qué tal 5, 10, 20 ó 30 años a partir de ahora? Como propietario, el gasto mensual más grande —el pago de la hipoteca— no aumenta (asumiendo que compra su casa con una hipoteca de tasa fija). Los impuestos prediales, seguro de casa habitación y gastos de mantenimiento —que generalmente son menores que el pago de la hipoteca— incrementan el costo de vida.

Sin embargo, cuando renta, el total de la renta mensual está sujeto a los caprichos de la inflación. La excepción a la regla es vivir en una unidad de renta controlada, en el que el incremento anual de la renta está restringido. El control de renta no elimina los aumentos de precios; sólo los limita.

Supongamos que está comparando el costo de poseer una casa que cuesta US\$240.000 dólares contra rentar la misma casa por US\$1.200 dólares al mes. La Tabla 14-4 compara el costo mensual de ser dueño de la casa (después de incluir los beneficios fiscales) con el costo de la renta en un período de 30 años. Esta comparación supone que tiene un préstamo hipotecario equivalente al 80 por ciento del costo de la propiedad, a una tasa fija del 7 por ciento, y que la tasa de inflación de su seguro de casa habitación, impuestos prediales, mantenimiento y renta es del 4 por ciento anual. También asumo que se encuentra en un nivel tributario moderado, combinado federal y estatal del 35 por ciento.

<i>Año</i>	<i>Costo Mensual de Propiedad</i>	<i>Costo Mensual de Renta</i>
1	US\$1.380	US\$1.200
5	US\$1.470	US\$1.410
10	US\$1.620	US\$1.710
20	US\$2.040	US\$2.535
30	US\$2.700	US\$3.750

Como puede ver en la Tabla 14-4, en los primeros años, ser dueño de una casa cuesta un poco más que rentar. A la larga, sin embargo, ser propietario es menos caro, porque una mayor parte de los gastos de renta aumentan con la inflación. Y no olvide que está formando un patrimonio en su propiedad como dueño de vivienda; y que el patrimonio será bastante considerable para el momento en que haya terminado de pagar la hipoteca.



Puede pensar que si la inflación no pasa del 4 por ciento anual, rentar resulte más barato. No necesariamente. Supongamos que la inflación no existe. La renta no subiría, pero tampoco lo harían los gastos de propiedad de vivienda. Y sin inflación, probablemente podría refinanciar su hipoteca a una tasa más baja del 7 por ciento. Si hace cuentas, a la larga, ser propietario seguiría costando menos con una inflación más baja, pero la ventaja de ser dueño de

una casa es menor en los períodos de inflación alta. También, en caso de que se pregunte qué pasa en este análisis si se encuentra en un nivel tributario diferente, a la larga ser propietario seguiría costando menos —la reducción de gastos es un poco mayor para la gente en niveles tributarios más altos y menor para aquellos en niveles más bajos.

Las ventajas de rentar

Aunque ser propietario de una casa e invertir en bienes raíces comúnmente tiene un beneficio muy interesante a largo plazo, para ser justos y objetivo, debo decir que rentar tiene sus ventajas. Algunos de los inquilinos financieramente exitosos que he visto, incluyen a personas que pagan una renta baja, ya sea porque hicieron sacrificios en cuanto a vivienda o viven en un edificio de renta controlada. Si de manera consistente puede ahorrar 10 por ciento o más de sus ganancias, probablemente está en el camino correcto para alcanzar sus metas financieras futuras.

Como inquilino, no tiene que preocuparse o ser responsable por arreglar la propiedad —esa es la responsabilidad de su casero. También tiene más flexibilidad financiera y psicológica. Si quiere mudarse, generalmente es más fácil hacerlo como inquilino que como dueño de una vivienda.

Tener mucho dinero invertido en su casa es otro reto al que no tiene que enfrentarse a la larga cuando renta. Algunas personas entran a sus años de jubilación con una porción substancial de su fortuna invertida en sus casas. Como inquilino, puede tener todo su dinero en activos financieros que puede utilizar con mayor facilidad. Los dueños de vivienda que tienen una porción grande de patrimonio ligada a una casa durante la jubilación, pueden mudarse a una propiedad menos costosa para liberar efectivo y/o tomar una hipoteca reversible (la cual explico más adelante en este capítulo) sobre el patrimonio de su casa.

El Financiamiento de Su Casa

Una vez que verifica su condición financiera, determina su línea de tiempo, y compara costos de renta con costos de propiedad, necesita enfrentarse a la ardua tarea de endeudarse considerablemente para comprar una casa (a menos que sea muy rico). Un préstamo hipotecario de un banco o cualquier otra fuente compensa la diferencia entre el efectivo que destina a la compra y el precio de venta acordado del inmueble.

Conozca los dos tipos más importantes de hipotecas

Como muchos otros productos financieros, existen millones de hipotecas de donde escoger. Las diferencias entre ellas pueden ser importantes o triviales, caras o no. Existen dos tipos importantes de hipotecas —las que tienen una tasa fija de interés y aquellas con una tasa variable o ajustable.

Las *hipotecas de tasa fija*, que generalmente se emiten por períodos de 15 ó 30 años, tienen tasas de interés que nunca cambian. La tasa que paga el primer mes es la misma que pagará el último mes (y todos los meses intermedios). Como la tasa de interés permanece inmóvil, el pago mensual de la hipoteca no cambia. Con una hipoteca de tasa fija, no se tienen preocupaciones o incertidumbres sobre las tasas de interés.

Sin embargo, estos préstamos no están libres de riesgo. Si las tasas de interés disminuyen considerablemente después de obtener la hipoteca, puede enfrentarse al peligro de quedarse con una hipoteca más cara si no puede refinanciar (consulte “Refinanciamiento de la hipoteca”, más adelante en este capítulo). La solicitud de refinanciamiento puede ser rechazada debido a un deterioro en su situación financiera o a la disminución en el valor de su propiedad. Incluso si es candidato para refinanciar, es probable que destine mucho tiempo y dinero para completar el proceso.

A diferencia de una hipoteca de tasa fija, la *hipoteca de tasa ajustable* (ARM, por sus siglas en inglés) tiene una tasa de interés que cambia con el tiempo. Una hipoteca de tasa ajustable comienza con una tasa de interés y continúa con tasas diferentes cada año (o posiblemente cada mes) en una hipoteca a 30 años. Por lo tanto, el tamaño del pago mensual fluctúa. Como de cualquier forma, el pago hipotecario deja una marca considerable en las chequeras de la mayoría de los propietarios, comprometerse a una ARM sin entenderla es riesgoso y peligroso.

El atractivo de las ARMs es el ahorro potencial de intereses. Durante los primeros años de un préstamo ajustable, la tasa de interés es generalmente más baja que un préstamo comparable de tasa fija. Después, el costo depende de las tendencias generales en las tasas de interés. Cuando las tasas de interés bajan, se estabilizan o suben sólo un poco, probablemente continúa pagando menos por su hipoteca ajustable. Por otro lado, cuando las tasas suben más de un uno o dos por ciento, y se mantienen así, la hipoteca ajustable puede ser más costosa que una de tasa fija.

Cómo elegir entre hipotecas de tasa fija y de tasa ajustable

Debe sopesar los pros y los contras de cada tipo y decidir cuál es la que le conviene más según su situación, *antes* de comprar un inmueble o refinanciar un préstamo. En el mundo real, la mayoría de las personas no siguen este consejo. La emoción de comprar una casa tiende a nublar el juicio. Según mi experiencia, muy poca gente analiza toda la situación financiera antes de tomar decisiones importantes en bienes raíces. Puede terminar con una hipoteca que algún día empañe seriamente el gusto que tiene por su pequeño jardín inglés.

Considere los puntos que discuto en esta sección antes de decidir qué tipo de hipoteca —fija o ajustable— es la indicada para usted.

¿Qué tan dispuesto está a asumir un riesgo financiero?



Haga un análisis de qué tanto riesgo puede soportar con el tamaño del pago hipotecario mensual. Por ejemplo, no puede asumir mucho riesgo, si su trabajo e ingresos no son estables y necesita pedir muchos préstamos. Defino *muchos* como “alrededor de la cantidad máxima que el banco está dispuesto a prestarle”. *Muchos* también quiere decir que no tiene cabida para extras en su presupuesto mensual —es decir, no ahorra dinero regularmente. Si se encuentra en esta situación, quédese con el préstamo de tasa fija.

No tome un préstamo ajustable simplemente porque las tasas bajas iniciales de intereses le permiten comprar la propiedad que quiere (a menos que tenga la certeza total de que sus ingresos van a aumentar y va a poder cubrir los incrementos futuros del pago). Intente comprar una propiedad que pueda financiar —con una hipoteca de tasa fija.

Si las tasas de interés aumentan, un pago hipotecario ajustable en constante crecimiento pondrá a prueba los límites inferiores del saldo de su cuenta de cheques. Cuando no tiene ahorros para emergencias de los que puede disponer para cubrir los pagos más altos, ¿cómo va a cumplir con los pagos mensuales —y qué decir de los otros gastos de propiedad de vivienda?

Y no olvide incluir gastos futuros predecibles y razonables que puedan afectar su habilidad para hacer pagos. Por ejemplo, ¿piensa iniciar una familia en un futuro próximo? Si así es, probablemente sus ingresos disminuirán en tanto que sus gastos aumentarán (y de eso no hay duda).



Si no puede cubrir el pago máximo permitido en una hipoteca de tasa ajustable, *no la tome*. No debe aceptar la probabilidad de que la tasa de interés no subirá tanto —puede suceder, y entonces podría perder su casa! Pida a su prestamista que calcule el *pago mensual máximo* posible en su préstamo. Ese será el pago que tenga que cubrir si las tasas de interés en el préstamo llegan al nivel máximo permitido (el *tope perpetuo*).

También necesita considerar su nivel de estrés. Si tiene que comenzar a seguir los movimientos de las tasas de interés, probablemente no vale la pena apostar en ellas. ¡La vida es muy corta!

Por otro lado, quizá se encuentre en condiciones de tomar los riesgos financieros que vienen con una hipoteca de tasa ajustable. Ésta pone mucho del riesgo de fluctuación de las tasas en usted (sin embargo, la mayoría limitan el aumento permitido en la tasa de interés de su préstamo). Como recompensa por aceptar algo de riesgo en la tasa de interés, los prestamistas hacen un trato con usted —una tasa de interés ajustable comienza siendo baja y se mantiene así si los niveles generales de tasas de interés no suben considerablemente. Incluso si aumentan, probablemente bajarán en algún punto de la vigencia del préstamo. Así que si puede mantener el préstamo ajustable, en las buenas y en las malas, a la larga quizá salga ganando. Los límites típicos son del 2 por ciento al año y del 6 por ciento durante la vigencia del préstamo.



Puede sentirse seguro financieramente al escoger un préstamo ajustable si tiene acceso a un apoyo financiero considerable en el caso de que las tasas suban, si saca un préstamo más bajo que para el que está calificado, o ahorra más del 10 por ciento de sus ingresos.

¿Cuánto tiempo planea tener la hipoteca?

Un prestamista hipotecario asume un riesgo extra cuando se compromete a una tasa de interés constante de 15 a 30 años. Desconoce lo que puede pasar en los años intermedios, por lo que le cobra una prima por su riesgo.



Los ahorros en los préstamos ajustables están garantizados, por lo general en los primeros dos o tres años, porque una hipoteca de tasa ajustable comienza con una tasa más baja que una fija. Si las tasas suben quizá termine regresando o perdiendo lo que logró ahorrar en los primeros años de la hipoteca. En la mayoría de los casos, si no va a tener la hipoteca más de 5 ó 7 años, probablemente está pagando costos de interés innecesarios por tener una hipoteca de tasa fija.

Otra opción hipotecaria es un *préstamo híbrido*, que combina las características tanto de las hipotecas fijas como de las ajustables. Por ejemplo, la tasa inicial puede mantenerse constante durante cierto número de años —de 3 a 5 años es lo común— y luego ajustarse una vez al año o cada seis meses en adelante. Estos préstamos híbridos son una buena opción para usted si pronostica una alta probabilidad de mantener su préstamo de 7 a 10 años o menos, pero quiere algo de estabilidad en sus pagos mensuales. Entre más tiempo esté limitada la tasa inicial, será mayor.

Comparando hipotecas de tasa fija

De los dos tipos principales de hipotecas que expliqué anteriormente en este capítulo, los préstamos de tasa fija son generalmente los más fáciles de comprar y comparar. Las siguientes secciones cubren lo que necesita saber cuando compra una hipoteca de tasa fija.

Ventajas y desventajas de puntos y tasas de interés

La *tasa de interés* es el monto anual que un prestamista cobra por prestar su dinero. La tasa de interés en un préstamo de tasa fija siempre debe cotizarse con los puntos del préstamo.

Los *puntos* son cuotas iniciales que se pagan al prestamista cuando se cierra un préstamo. Los puntos son en realidad porcentajes: Un punto equivale a 1 por ciento del monto del préstamo. Así que cuando un prestamista dice que 1,5 puntos están en un préstamo cotizado, usted paga un 1,5 por ciento del monto que le prestaron como puntos. Por ejemplo, en un préstamo de US\$100.000, 1,5 puntos le cuestan US\$1.500 dólares.

Si un prestamista ofrece hipotecas a 30 años al 6,75 por ciento y otro las ofrece al 7 por ciento, el préstamo del 7 por ciento no es necesariamente peor. También necesita considerar cuántos puntos cobra cada prestamista.



La tasa de interés y los puntos en un préstamo de tasa fija van de la mano y se mueven en direcciones opuestas. Si está dispuesto a pagar más puntos en un préstamo determinado, con frecuencia el prestamista reducirá la tasa de interés. Pagar más en puntos iniciales le puede ahorrar mucho dinero en intereses, porque la tasa de interés en su préstamo determina sus pagos a lo largo de mucho, mucho tiempo —de 15 a 20 años. Si paga menos puntos, la tasa de interés aumenta. Pagar menos en puntos puede ser atractivo para usted si no tiene mucho efectivo para cerrar un préstamo.

Supongamos que el Prestamista X cotiza un préstamo de 30 años de tasa fija al 6,75 por ciento y cobra un punto (1 por ciento). El Prestamista Y, que cotiza 7 por ciento, no cobra puntos. ¿Cuál es mejor? El resultado depende, en su mayoría, de cuánto tiempo quiera conservar el préstamo.

El préstamo del 6,75 por ciento es 0,25 por ciento más bajo que el del 7 por ciento. Cada año, el préstamo del 6,75 por ciento le ahorra 0,25 por ciento. Pero como tiene que pagar un 1 por ciento (un punto) por adelantado en el préstamo del 6,75 por ciento, toma cerca de cuatro años recuperar los ahorros para cubrir el costo de ese punto. Así que si piensa conservar el préstamo menos de cuatro años, tome la opción del 7 por ciento.



Para hacer una comparación directa entre hipotecas de diferentes prestamistas, consiga tasas de cotización de intereses al mismo nivel de puntos para cada hipoteca. Por ejemplo, pida a cada prestamista que le dé la tasa de interés de un préstamo por el que se paga un punto.

Tenga cuidado con los prestamistas que anuncian préstamos sin puntos, como si ofrecieran algo por nada. Recuerde, si un préstamo no tiene puntos, *con seguridad* tendrá una mayor tasa de interés. Esto no significa que el préstamo sea mejor o peor que préstamos comparables de otros prestamistas. Pero no se deje atrapar por una estrategia de mercadotecnia de ventas sin puntos. La mayoría de los prestamistas que gastan grandes cantidades en anunciar este tipo de préstamos raramente ofrecen lo mejor.

Cómo funcionan las cuotas de otros prestamistas

Además de cobrarle puntos en las tasas de interés existentes, los prestamistas añaden todo tipo de cuotas iniciales cuando procesan un préstamo. Necesita conocer el total de todas las cuotas del prestamista para que pueda comparar diferentes hipotecas y determinar cuánto le va a costar completar la compra de su casa.

Los prestamistas lo pueden acosar con muchas cuotas pequeñas diferentes a los puntos. De hecho, puede llegar a pagar más de lo que se imagina —¡US\$300 aquí, y US\$50 allá se acumulan rápidamente! He aquí varios de los culpables:

- **Cuotas de solicitud y trámite:** La mayoría de los prestamistas cobran varios cientos de dólares para completar el papeleo y procesarlo a través de su departamento de *aprobación* (evaluación del préstamo). La justificación para esta cuota es que si el préstamo es rechazado, o decide no tomarlo, el prestamista necesita cubrir estos costos. Algunos prestamistas le devuelven esta cuota al cierre si toma el préstamo (una vez que ha sido aprobado).

- ✓ **Reporte de crédito:** Varios prestamistas cobran una cuota modesta (alrededor de US\$50 dólares) por obtener una copia de su reporte de crédito. Este reporte le dice al prestamista si usted ha sido bueno o malo con otros prestamistas en el pasado. Si tiene problemas en su reporte de crédito, resuélvalos antes de hacer una solicitud (consulte “Aumente sus posibilidades de aprobación”, más adelante en este capítulo; también vaya al Capítulo 2 para información sobre cómo revisar su reporte crediticio).
- ✓ **Avalúo:** La propiedad para la que está solicitando un préstamo necesita ser valuada. Si no cumple con el pago de la hipoteca, el prestamista no quiere quedarse con una propiedad que vale menos de lo que le deben. Para la mayoría de las propiedades residenciales, el costo del avalúo normalmente es de varios cientos de dólares.
- ✓ **Cargos por escrituras y garantía en depósito:** Estos costos nada triviales se discuten en la sección “No olvide las cuotas del seguro de la escritura y la garantía en depósito”, más adelante en este capítulo.



Consiga un listado de los cargos de todos los prestamistas con quienes está considerando tener tratos para que pueda comparar con mayor facilidad las hipotecas que ofrecen y no reciba sorpresas al cierre de un préstamo. Y para minimizar las posibilidades de que ponga dinero en un préstamo para el que quizá no califique, pregunte al prestamista si existe alguna razón por la que no vaya a ser aprobado. Asegúrese de indicar cualquier problema que sepa que existe en su reporte de crédito o con la propiedad.

Algunos prestamistas ofrecen préstamos sin puntos u otros cargos.

Recuerde: Los prestamistas no son instituciones de caridad. Si no cobran puntos u otras cuotas, tienen que compensar la diferencia cobrando una mayor tasa de interés en el préstamo. Considere dichos préstamos sólo si no tiene el efectivo suficiente para cerrar o si planea usar el préstamo solamente unos cuantos años.



Evite los préstamos tipo globo

Cuidado con los préstamos tipo globo. Se parecen a los préstamos de tasa fija, pero en realidad son diferentes. Con un *préstamo tipo globo*, el gran saldo remanente del préstamo se torna pagadero en una fecha predeterminada — típicamente de tres a diez años. Los préstamos tipo globo son peligrosos porque quizá no pueda refinanciar a un nuevo préstamo para pagar el de tipo globo cuando éste venza. ¿Qué pasa si se queda sin trabajo o si su ingreso disminuye? ¿Qué tal si el valor de su propiedad baja y el avalúo es muy bajo para que pueda calificar para un nuevo préstamo? ¿Y si las tasas de interés suben y no puede calificar para la tasa más alta en un nuevo préstamo? Comprometerse con un préstamo tipo globo es una maniobra de alto riesgo que puede fracasar.

Cuidado con la multas de prepago

Evite préstamos con multas de prepago. Usted paga este cargo, generalmente de un 2 a 3 por ciento del monto del préstamo, cuando termina de pagar antes de lo establecido.

Las multas de prepago normalmente no aplican cuando termina de pagar un préstamo porque vende la propiedad. Pero si refinancia

dicho préstamo para aprovechar tasas bajas de interés, casi siempre tiene que pagar multas de prepago si el préstamo las incluye.

La única forma de saber si un préstamo tiene multas de prepago es preguntando. Si la respuesta es sí, consiga otra hipoteca.

No tome un préstamo tipo globo a menos que se cumplan las siguientes tres condiciones:

- ✓ En verdad quiere una cierta propiedad.
- ✓ El préstamo tipo globo es su única opción financiera.
- ✓ Está seguro de poder refinanciar cuando el préstamo tipo globo venza.

Si toma un préstamo tipo globo, consiga uno que tarde lo más posible en vencer.

Revisión de las hipotecas de tasa ajustable (ARMs)

Aunque elegir entre una infinidad de opciones de hipotecas de tasa fija es suficiente para causar un dolor de cabeza a la mayoría de las personas, comparar todas las características de las ARMs puede causarle una migraña hipotecaria. Caps o topes, índices, márgenes y períodos de ajuste —puede pasar semanas tratando de descifrarlo todo. Si no tiene idea sobre finanzas personales —o piensa que no la tiene— comprar hipotecas ajustables representa un grado de dificultado de 9,9 en la escala de frustración financiera.

Desafortunadamente, tiene que esquivar varios detalles para entender y comparar una hipoteca ajustable contra otra. Por favor, no se desespere. Y recuerde a lo largo de esta explicación que calcular exactamente qué ARM va a costarle menos es imposible, porque el costo depende de muchas variables. La elección de una ARM tiene mucho en común con elegir una casa: Tiene que hacer intercambios y compromisos con base en lo que es importante para usted.

Qué es la tasa inicial

Como su nombre lo implica, la *tasa inicial* es la tasa de interés con la que una ARM comienza. No juzgue un préstamo basado en esta tasa. No pagará esta atractiva tasa baja por mucho tiempo. La tasa de interés subirá tan pronto como lo permitan los términos de la hipoteca.

Las tasas iniciales son probablemente uno de los elementos menos importantes a considerar cuando se comparan hipotecas ajustables. (Nunca pensaría esto por la forma en que algunos prestamistas las anuncian —¡las tasas iniciales aparecen en el anuncio en negritas de 3 pulgadas y todo lo demás en pies de página microscópicos!)



La fórmula (que incluye índice y margen) y topes de tasas son mucho más importantes para determinar lo que le costará una hipoteca a largo plazo. Algunas personas han llamado a la tasa inicial, *tasa seductora*, porque la tasa inicial en el préstamo es artificialmente baja para que sea atractiva. En otras palabras, incluso si el nivel de mercado de tasas de interés no cambia, la hipoteca ajustable está destinada a crecer —no es raro que lo haga de un 1 a un 2 por ciento.

Determinación de la tasa futura de interés

Usted nunca (espero) aceptaría un préstamo si los caprichos de su prestamista determinaran la tasa futura de interés. Necesita conocer la manera exacta en que el prestamista determina cuánto va a subir la tasa de interés. Todas las hipotecas ajustables están basadas en la siguiente fórmula, que especifica cómo se determina la tasa futura de interés en un préstamo:

$$\text{índice} + \text{margen} = \text{tasa de interés}$$

Los índices con frecuencia (pero no siempre) se citan en la prensa financiera, y el prestamista escoge el que específicamente se utiliza en un préstamo ajustable determinado. La tasa del bono del Tesoro a 6 meses es un ejemplo del índice que se usa en algunas hipotecas.

El *margen* es el monto que se suma al índice para determinar la tasa de interés que se paga en una hipoteca. La mayoría de los préstamos tienen márgenes alrededor del 2,5 por ciento.

Así que, por ejemplo, la tasa de interés de una hipoteca puede estar guiada por la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de bono del Tesoro a 6 meses} + 2,5 \text{ por ciento} = \text{tasa de interés}$$

Evite amortizaciones negativas y préstamos sólo interés si no tiene mucha holgura económica

*Al ir haciendo sus pagos hipotecarios con el tiempo, el saldo del préstamo que debe se reduce gradualmente —este proceso se conoce como *amortizar* el préstamo. El reverso de este proceso —incrementar el saldo del préstamo— se llama *amortización negativa*.*

La amortización negativa está permitida por algunos ARMs. El saldo pendiente del préstamo puede crecer aunque usted continúe haciendo los pagos hipotecarios cuando el pago de la hipoteca es menor de lo que debería de ser.

Algunos préstamos limitan el incremento del pago mensual pero no de la tasa de interés. El tamaño del pago de su hipoteca quizá no refleje todos los intereses que debe en el préstamo. Por lo que más que pagar el interés y algo del saldo del préstamo (o principal) cada mes, está pagando algo pero no todo el interés que debe. Por lo tanto, el interés extra que debe se suma a la deuda pendiente.

Tener una amortización negativa es como hacer solamente el pago mínimo requerido en una tarjeta de crédito. Se siguen acumulando cargos mayores de interés en el saldo, mientras sólo haga el pago bajo artificial. Hacer esto acaba con el propósito de pedir prestada una cantidad que se ajuste a sus metas financieras generales. ¡Y quizá nunca termine de pagar la hipoteca!

En los mercados de viviendas de costos altos, se está promocionando ampliamente otro tipo de préstamo potencialmente inquietante, la hipoteca sólo interés, que amplía los presupuestos de los compradores. En los primeros años de un préstamo sólo interés, el pago mensual se mantiene bajo porque sólo se está pagando el interés; ningún pago reduce el saldo del préstamo. De lo que mucha gente no se da cuenta es que después de unos cuantos años de tener la hipoteca (por ejemplo, tres, cinco o siete), entran también los pagos del principal, lo que aumenta en forma drástica el pago mensual.

Evite las hipotecas de amortización negativa. La única forma de saber con seguridad si un préstamo incluye amortización negativa es preguntando. Algunos prestamistas no lo dicen de manera directa. Es más frecuente encontrarla en préstamos que los acreedores consideran riesgosos. Tenga mucho cuidado si no encuentra fácilmente prestamistas dispuestos a manejar su situación financiera.

Sea cauteloso con las hipotecas sólo interés. No tome en cuenta los préstamos sólo interés si está haciendo un gran esfuerzo para poder financiar una casa, y hágalo solamente si entiende cómo funcionan y puede cubrir el inevitable salto en los pagos.

En esta situación, si los bonos del Tesoro de 6 meses tienen un rendimiento del 4,5 por ciento, la tasa de interés en el préstamo debe de ser del 7,0 por ciento. Esta cifra se conoce como *tasa total indexada*. Si este préstamo comienza al 5,0 por ciento y la tasa en los bonos a seis meses se mantiene constante, el préstamo, con el tiempo, va a subir a un 7,0 por ciento.



El margen en un préstamo es extremadamente importante. Cuando se comparan dos préstamos que están ligados al mismo índice y son equivalentes, el préstamo con el margen más bajo es mejor. El margen determina la tasa de interés por cada año que se tiene una hipoteca.

Los índices difieren principalmente en qué tan rápido responden a cambios en tasas de interés. A continuación están los índices más comunes:

- ✓ **Bonos del Tesoro (T-bills, por sus siglas en inglés):** Estos índices están basados en los pagarés (bonos del Tesoro), y existen varios de ellos en el mercado. La mayoría de las hipotecas ajustables están ligadas a la tasa de interés en los T-bills de 6 ó 12 meses.
- ✓ **Certificados de Depósito (CDs):** Los certificados de depósito son inversiones bancarias con rendimiento de interés que lo atrapan por un período de tiempo específico. Las ARMs usualmente están ligadas a las tasas de interés promedio que pagan los bancos en CDs a seis meses. Igual que los T-bills, los CDs tienden a responder rápidamente a cambios en el nivel de mercado de las tasas de interés. A diferencia de los T-bills, las tasas de los CDs tienden a moverse más despacio cuando las tasas suben, y más rápido cuando declinan.
- ✓ **Costo de Fondos del 11° Distrito:** Este índice tiende a estar entre los índices de movimiento lento. Las ARMs ligadas al Costo de Fondos del 11° Distrito tienden a iniciar a una tasa más alta de interés. Un índice de movimiento lento tiene la ventaja de moverse menos rápido cuando las tasas están a la alza. Por otro lado, necesita ser paciente para darse cuenta del beneficio de las tasas descendentes de interés.

Período de ajuste o frecuencia

Cada determinado número de meses, la fórmula de la tasa hipotecaria se aplica para recalcular la tasa de interés en un préstamo de tasa ajustable. Algunos préstamos hacen este ajuste mensualmente. Otros cada 6 ó 12 meses.

Antes de cada cambio de tasa, el prestamista debe enviar una notificación informándole sobre el cambio. Si todo sigue igual, entre menos frecuentes sean los ajustes del préstamo, habrá menos incertidumbre financiera en su vida. Ajustes menos frecuentes generalmente coinciden con un préstamo que comienza a una tasa de interés más alta.

Qué son los topes de tasa

Cuando la tasa inicial de interés expira, la tasa de interés fluctúa con base en la fórmula del préstamo. Casi todos los ajustables incluyen topes de tasas. El *tope de ajuste* limita el cambio máximo de tasa (ascendente o descendente) permitido en cada ajuste. En la mayoría de los préstamos que tienen un ajuste cada 6 meses, el tope de ajuste es del 1 por ciento.



Los préstamos que tienen ajustes más de una vez al año con frecuencia limitan el cambio máximo permitido de tasa también durante todo el año. En la mayoría de estos préstamos, el *tope anual de tasa* es del 2 por ciento.



Casi todas las hipotecas ajustables incluyen *topes perpetuos*, que limitan la tasa máxima permitida durante la vida entera del préstamo. Las ARMs con frecuencia tienen topes perpetuos que son 5 ó 6 por ciento más altos que la tasa inicial (aunque los topes perpetuos más altos son muy comunes durante el período actual de intereses bajos). Antes de tomar una hipoteca ajustable, calcule el pago máximo posible al tope perpetuo para asegurarse de que puede cubrirlo.

Otras cuotas de ARMs

Igual que con las hipotecas de tasa fija, las ARMs pueden incluir todo tipo de cargos adicionales impuestos por los prestamistas. Vea la sección “Cómo funcionan las cuotas de otros prestamistas”, al principio de este capítulo para tener más detalles.

Evite la depresión del enganche

Normalmente calificará para los términos hipotecarios más favorables si da un enganche de por lo menos el 20 por ciento del precio de compra de la propiedad. Además de ahorrarse dinero en intereses, puede evitar el costo extra del seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés) al pagar esta cantidad. (Para protegerse contra la pérdida de dinero en caso de incumplimiento, por parte del comprador, en el préstamo los acreedores por lo general exigen un PMI, que cuesta varios cientos de dólares al año en una hipoteca típica.)



Mucha gente no cuenta con el equivalente del 20 por ciento o más del precio de compra de una casa, para poder evitar el pago del seguro hipotecario privado. A continuación presento una serie de soluciones para lograr juntar ese 20 por ciento más rápido, o comprar con menos dinero de enganche:

- ✓ **Póngase a dieta de gastos.** Una forma segura de tener un enganche es aumentar la tasa de ahorros mediante gastar menos. Haga un tour por el Capítulo 6 donde encontrará estrategias para gastar menos.
- ✓ **Considere propiedades de bajo precio.** Algunos compradores primerizos de vivienda tienen expectativas demasiado altas. Propiedades más pequeñas y las que necesitan algo de trabajo pueden ayudarlo a mantener bajo el precio de compra y, en consecuencia, el enganche requerido.

- ✔ **Busque socios.** Con frecuencia obtendrá más casa por su dinero cuando compra un edificio en sociedad con una, dos o más personas. Asegúrese de redactar un contrato legal en donde se especifiquen las consecuencias si uno de los socios se va, se divorcia o muere.
- ✔ **Busque financiamiento de enganche reducido.** Algunos prestamistas le ofrecerán una hipoteca aunque sólo pueda dar un enganche del 3 al 10 por ciento. Su crédito tiene que ser sólido para calificar en dichos préstamos, y normalmente tendrá que obtener y pagar el monto extra del seguro hipotecario privado (PMI), que protege al prestamista en caso de incumplimiento. Cuando el valor de la propiedad sube lo suficiente o el comprador da un enganche suficiente para tener el 20 por ciento de patrimonio en la propiedad, puede cancelarse el PMI.

Algunos dueños de vivienda o promotores inmobiliarios quizá estén dispuestos a financiar la compra con un enganche del 10 por ciento o menos. No cabe ser muy quisquilloso en estos casos, porque no hay muchas propiedades disponibles con estos términos —algunas necesitan mantenimiento o no se han vendido por otras razones.
- ✔ **Pida ayuda a su familia.** Si sus padres, abuelos, u otros parientes tienen dinero dormido en cuentas de ahorros o en CDs, quizá estén dispuestos a prestarle (o incluso a darle) el enganche. Les puede pagar una tasa de interés más alta que la que actualmente ganan, pero menor a la que tendría que pagar si fuera a pedir un préstamo al banco —una situación en la que ambos ganan. Con frecuencia los prestamistas preguntan si una parte del enganche es prestado, para reducir proporcionalmente el monto máximo que están dispuestos a prestar.

Para más estrategias de compra de vivienda, consiga una copia de la última edición de *Home Buying For Dummies* (Wiley), que escribí junto con el gurú de los bienes raíces Ray Brown.

Comparación de las hipotecas a 15 y 30 años

Muchas personas no tienen opción entre las hipotecas a 15 y 30 años. Para poder hacer los pagos mensuales de la casa que quieren, necesitan repartir el préstamo en un período de tiempo más largo, y una hipoteca a 30 años es la única solución. Una hipoteca a 15 años tiene pagos mensuales más altos porque se liquida más rápido. Con las hipotecas de tasa fija alrededor del 6 por ciento, una hipoteca a 15 años tiene pagos que son 35 o 40 por ciento más altos que los de una a 30 años.

Incluso si puede cubrir estos altos pagos, tomar la opción a 15 años no es necesariamente mejor. El dinero para cumplir con los pagos extra no aparece de la nada. Puede darle mejor uso (de los que hablo más adelante) a sus fondos extras.

Y si opta por una hipoteca a 30 años, conserva la flexibilidad de pagarla más rápido (excepto en los raros casos en que hay que pagar una multa por prepago). Si hace pagos adicionales en una hipoteca a 30 años, está creando su propia hipoteca a 15. Pero si es necesario, puede regresar a los pagos requeridos en el plan a 30 años.



Obligarse a hacer pagos mayores con una hipoteca a 15 años tiene sus riesgos. Si en el futuro no tiene el dinero suficiente, comenzará a tener demoras en los pagos hipotecarios. Puede refinanciar para salir del problema, pero no hay garantía de que lo aceptarán. Si sus finanzas empeoran o el valor de su propiedad disminuye, tendrá problemas para calificar.

Supongamos que califica para una hipoteca a 15 años y no tiene problemas con los pagos altos; el atractivo de liquidar la hipoteca 15 años antes es muy tentador. Además, la tasa de interés es menor —con frecuencia hasta un 0,5 por ciento más baja— en una hipoteca a 15 años. Por lo que sería tonto de su parte no tomarla si puede hacer los pagos, ¿no? No tan rápido. La pregunta es si debe terminar de pagar la hipoteca más rápido o más despacio. Y la respuesta no es simple —depende.

Si tiene el tiempo y las ganas (y una buena calculadora financiera), puede calcular cuánto interés ahorrará o evitará con un pago más rápido. Voy a darle un consejo amistoso sobre pasar horas haciendo cálculos: no *lo haga*. Puede tomar esta decisión si considera algunos asuntos de calidad.



Primero, piense en *alternativas de uso* para el dinero extra que estaría destinando al pago de la hipoteca. Lo mejor para usted depende de su situación financiera en general y lo que puede hacer con el dinero. Si va a terminar tirándolo en las carreras de caballos o en un auto de lujo, liquide la hipoteca. Es fácil.

Pero supongamos que toma los US\$100 ó US\$200 dólares extras al mes que planeaba sumar al pago de la hipoteca y mejor los mete a una cuenta de jubilación. Este movimiento tiene lógica financiera. ¿Por qué? Porque las contribuciones a los 401(k)s, SEP-IRAs, Keoghs y otros tipos de cuentas de jubilación (que se discuten en el Capítulo 11) son deducibles de impuestos.

Cuando suma US\$200 dólares extras al pago de la hipoteca para liquidarla más rápido, *no* recibe beneficios fiscales. Cuando pone esos US\$200 dólares en una cuenta de jubilación, está descontando los US\$200 dólares de los ingresos sobre los que paga impuestos. Si está pagando 35 por ciento en impuestos sobre la renta federales y estatales, ahorra US\$70 dólares (eso es US\$200 multiplicados por 35 por ciento) en su factura fiscal.

En la mayoría de los casos, puede deducir los intereses hipotecarios en la declaración fiscal. Así que si paga 6 por ciento de interés, su hipoteca, en realidad, le cuesta cerca de 4 por ciento una vez que toma en cuenta los beneficios fiscales. Si piensa que puede obtener mejores beneficios (no olvide considerar los impuestos de los rendimientos de inversión) al invertir en otro lado (acciones, bienes raíces de inversión y demás) ¡hágalo! Las inversiones como acciones y bienes raíces han generado mejores rendimientos a la larga. Sin embargo, estas inversiones son riesgosas, y no garantizan un rendimiento.



Si no se siente cómodo invirtiendo, y de otro modo dejaría el dinero extra en un fondo de mercado monetario o cuenta de ahorros, le conviene más pagar la hipoteca. Al hacerlo, esta invirtiendo su dinero en algo seguro, con un rendimiento modesto.

Si tiene hijos menores de 18 años, tiene una razón aún mejor para abrir cuentas de jubilación antes de considerar terminar de pagar más rápido la hipoteca. Por lo general, los saldos de las cuentas de jubilación no se consideran activos cuando se calcula la ayuda financiera para los gastos universitarios. En cambio, algunos colegios siguen considerando el patrimonio de su casa (la diferencia entre su valor de mercado y el saldo pendiente) como un activo. ¡La recompensa que recibiría por terminar de pagar su casa más rápido sería una menor ayuda financiera para la universidad! (Vea el Capítulo 13 para más detalles sobre el financiamiento de gastos de educación.)



Terminar de pagar más rápido la hipoteca, especialmente cuando tiene hijos, rara vez es una buena decisión financiera si no ha agotado sus contribuciones a las cuentas de jubilación. Ahorre primero en sus cuentas de jubilación y obtenga los beneficios fiscales.

Encuentre al mejor prestamista

Como con otras compras financieras, puede ahorrarse mucho dinero si compara. No importa si lo hace por su cuenta o contrata a alguien. ¡Pero, hágalo!

Por ejemplo, en una hipoteca de US\$180.000 dólares a 30 años, conseguir una que cueste 0,5 por ciento menos al año le ahorra cerca de US\$20.000 dólares en intereses a lo largo de la vida del préstamo (dados los niveles actuales de tasas de interés). ¡Eso le alcanza para comprar un auto aceptable! Pensándolo bien, ¡ahórrelo!

Cómo conseguir un prestamista por su cuenta

En muchas áreas puede encontrar varios prestamistas hipotecarios. Aunque esto es bueno para la competencia, también dificulta la tarea de comparar.

Los bancos grandes y famosos usualmente no ofrecen las mejores tasas. Asegúrese de consultar con los bancos más pequeños en su área. También vaya a los bancos hipotecarios que, a diferencia de los bancos, solo manejan hipotecas. Los mejores bancos hipotecarios ofrecen las tasas más competitivas.

Los agentes de bienes raíces también pueden recomendarle prestamistas con los que han trabajado anteriormente. Estos prestamistas no ofrecen necesariamente las mejores tasas —el agente simplemente ha tenido tratos con ellos en el pasado.

También puede buscar en la sección de bienes raíces de los periódicos dominicales importantes en su área, tablas de tasas de interés de ciertos prestamistas. Estas tablas, en ningún momento, son detalladas o reflejan las mejores tasas posibles. De hecho, algunas las mandan sin costo, a los periódicos, las compañías que distribuyen información de hipotecas a los corredores hipotecarios. Utilice las tablas como punto de inicio para llamar a los prestamistas que anuncian las mejores tasas.



HSH Associates (800-873-2837; www.hsh.com) publica información hipotecaria para cada uno de los 50 estados. Por US\$23 dólares, la compañía le manda una lista de docenas de cotizaciones de tasas de prestamistas. Sin embargo, necesita ser un amante de los datos para abrirse paso en estos reportes de varias páginas llenas de números y abreviaturas.

Cómo contratar a un corredor hipotecario

Los agentes de seguros distribuyen seguros, los de bienes raíces venden bienes raíces, los corredores hipotecarios comercian con hipotecas. Compran hipotecas, de los prestamistas, a precios de mayorista y las ajustan (hacia arriba) a precios de minoristas antes de venderlas al público. Los corredores hipotecarios obtienen sus ganancias de la diferencia, o *margen*. Los términos de un préstamo que se obtiene a través de un corredor son generalmente los mismos que los que ofrece un prestamista directamente.



Los corredores hipotecarios reciben un porcentaje del monto del préstamo —típicamente del 0,5 al 1 por ciento. Esta comisión es negociable, en especial en préstamos más grandes que son más lucrativos. Pregunte a un corredor cuánto recibe. Muchas personas no piden esta información, así que algunos actúan como si les tomara por sorpresa la pregunta. Recuerde ¡es su dinero!

La ventaja principal de usar un corredor hipotecario es que éste puede comparar entre los prestamistas para hacer una buena compra. Si usted está muy ocupado o no le interesa estar comparando para buscar la mejor hipoteca, un corredor hipotecario competente puede ahorrarle dinero. También lo ayudará con el tedioso proceso de llenar todos esos horribles documentos que piden los acreedores antes de otorgarle un préstamo. Y si tiene problemas de crédito o una propiedad fuera de lo común, es probable que un corredor pueda contactarlo con un prestamista, difícil de encontrar, que esté dispuesto a ofrecerle una hipoteca.



Cuando evalúe a un corredor hipotecario, tenga cuidado con los que son flojos y no comparan precios para encontrar a los mejores prestamistas hipotecarios. Algunos corredores siempre hacen negocios con los mismos prestamistas y éstos no siempre ofrecen las mejores tasas. También esté alerta cuando los vendedores que ganan comisiones altas traten de forzarlo hacia ciertos programas de préstamo que no cumplen con las condiciones que más le convienen. Estos corredores no están interesados en tomarse el tiempo para comprender sus necesidades y discutir sus opciones. Revise cuidadosamente las referencias de un corredor antes de hacer negocios con él.

Incluso si planea emprender la búsqueda solo, vale la pena hablar con un corredor hipotecario. Por lo menos, puede comparar lo que encontró con los que ellos dicen que le pueden ofrecer. Tenga cuidado. Algunos corredores le dicen lo que usted quiere oír y, llegado el momento, no cumplen con lo que prometen.



Cuando un corredor hipotecario le cotiza una muy buena compra, pregunte quién es el prestamista. (La mayoría de los corredores se niegan a revelar esta información hasta después que ha pagado unos cuantos cientos de dólares para cubrir la cotización y el reporte de crédito.) Puede consultar al prestamista en cuestión, y verificar la cotización de la tasa de interés y los puntos que le dio el corredor, y asegurarse de que es elegible para el préstamo.

Aumente sus posibilidades de aprobación

Un prestamista puede tardarse varias semanas en completar el avalúo de la propiedad y una evaluación de su paquete de préstamo. Cuando se encuentra bajo contrato para comprar una propiedad, el que le nieguen el

préstamo después de esperar varias semanas puede significar que pierda la propiedad, así como el dinero que gastó al solicitar el préstamo y en la inspección de la misma. Algunos de los vendedores de propiedades quizá estén dispuestos a darle una extensión, pero otros no.



Esta es la manera en la que puede incrementar sus posibilidades de que aprueben su hipoteca:

- ✓ **Ponga en forma sus finanzas antes de comprar.** No puede tener una idea clara de lo que puede gastar en una casa hasta que ponga en forma sus finanzas personales. Hágalo antes de comenzar a hacer ofertas en propiedades. Este libro puede ayudarlo. Si tiene deudas de consumo, elimínelas —entre más deudas de tarjeta de crédito, de préstamo automovilístico, y otras deudas de consumo arrastre, menor será la hipoteca para la que calificará. Además de las altas tasas de interés y el hecho de que lo incitan a vivir más allá de sus posibilidades, ahora tiene una tercera razón para liberarse de las deudas de consumo. Aférrese al sueño de ser dueño de una casa, y persevere en liquidar estas deudas.
- ✓ **Aclare los problemas en su reporte crediticio.** Si piensa que pueden existir errores en su reporte crediticio, consiga una copia antes de solicitar una hipoteca. El Capítulo 2 le proporciona información sobre la forma de contactar a las agencias de informe crediticio y explica cómo obtener una copia gratis de su reporte, así como la forma de corregir cualquier error o limpiar manchas.
- ✓ **Consiga estar preaprobado o precalificado.** Cuando lo *precalifican*, un prestamista habla con usted acerca de su situación fiscal y calcula el monto máximo que están dispuestos a prestarle con base en la información que les proporcione. La *preaprobación* es más exhaustiva e incluye la revisión de sus estados financieros por parte del prestamista. Asegúrese de no perder el tiempo y el dinero para que lo preaprueben si en realidad no está listo para comprar.
- ✓ **Sea franco sobre sus problemas.** Pagos demorados, extraviados o deudas que nunca se molestó en liquidar pueden regresar a atormentarlo. La mejor defensa contra el rechazo de un préstamo es prevenirlo, en primer lugar. Algunas veces impedirá un rechazo potencial revelando al prestamista cualquier cosa que pueda causar un problema antes de solicitar un préstamo. De esta forma, tendrá más tiempo para solucionarlo y encontrar alternativas. Los corredores hipotecarios (consulte la sección anterior) también pueden ayudarlo a encontrar prestamistas dispuestos a ofrecerle un crédito a pesar de sus problemas de crédito.
- ✓ **Encuentre una solución alterna cuando sus ingresos son bajos o inestables.** Cuando ha cambiado de trabajo varias veces o trabaja por su cuenta, su reciente historial económico puede ser tan inestable como un

país que pasa por un cambio de gobierno. Una solución alterna para este problema es dar un enganche más grande. Si da un 25 por ciento o más, quizá reciba un préstamo sin comprobación de ingresos. Puede intentar conseguir un fiador, por ejemplo un pariente o un buen amigo. Con tal de que no estén endeudados hasta por los codos, pueden ayudarlo a calificar para un préstamo más grande del que conseguiría usted solo. Asegúrese de que todas las partes entiendan los términos del acuerdo, incluyendo, ¿quién es el responsable de los pagos mensuales!

- ✓ **Considere un préstamo de respaldo.** Ciertamente debe comparar entre los diferentes prestamistas, y es recomendable que solicite una hipoteca a más de uno. Aunque solicitar un segundo préstamo significa cuotas y trabajo adicionales, incrementará sus probabilidades de conseguir una hipoteca si está tratando de comprar una propiedad difícil de financiar o si su situación financiera provoca que algunos de los prestamistas lo traten con reservas.

Cómo Encontrar La Propiedad Correcta

Buscar una casa puede ser divertido. Puede ver el interior de las casas de otras personas, alacenas y armarios. Pero para la mayoría de la gente, encontrar la casa ideal al precio ideal puede llevarles mucho tiempo. Cuando compra junto con socios o su conyugue (o hijos, si elige compartir el poder de decisión), encontrar el lugar correcto también involucra mucho compromiso. Un buen agente (o varios que se especializan en diferentes áreas) pueden ayudarlo con los trámites. Las siguientes secciones cubren la información más importante que debe considerar cuando compra una casa para usted.

¿Condominio, casa adosada, casas en cooperativa o independientes?

La imagen que tienen algunas personas de una casa es una vivienda unifamiliar —una casa independiente con un prado al frente rodeada de una cerca blanca. Sin embargo, en algunas áreas —en particular en las colonias de precios más altos— encuentra *condominios* (usted es dueño de la unidad y de una parte de todo lo demás), *casas adosadas* (casas en hilera o pareadas), y *cooperativas* (en donde se comparte la propiedad de todo el edificio).

El atractivo de estas viviendas de alta densidad es que normalmente son menos caras. En algunos casos, el dueño no tiene que preocuparse por el mantenimiento general, porque la asociación de colonos (a la que se le paga directa o indirectamente) se encarga de eso.



Si no tiene el tiempo, la energía o el deseo de mantener una propiedad, una vivienda compartida puede ser la opción ideal para usted. Generalmente obtiene más espacio habitacional por su dinero y también le proporciona más seguridad que una casa independiente.

Sin embargo, como inversión, las casas independientes tienen mejores resultados a la larga. Las viviendas compartidas son fáciles de construir, y por lo tanto fáciles de sobre-construir; por otro lado las casas independientes son más difíciles de edificar porque se necesita más terreno. Pero la mayoría de la gente, cuando puede pagarla, prefiere una casa independiente.

Una vez dicho esto, debe recordar que la marea que sube, eleva a todos los barcos. En un buen mercado inmobiliario, todos los tipos de casas suben de valor, aunque las casas unifamiliares tienden a lograr mejores resultados. Los valores de las casas compartidas tienden a incrementar en las áreas urbanas más pobladas con pocos terrenos disponibles para construcciones nuevas.



Desde una perspectiva de rendimiento de inversión, si puede comprar una vivienda unifamiliar en lugar de una más grande compartida, compre la primera. Tenga cuidado al comprar viviendas compartidas en zonas residenciales con muchos terrenos para construir.

Amplíe sus horizontes

Quizá ya tiene una idea sobre el tipo de propiedad y ubicación que le interesa, o piensa que puede comprar, antes de empezar a buscar. Por ejemplo, a lo mejor piensa que sólo le alcanza para comprar un condominio en el área que le interesa. Pero si se da el tiempo para conocer comunidades nuevas, es probable que se lleve una sorpresa al encontrar una que cumple con la mayoría de sus necesidades, y con casas unifamiliares a precios asequibles. Si limita su búsqueda muy pronto, nunca sabrá de la existencia de esta comunidad.

Incluso si ha vivido en una zona por un tiempo y piensa que la conoce bien, visite diferentes tipos de propiedades en varias comunidades antes de limitar su búsqueda. Mantenga una actitud abierta, y decida cuáles son las características que en *realidad* le importan más en una casa.

Investigue los precios reales de venta

No sólo visite unas de las cuantas casas anunciadas a un precio en particular y se deprima porque todas son iguales o no le alcanza para comprar lo que realmente quiere. Antes de decidirse a renovar el contrato de su departamento, recuerde que todas las propiedades con frecuencia se venden a un precio menor del de la lista.



Investigue el precio al que en realidad se vendieron las casas que visitó. Hacerlo le dará una mejor idea de lo que puede comprar, así como del precio real de las propiedades. Pregunte al agente o al dueño que vendió la propiedad cuál fue el precio de venta, o contacte a la oficina de peritos evaluadores de la ciudad para que le digan como puede obtener información sobre estos precios.

Estudie la zona



Incluso (y en especial) si se enamora de una casa a primera vista, regrese al vecindario a varias horas del día y en diferentes días de la semana. Viaje de y hacia su probable nueva casa durante las horas pico para ver qué tanto tiempo le llevará desplazarse. Toque algunas puertas y conozca a sus vecinos potenciales. Puede descubrir, por ejemplo, que hay un gallinero en la casa de junto o que la calle y el sótano se inundan con frecuencia.

¿Cómo son los colegios? Visítelos. No confíe en las estadísticas sobre el nivel en el que están clasificados. Hable con los padres y maestros. ¿Qué sucede en realidad en el colegio? Incluso si no tiene hijos, la calidad de la escuela de la zona influye directamente en el valor de su propiedad. ¿Hay problema de criminalidad? Llame al departamento local de policía. ¿Está permitida la construcción de nuevos desarrollos? Si es así, ¿de qué tipo? Hable con el departamento de planeación. ¿Cuánto va a pagar de predial? ¿La propiedad está localizada en un área más susceptible a riesgos importantes como inundaciones, derrumbes de tierra, incendios o temblores? Tenga en cuenta estos puntos, incluso si no son de importancia para usted, porque pueden afectar el precio de reventa de la propiedad. Asegúrese de saber en qué se está metiendo *antes* de comprar.

Trabajando con los Corredores de Bienes Raíces

Cuando compra (o vende) una casa, probablemente tendrá tratos con un corredor de bienes raíces. Ellos trabajan por comisión. Por lo tanto, sus incentivos pueden estar en conflicto con lo que a usted le conviene.

Normalmente, los corredores de bienes raíces no ocultan el hecho de que se llevan una tajada del negocio. Compradores y vendedores de propiedades, por lo general, están al tanto del sistema de comisiones de bienes raíces. Le doy crédito a la profesión de bienes raíces por llamar a sus practicantes “corredores” en lugar de darles un título confuso como “consultores de vivienda”.

Un buen corredor de bienes raíces puede ser de gran ayuda cuando compra o vende una propiedad. Por otro lado, un corredor mediocre, incompetente o avaro, puede ser una gran desventaja. Las siguientes secciones lo ayudarán a distinguir lo bueno de lo malo.

Identifique los conflictos de intereses



Los corredores de bienes raíces, al trabajar por comisión, se enfrentan a numerosos conflictos de intereses. Algunos ni siquiera se dan cuenta de esto. La siguiente lista presenta los conflictos de intereses más comunes de los que tiene que estar pendiente:

- ✔ Como los corredores trabajan por comisión, les cuesta cuando pasan tiempo con usted y usted no compra o vende. Quieren que cierre un trato, y que esto se haga tan pronto como sea posible —de lo contrario, no les pagan. No espere que un agente le dé consejos objetivos sobre lo que tiene que hacer dada su situación financiera en general. Examine su situación *antes* de decidirse a trabajar con un corredor.
- ✔ Ya que los corredores reciben un porcentaje del precio de venta de una propiedad, tienen el incentivo inherente de alentarlos a gastar más. Las hipotecas de tasa ajustable (vea “El Financiamiento de Su Casa”, al principio de este capítulo) le permiten gastar más, porque la tasa de interés comienza a un nivel más bajo que la de una hipoteca de tasa fija. Por lo tanto, los corredores tienden a animarlo a tomar una hipoteca ajustable. Pero éstas son más riesgosas —tiene que entender estas desventajas antes de comprometerse con una.
- ✔ Con frecuencia, los corredores reciben una comisión más alta cuando venden propiedades que están en los listados de otros corredores de su oficina. Tenga cuidado. Algunas veces el mismo agente representa tanto al vendedor como al comprador en la transacción —un verdadero problema. Los corredores que tienen visitas de casas en ventas pueden tratar de vender a un comprador sin representación que conocieron durante la visita. No hay manera de que una misma persona pueda representar los intereses, que más convienen, a ambas partes.
- ✔ Como los corredores trabajan por comisión y reciben un porcentaje del precio de venta de la propiedad, muchos no están interesados en trabajar con usted si no puede o no quiere gastar mucho. Algunos lo

aceptan como cliente de manera forzada y luego no le dedican la atención y el tiempo que se merece. Antes de contratar a un corredor, verifique sus referencias para asegurarse de que trabaja bien con compradores como usted.

- ✔ Normalmente los agentes trabajan en un área específica. Como resultado, no pueden decirle con objetividad los pros y los contras de la región colindante. La mayoría no admitirá que puede encontrar lo que quiere si busca en otra zona en la que ellos normalmente no trabajan. Antes de decidirse por un corredor (o zona), tome tiempo para determinar las ventajas y desventajas de las diferentes zonas, por su cuenta. Si quiere conocer más a fondo más de una, busque corredores que se especialicen en cada una de ellas.
- ✔ Si no aprueban su solicitud de préstamo hipotecario, el negocio completo se puede venir abajo. Algunos corredores lo pueden referir con un prestamista más caro que tiene la virtud de altos índices de aprobación. Asegúrese de comparar —es muy probable que pueda conseguir un préstamo más barato. Tenga cuidado con los corredores que lo refieren con prestamistas y corredores hipotecarios que pagan cuotas de referencia de corredores. Dichos pagos claramente provocan que el “consejo” del corredor de bienes raíces sea tendencioso.
- ✔ Supuestamente, los inspectores de viviendas son terceros objetivos contratados por los compradores potenciales para evaluar la condición de una propiedad. Algunos agentes pueden animarlo a usar a un inspector en particular con una reputación de ser “fácil” —es decir, que puede no “encontrar” todos los defectos de la casa. Recuerde, al corredor le conviene cerrar el trato, y el descubrimiento de problemas puede desviar sus esfuerzos.
- ✔ Algunos corredores, que se sienten presionados para sacar una casa a la venta, acceden a ser cómplices y ocultar defectos o problemas con la propiedad. En la mayoría de los casos, parece que el vendedor no le pide directamente al corredor que lo ayude a ocultar un problema; éste simplemente disimula no saberlo y evita decir toda la verdad. Nunca compre una casa sin que un inspector la revise de arriba abajo.

Cualidades que debe buscar en un corredor de bienes raíces

Cuando contrata a un corredor de bienes raíces, busque que sea alguien competente y con quien pueda tener una buena relación. Trabajar con un corredor cuesta mucho dinero —así que asegúrese de recuperar cada centavo.

Agentes/corredores de compradores

Un creciente número de corredores se anuncian como agentes/corredores de compradores. Supuestamente estas personas representan sus intereses exclusivamente como comprador de una propiedad.

Legalmente hablando, los agentes de compradores pueden firmar un contrato diciendo que representan sus —y sólo sus— intereses. Antes de esta era de información, todos los agentes trabajaban por contrato para los vendedores de la propiedad.

El título de “agente de comprador” es una de esas cosas que se oye mejor de lo que en realidad es. Los agentes que lo representan como corredores de comprador siguen recibiendo un sueldo, sólo cuando usted compra. Y reciben una comisión como porcentaje del precio de compra. Así que continúan tendiendo el incentivo de venderle un inmueble; y entre más caro sea, más alta será su comisión.



Entrevístese con varios corredores. Revise sus referencias. Pregunte los nombres y los números telefónicos de por lo menos tres clientes con los que ha trabajado en los últimos seis meses (en el área geográfica en la que usted está buscando). Debe de buscar las siguientes características en un corredor con el que trabaja:

- ✓ **Empleo de tiempo completo:** Para algunos corredores los bienes raíces son un segundo o tercer empleo. La información en este campo cambia constantemente. Los mejores son los que trabajan de tiempo completo porque tienen la última información de lo que pasa en el mercado.
- ✓ **Experiencia:** Contratar a alguien con experiencia no significa necesariamente buscar a alguien que ha trabajado en esto durante años. Muchos de los mejores corredores provienen de otras ocupaciones, como negocios o docencia. Algunas habilidades como ventas, mercadotecnia, negociación y comunicación pueden aprenderse en otros campos, pero también cuenta la experiencia en la compra y venta de bienes raíces.
- ✓ **Honestidad e integridad:** Se confía mucho al corredor de bienes raíces. Si no es sincero acerca de un vecindario o propiedad en particular, usted sufrirá las consecuencias.
- ✓ **Habilidades interpersonales:** Un corredor tiene que ser capaz de llevarse bien, no sólo con usted, sino con muchas otras personas que por lo general están involucradas en el negocio de los bienes raíces: otros corredores, vendedores de propiedades, inspectores, prestamistas hipotecarios y demás. Un corredor no tiene que ser el Señor o la Señora Simpatía, pero debe poder poner los intereses de sus clientes primero, sin molestar a los demás.

- ✓ **Habilidades de negociación:** Organizar la compra-venta de un inmueble involucra negociar. ¿Está seguro que su corredor va a agotar todas las vías para conseguirle el mejor convenio? Asegúrese de preguntar a los clientes anteriores qué tan buenas fueron sus negociaciones.
- ✓ **Estándares de alta calidad:** Un trabajo mal hecho puede traer problemas legales o logísticos a la larga. Por ejemplo, si un corredor no recomienda una inspección exhaustiva y completa, una vez cerrado el trato puede encontrarse con problemas de los que no tenía conocimiento.



En ocasiones los corredores se promocionan como *mayores productores*, lo que significa que venden un volumen relativamente grande de bienes raíces. Este título no significa mucho para usted como comprador. Puede ser un indicador de que se trata de un corredor que se enfoca a completar el mayor número de negociaciones posibles. Cuando compra una casa, necesita contar con un corredor que cuente con las siguientes características adicionales:

- ✓ **Paciencia:** Al comprar una casa, lo menos que necesita es un corredor que intente obligarlo a cerrar el trato. Necesita a alguien paciente y dispuesto a darle el tiempo necesario para conocer toda la información y así tomar la decisión que más le convenga.
- ✓ **Conocimiento del mercado local y de la comunidad:** Cuando busca comprar una casa en un área diferente a la que vive, un corredor informado puede tener un fuerte impacto en su decisión.
- ✓ **Conocimiento financiero:** Como comprador (en especial un comprador primerizo o alguien con problemas de crédito), debe buscar un corredor que conozca a los prestamistas que puedan manejar mejor su situación particular.



Comprar bienes raíces requiere habilidades diferentes a las que se necesitan para vender. Pocos agentes pueden hacer ambos igual de bien. No existe ninguna ley que diga que debe usar al mismo agente cuando vende una propiedad que cuando la compra.

Prepare la Negociación

Después de hacer la tarea en sus finanzas personales, conocer cómo elegir una hipoteca, y estudiar vecindarios y precios de casas, es muy probable que esté listo para acercarse a su objetivo. Tarde o temprano, va a encontrar una casa que quiera comprar. Sin embargo, antes de hacer la primera oferta, necesita entender la importancia de las negociaciones, inspecciones y los otros elementos de un convenio de bienes raíces.



Trucos de los corredores para lograr cerrar un trato

La sed de comisiones saca lo peor en algunos corredores de bienes raíces. Le dicen mentiras para motivarlo a comprar con los términos del vendedor. Una de las mentiras más comunes es decirle que hay otras ofertas en la propiedad que le interesa. O que el vendedor ya rechazó una oferta por X cantidad de dólares porque está esperando una oferta más alta.

El truco del vendedor de autos —culpar al gerente por no poder reducir su comisión— es otra táctica. Asegúrese de tomarse el tiempo necesario para encontrar a un buen corredor y para entender los potenciales conflictos de intereses del mismo (vea la sección sobre agentes al principio de este capítulo).

Negociaciones básicas



Quando se trabaja con un corredor, generalmente es él quien maneja el proceso de la negociación. Pero usted necesita tener un plan y una estrategia en mente; de lo contrario puede terminar pagando de más por su casa. Las siguientes son unas recomendaciones para lograr un buen convenio:

- ✓ **Nunca se enamore de una propiedad.** Si tiene dinero de sobra y no puede imaginar vivir en un lugar diferente a la casa que acaba de descubrir, adelante, pague lo que quiera. De lo contrario, recuerde que existen otras buenas propiedades. Ayuda tener en mente una de respaldo.
- ✓ **Averigüe lo que pueda acerca de la propiedad y del dueño antes de hacer una oferta.** ¿Cuánto tiempo ha estado a la venta la propiedad? ¿Qué defectos tiene? ¿Por qué la están vendiendo? Por ejemplo, si el dueño se está mudando porque consiguió un empleo en otro lado, y está a punto de cerrar el trato en la compra de una casa, quizá esté dispuesto a reducir el precio para recuperar el dinero de esta casa. Entre más sepa sobre la propiedad y los motivos del vendedor, tendrá mayores oportunidades de hacer una mejor oferta que cubra las necesidades de ambas partes.
- ✓ **Consiga información de venta de casas similares para sustentar su precio.** Con frecuencia, al hacer una oferta los compradores y sus corredores eligen una cifra salida de la nada. Pero si la oferta no tiene

nada que la sostenga, será muy difícil persuadir al vendedor de bajar el precio que pide. Señalar ventas recientes de casas similares para justificar el precio de oferta, le da fuerza a su caso.

- ✓ **Recuerde que el precio es sólo uno de los varios aspectos que puede negociar.** Algunas veces, los vendedores se aferran a vender sus casas a ciertos precios. Quizá quieran, por lo menos, recuperar lo que pagaron por ella hace años. Usted puede lograr que el vendedor pague por ciertas reparaciones o mejoras, para cubrir algunos de los costos de cierre que le corresponde a usted, o para ofrecerle un préstamo atractivo sin las cuotas extras de préstamo que le cobraría un banco. De igual manera, la comisión del corredor puede negociarse.

Lleve a cabo una inspección antes de comprar

Cuando compra una casa, está haciendo una de las compras más grandes (si no es que *la* más grande) de su vida. A menos que se dedique a construir casas y haga trabajos de contratista, probablemente no tenga la menor idea en lo se está metiendo en lo que se refiere a sistemas de calefacción y termitas.



Dedique tiempo y dinero para localizar y contratar buenos inspectores y otros expertos para evaluar los sistemas principales y áreas potencialmente problemáticas de la casa. Las áreas que debe revisar incluyen

- ✓ Condición general de la propiedad
- ✓ Sistemas eléctricos, de calefacción y plomería
- ✓ Cimientos
- ✓ Techo
- ✓ Control de plagas y putrefacción de la madera
- ✓ Riesgo de temblores, derrumbes e inundaciones

Con frecuencia, las cuotas de inspección se pagan solas. Cuando se descubren problemas que desconocía, los reportes de la inspección le proporcionan la información necesaria para pedir al vendedor que arregle los problemas o reduzca el precio de la propiedad para compensar lo que usted va a gastar en arreglar estos defectos.

Como con otros servicios profesionales que contrata, asegúrese de entrevistar a por lo menos unas cuantas compañías de inspección. Pregunte qué sistemas revisan y qué tan detallado será el reporte que le darán (pida una copia de muestra). Pida los nombres y teléfonos de tres personas que usaron sus servicios en los últimos seis meses.



Nunca acepte un reporte de inspección del vendedor como su única fuente de información. Cuando un vendedor contrata a un inspector, quizá sea alguien que no será tan minucioso y crítico de la propiedad. ¿Qué pasa si el inspector es amigo del vendedor o del corredor? Revise el reporte de inspección del vendedor, pero obtenga uno por su cuenta.

Esta es una última inspección que tiene que hacer: El día antes del cierre de la compra, recorra la propiedad. Asegúrese de que todo esté en orden y que todos los muebles, electrodomésticos, cortinas y demás artículos que, de acuerdo al contrato, iban a permanecer en la casa todavía estén ahí. Algunas veces los vendedores (y quienes hacen la mudanza) “olvidan” lo que tenían que dejar, o ponen a prueba sus poderes de observación.

Recuerde el seguro de las escrituras y las cuotas de garantía en depósito

Los prestamistas hipotecarios requieren un *seguro de las escrituras* para protegerse de alguien más que alegue posesión legal sobre la propiedad. Esta demanda puede presentarse, por ejemplo, cuando un matrimonio se separa y quien se queda con la casa decide venderla y llevarse el dinero. Si ambos esposos aparecen como propietarios en las escrituras, el conyugue que vende la propiedad (posiblemente falsificando la firma del otro) no tiene derecho legal de hacerlo.

Tanto usted como el prestamista pueden quedarse sin nada si compra la casa que uno de los conyugues de esta pareja está vendiendo. Pero este seguro actúa como la salvación para comprador y prestamista. Los protege contra el riesgo de que el conyugue cuyo nombre fue falsificado regrese y reclame los derechos sobre la casa una vez que ésta fue vendida.

Si se encuentra en la envidiable posición de pagar en efectivo por una propiedad, de todas formas debe comprar este seguro, aunque el prestamista hipotecario no lo obligue a hacerlo. Necesita proteger su inversión.

Las *cuotas de garantía en depósito* pagan por los servicios de terceras partes para asegurar que las instrucciones del contrato de compra o refinanciamiento se cumplan y que se le pague a todo el mundo.

Muchas personas no parecen entender que el seguro de las escrituras y las cuotas de garantía en depósito varían de una compañía a otra. Como resultado, no se toman la molestia de comparar precios; simplemente usan la compañía que sugiere el corredor de bienes raíces o el prestamista hipotecario.



Cuando pida cotizaciones del seguro de las escrituras y del depósito en garantía, asegúrese de comprender todas las cuotas. Muchas compañías añaden todo tipo de cargos por cosas como cuotas de envío y de correo urgente. Si encuentra una compañía con precios más bajos y quiere usarla, pida una cotización detallada para que no se lleve ninguna sorpresa.

Los corredores de bienes raíces y los prestamistas hipotecarios pueden ser un buen punto de inicio para conseguir referencias, porque tienen una perspectiva más amplia sobre costos y calidad de servicio de las diferentes compañías. Consulte con otras. Quizá los corredores y prestamistas sean parciales hacia una compañía simplemente porque tienen la costumbre de usarla o han referido a otros clientes anteriormente.

Después de Comprar

Después de comprar una casa, tomará varias decisiones importantes en los próximos meses y años. Esta sección habla sobre los puntos clave que necesita manejar como dueño de una vivienda y le dice lo que necesita saber para tomar la mejor decisión en cada caso.

Refinanciamiento de la hipoteca

Existen tres razones que motivan a la gente a *refinanciar*, o a obtener una nueva hipoteca que sustituya a la anterior. Una es obvia: ahorrar dinero porque las tasas de interés bajaron. Refinanciar también puede ser una forma de juntar capital con otro propósito. Se puede utilizar un refinanciamiento para salir de un préstamo y entrar en otro. Las siguientes secciones le ayudan a decidir cuál es la mejor opción en cada caso.

Gastar dinero para ahorrar dinero

Si su préstamo actual tiene una tasa de interés más alta que los nuevos préstamos similares, refinanciar puede ahorrarle dinero. Como refinanciar cuesta, el que pueda ahorrar lo suficiente para justificar el costo está en duda. Si puede recuperar los gastos del refinanciamiento en unos años,



hágalo. Si le llevará más tiempo recuperar este dinero, refinanciar puede valer la pena si anticipa conservar la propiedad y la hipoteca todo ese tiempo.

Tenga cuidado con los prestamistas hipotecarios que le dicen cuán rápido se va a pagar el refinanciamiento por sí mismo; por lo general simplifican de más los cálculos. Por ejemplo, si el refinanciamiento le cuesta US\$2.000 dólares para completarlo (contabilidad de valoraciones, cuotas de préstamos y puntos, seguro de las escrituras y demás) y reduce su pago mensual US\$100 dólares, los prestamistas o corredores normalmente van a decir que le llevará 20 meses recuperar los costos de refinanciamiento. Sin embargo, este estimado no es preciso, ya que pierde algunas deducciones fiscales al reducirse el interés hipotecario y el pago. No puede ver simplemente el monto reducido en su pago mensual. (Los prestamistas hipotecarios lo hacen, porque de esta manera el refinanciamiento es más atractivo.) Y la nueva hipoteca se calculará a un término diferente del número de años que quedaban en la anterior.

Si quiere tener un mejor estimado de los posibles ahorros en el costo, pero no pasar horas haciendo cálculos, tome su tipo de impuesto — digamos, 27 por ciento— y reduzca sus ahorros de pago mensual en el refinanciamiento por este monto (vea el Capítulo 7). Continuando con el ejemplo en el capítulo anterior, si sus pagos mensuales disminuyen US\$100 dólares, en realidad sólo está ahorrando US\$73 al mes después de tomar en cuenta la pérdida de beneficios fiscales. Por lo que le lleva como 28 meses (US\$2.000 dividido entre US\$73) —no 20— para recuperar los costos de refinanciamiento.

No todos los refinanciamientos cuestan mucho dinero. Los llamados refinanciamientos sin costo o préstamos sin puntos, minimizan sus desembolsos, pero como explico al principio de este capítulo, puede que no sean las mejores opciones a largo plazo. Estos préstamos por lo general incluyen tasas más altas de interés.

Cuando se usa el dinero con otro propósito

Refinanciar para obtener dinero de su casa y usarlo con otros propósitos puede tener lógica financieramente porque en la mayoría de los casos, el interés hipotecario es deducible de impuestos. La liquidación de otras deudas de consumo de intereses altos —como las de una tarjeta de crédito o un préstamo automovilístico— es una de las razones más comunes para tomar un préstamo contra una casa. El interés en las deudas de consumo no es deducible de impuestos, y en general tiene un interés más alto que el que cobran las hipotecas.



Si está iniciando un negocio, considere pedir un préstamo contra su casa para financiar su lanzamiento. Generalmente lo puede hacer a un costo menor que el de un préstamo comercial.

Necesita saber si un prestamista está dispuesto a prestarle más dinero contra el patrimonio de su casa (que es la diferencia entre el valor de mercado de la casa y el saldo pendiente). Puede usar la Tabla 14-1, al principio de este capítulo, para estimar el préstamo máximo para el que califica.

Cambio de préstamos

Quizá quiera refinanciar aunque no necesite juntar efectivo o pueda ahorrar dinero. A lo mejor no se siente cómodo con el préstamo actual —las personas con hipotecas de tasa ajustable con frecuencia enfrentan este problema. Quizá se dio cuenta que los pagos hipotecarios fluctuantes le provocan ansiedad y hacen estragos en su presupuesto. La certeza de una hipoteca de tasa fija puede ser su salvación.

Pagar dinero para pasar de una tasa ajustable a una fija es como comprar un seguro. El costo del refinanciamiento le “asegura” un nivel de pago hipotecario. Considere esta opción sólo si quiere estar tranquilo y planea conservar la propiedad varios años.

Algunas veces pasar de una hipoteca ajustable a otra tiene lógica. Supongamos que puede disminuir el tope máximo perpetuo de la tasa de interés y refinanciar no le costará mucho. El nuevo préstamo deberá tener una tasa menor de interés inicial que la que paga en su préstamo actual. Incluso si no ahorra mucho, la paz de tener un tope más bajo hará que el refinanciamiento valga la pena.

Seguro de vida hipotecario

Al poco tiempo de comprar una casa o cerrar el trato de una hipoteca, comienza a llegar correo de todo tipo de organizaciones que llevan un reporte de la información de dominio público disponible sobre hipotecas. La mayoría de estas organizaciones quieren venderle algo, y lo hacen de manera muy directa. “¿Qué harán sus dependientes si muere repentinamente y los deja con una hipoteca inmensa?”, pregunta la organización. De hecho, esta es una buena pregunta de planeación financiera. Si su familia depende de sus ingresos, ¿podrán salir adelante financieramente si usted falta?



No tire su dinero en un seguro de vida hipotecario. Puede necesitar un seguro de vida para ayudar a su familia a enfrentar obligaciones importantes como pagos hipotecarios o gastos educativos para sus hijos, pero los seguros de vida hipotecarios están excesivamente sobrevaluados. (Revise la

sección sobre seguros de vida en el Capítulo 16 para asesoría sobre seguros de vida a término.) Sólo debe considerar los seguros de vida hipotecarios si tiene problemas de salud y la aseguradora no requiere un examen físico. Asegúrese de compararlo con opciones de seguros de vida a término.

¿Es una buena idea la hipoteca reversible?

Un creciente número de propietarios de viviendas se están encontrando, particularmente en sus últimos años de jubilación, con que no tienen dinero suficiente. La casa en la que viven normalmente es su activo más grande. A diferencia de otras inversiones, como cuentas de banco, bonos o acciones, una casa no proporciona ningún ingreso para el propietario a menos que éste decida rentar uno o dos cuartos.

Una *hipoteca reversible* permite al propietario de una casa que no tiene mucho efectivo a disponer del patrimonio inmobiliario. Para una persona mayor, hacer esto puede ser difícil psicológicamente. La mayoría de la gente trabaja mucho para alimentar una hipoteca mes con mes, año tras año, hasta que finalmente queda liquidada. ¡Qué logro y qué tranquilidad después de tantos años!

Tomar una hipoteca reversible invierte este proceso. Cada mes, el prestamista de hipotecas reversibles le envía un cheque que puede utilizar para comprar alimentos, ropa, viajar o lo que desee. El dinero que recibe al mes es en realidad un préstamo del banco contra el valor de su casa, lo que hace que este cheque sea libre de impuestos. Una hipoteca reversible también le permite permanecer en su casa y usar su patrimonio para complementar sus ingresos mensuales.

El principal inconveniente de una hipoteca reversible es que puede disminuir la herencia que quiera dejar a sus herederos o usar para otros propósitos. También, algunos préstamos requieren un reembolso en cierto número de años. Las cuotas y la tasa de interés efectiva que se cobran con el préstamo pueden ser bastante altas.

Como algunos préstamos requieren que el prestamista haga pagos mensuales mientras usted viva en la casa, ellos asumen que vivirá varios años en su casa por lo que no perderán dinero al hacer los préstamos. Si sólo conserva el préstamo por unos cuantos años, porque, por ejemplo, se cambia de casa, el costo del préstamo es extremadamente alto.



Puede crear una hipoteca reversible dentro de su propia familia. Esta técnica funciona si tiene miembros de su familia que con los medios financieros para proveerlo con un ingreso mensual a cambio de la propiedad de la casa cuando usted muera.

Existen otras alternativas para utilizar el patrimonio de su casa. Una opción simple es vender su casa y comprar una propiedad menos cara (o rentar). Bajo las leyes fiscales actuales, los vendedores de casas que califiquen pueden excluir una porción considerable de sus ganancias del impuesto de ganancias de capital: hasta US\$250.000 para contribuyentes solteros y US\$500.000 para parejas casadas.

La venta de su casa

Llegará el día en que quiera vender su casa. Si va a hacerlo, asegúrese de poder pagar la casa que quiere. Tenga especial cuidado si es un comprador de actualización —es decir que va a comprar una casa aún más cara. Todo lo que discutimos sobre asequibilidad, al principio de este capítulo, aplica. También necesita considerar los siguientes puntos.

A través de un corredor

Cuando va a vender una propiedad, necesita un corredor que haga el trabajo de manera eficiente y por el precio más alto posible. Como vendedor, necesita buscar un corredor que tenga experiencia en mercadotecnia y ventas, y esté dispuesto a dedicar el tiempo y el dinero necesarios para vender su casa. No se deje impresionar por un corredor que trabaje para una compañía grande. Lo que más importa es lo que hará para promocionar la propiedad.

Cuando se saca al mercado una casa, el contrato que firma con el agente contratante incluye especificaciones sobre la comisión que se le pagará al corredor si éste tiene éxito para vender la casa. En gran parte del país, los corredores piden el 6 por ciento de comisión. En un área con viviendas de bajo costo, pueden pedir el 7 por ciento.

Recuerde que una comisión *siempre* es negociable, a pesar de lo que el agente diga que es “típico”, “estándar” o “lo que pide mi gerente”. Como la comisión es un porcentaje, tiene mayores posibilidades de que ésta sea menor en una casa de precio alto. Si el corredor gana el mismo 6 por ciento vendiendo una casa de US\$200.000 dólares y una de US\$100.000, está ganando el doble en la de US\$200.000 dólares. Sin embargo, las casas más caras no requieren el doble de trabajo. (Vender una casa de US\$400.000 dólares ciertamente no requiere de cuatro veces el esfuerzo de vender una de US\$100.000.)



Si está vendiendo una casa de precio alto (arriba de US\$250.000 dólares), no tiene por qué pagar más del 5 por ciento de comisión. Para las propiedades caras (US\$500.000 en adelante), un 4 por ciento de comisión sería razonable. Sin embargo, puede darse cuenta de que su habilidad para negociar una

comisión menor es mayor cuando tiene la oferta frente a usted. Como no quiere dar a otros corredores (que trabajan con compradores) una razón para no vender su casa, pida al agente contratante que reduzca su parte, en lugar de disminuir la comisión que anunció está dispuesto a pagar a un corredor que le traiga un comprador.

En términos del acuerdo de período de venta que haga con el corredor, tres meses es un período razonable. Cuando propone un período muy largo (de 6 a 12 meses), el corredor simplemente puede enviar su propiedad al libro de propiedades en venta y dedicar muy poco esfuerzo a trata de venderla. En realidad, si su casa no se ha vendido, puede despedir al corredor en el momento que desee, sin importar el acuerdo de período de venta. Sin embargo, un período corto puede motivar más a su corredor.

Sin un corredor

Puede estar tentado a vender sin la ayuda de un corredor para ahorrarse la comisión que se deduce del precio de venta de la casa. Si tiene el tiempo, la energía y la experiencia en mercadotecnia y puede tomarse el tiempo para valuar su propiedad adecuadamente, podrá vender su casa sin un corredor y ahorrarse algo de dinero.

El mayor problema al intentar vender su casa usted mismo es que los corredores que trabajan con los compradores en general no buscan o muestran a sus clientes propiedades que el mismo dueño pone a la venta.

Además de ahorrarle tiempo, un buen agente lo puede ayudar a asegurar que no lo demanden por ocultar los defectos conocidos de su propiedad. Si decide vender la casa usted mismo, asegúrese de tener acceso a un asesor legal que revise los contratos. Ya sea que venda por medio de un corredor o no, lea la última edición de *House Selling For Dummies*, que escribí con el experto en bienes raíces Ray Brown (Wiley).

¿Debe poner a la venta su casa hasta que suban los precios?

Muchos propietarios de viviendas están tentados a conservar sus casas (cuando necesitan mudarse) si la propiedad vale menos que cuando la compraron o si el mercado de bienes raíces es bajo. Rentar su propiedad no vale la pena el esfuerzo y tampoco vale la pena correr el riesgo financiero de conservarla. Si necesita mudarse, le irá mejor, en la mayoría de los casos, si la vende.

Puede pensar que, en unos cuantos años (durante los que renta su propiedad) las nubes que cubren el mercado se disiparán y podrá vender su propiedad a un precio mucho más alto. Estos son tres riesgos asociados con esta forma de pensar:



- ✓ No puede saber si los precios de las propiedades subirán en los próximos años, permanecerán iguales o disminuirán aún más. Una propiedad por lo general necesita apreciarse por lo menos cierto porcentaje al año para recuperar los costos de conservarla y mantenerla.
- ✓ Quizá no esté preparado para enfrentar los asuntos legales y manejos con sus inquilinos. Si nunca ha sido un casero, no subestime los problemas y dolores de cabeza asociados con el trabajo.
- ✓ Si convierte su casa en una propiedad de renta en tanto sube de valor, pagará impuestos de ganancias de capital sobre lo que obtenga cuando la venda. Este impuesto borra mucho de la ventaja de mantener la propiedad hasta que los precios se hayan recuperado. (Si quiere tener una propiedad en renta a largo plazo, puede hacer un *intercambio libre de impuestos* por otra propiedad de renta cuando venda.)

Sin embargo, si obtuviera muy poco de la venta y no tiene dinero extra para el enganche necesario para comprar su siguiente propiedad, he ahí una buena razón para conservar una casa cuyo valor a disminuido.

¿Debe conservar su casa como propiedad de inversión después de mudarse?



Vale la pena considerar convertir su casa en propiedad de renta si necesita o quiere mudarse. No lo haga a menos que se trate de una propuesta a largo plazo (diez años o más). Como discutimos en la sección anterior, vender propiedades de renta trae consecuencias fiscales.

Si quiere convertir su casa en una propiedad de inversión, tiene una ventaja sobre alguien que busca comprar este tipo de propiedad, porque ya es dueño de su casa. Ubicar y comprar propiedades de inversión se lleva tiempo y dinero. Si sale a comprar una propiedad para rentar, está empezando desde el principio.

Si su propiedad está en buenas condiciones, considere el maltrato que los inquilinos le pueden dar; muy pocos cuidarán la casa como usted lo haría. También piense si tiene lo que se necesita para ser casero. Para mayor información, consulte la sección de bienes raíces como inversión en el Capítulo 9.

Parte IV

Seguros: Proteja Lo Que Tiene

The 5th Wave

Por Rich Tennant



“No podemos asegurar su felicidad, sin embargo ofrecemos una garantía prolongada en joie d’vivre”.

En esta parte . . .

Sólo porque el tema de los seguros es aburrido, ¡no significa que puede ignorarlo! Le muestro cómo obtener el tipo adecuado de seguro para protegerlo del peso de gastos mayores inesperados, y cuidar sus valores y ganancias futuras. También le digo qué tipo de seguros necesita y no necesita, y le explico qué incluir y qué no incluir en sus pólizas, además de indicarle cuánto y qué cosas debe asegurar. En adición, lo ayudo a enfrentar otros asuntos escalofriantes, pero importantes, como testamentos, legalización del testamento, y planeación de los bienes testamentarios.

Capítulo 15

Seguros: Consiga Lo Que Necesita Al Mejor Precio

En Este Capítulo

- ▶ Conozca mis tres leyes para comprar seguros
 - ▶ Qué hacer si le niegan la cobertura
 - ▶ Cómo conseguir el dinero de su reclamación
-

A menos que trabaje en esta industria, encontrará que los seguros son un tema terriblemente aburrido. La mayoría de las personas asocian los seguros con enfermedades, muerte y desastres, y harían cualquier otra cosa en lugar de revisar o gastar dinero en un seguro. Pero como no quiere tener que lidiar con problemas de dinero cuando está tratando de salir adelante en una catástrofe —enfermedad, incapacidad, muerte, incendios, inundaciones, terremotos y demás— tiene que conseguir un seguro antes de necesitarlo.

Los seguros son probablemente el área más incomprendida y menos monitoreada de las finanzas personales. Los estudios muestran que más del 90 por ciento de los estadounidenses compran y tienen los tipos y montos incorrectos de cobertura de seguros. Mi experiencia como asesor financiero confirma esta estadística. La mayoría de la gente se siente abrumada por toda la jerga en ventas y declaración de intenciones. Por lo tanto, pagan más de lo necesario por sus pólizas y no obtienen cobertura a través de las mejores compañías.

En este capítulo, le indico la forma para determinar los tipos de seguros que necesita, le explico qué hacer en caso de que se le niegue la cobertura, y le doy consejos para presentar una reclamación. Más adelante, en otros capítulos, hablo de los tipos de seguros con detalle, incluyendo seguros para personas (Capítulo 16) y para posesiones (Capítulo 17).

Conozca Mis Tres Leyes para Comprar Seguros

Sé que su paciencia y su interés para informarse acerca de los seguros puede ser limitada, por lo que reduje el tema a tres conceptos bastante simples pero importantes que fácilmente le ahorrarán miles de dólares a lo largo del resto de los años en los que compre seguros. Y aún al ahorrar dinero, puede conseguir la cobertura que necesita para evitar una catástrofe financiera.

Ley 1: Asegure lo grande; no se preocupe por lo pequeño

Imagine por un momento, que le ofrecen la oportunidad de comprar un seguro que le reembolsa el costo de la suscripción a una revista en caso de que ésta cierre y no reciba todos los ejemplares por los que pagó. Como la suscripción a una revista no cuesta mucho, no creo que comprara este seguro.

¿Qué pasaría si pudiera comprar un seguro que pagara por el costo de la comida en un restaurante en caso de que le hiciera daño? Incluso si fuera a un restaurante muy caro, no hay mucho dinero de por medio, por lo que probablemente también rechazara esta cobertura.



El objetivo del seguro es protegerlo contra pérdidas que pudieran ser catastróficas financieramente para usted, no para aminorar los golpes de la vida diaria. Los ejemplos anteriores son tontos, pero algunas personas compran pólizas igual de tontas, sin saberlo. En las siguientes secciones, le digo cómo conseguir la cobertura de seguros más adecuada por lo que paga. Comienzo con las “grandes” que aprovechan cada centavo de lo que paga, y sigo con algunas opciones de seguros que le dan menos por su dinero.



Compre seguros para protegerse de catástrofes financieras

Debe asegurarse contra lo que puede ser una gran pérdida financiera para usted o sus dependientes. El precio del seguro no es barato, pero es relativamente pequeño en comparación con la pérdida potencial de una catástrofe financiera.

La belleza de los seguros es que distribuye los riesgos entre millones de personas. Si su casa se incendiara totalmente, pagar de su propio bolsillo por la reconstrucción probablemente sería una catástrofe financiera. Si tiene seguro, las primas que pagan usted y todos los demás dueños de viviendas en forma colectiva fácilmente pueden saldar los costos.

Piense por un momento cuáles son sus activos más valiosos. (No me refiero a su inteligencia y a su personalidad encantadora.) También considere los gastos potencialmente grandes. Quizá incluyen lo siguiente:

- ✓ **Ingresos futuros:** Durante sus años de trabajo, probablemente el activo más importante son sus ingresos futuros. Si estuviera incapacitado y no pudiera moverse, ¿de qué viviría? El seguro de incapacidad a largo plazo existe para ayudarlo a manejar este tipo de situación. Si tiene una familia que depende de sus ingresos, ¿qué haría si usted muere? Un seguro de vida puede llenar el hueco monetario que deja su muerte.
- ✓ **Negocio:** Si es dueño de un negocio, ¿qué pasaría si lo demandaran por cientos de miles de dólares o un millón de dólares por negligencia en algo que no hizo bien? Un seguro de responsabilidad civil puede sacarlo del problema.
- ✓ **Salud:** En esta época de costos médicos exorbitantes, fácilmente puede acumular una cuenta de US\$100.000 dólares en poco tiempo. Un seguro de gastos médico lo ayuda a cubrir dichos gastos. Y sin embargo, un número sorprendente de personas no tienen seguro médico —en especial los que trabajan en negocios pequeños. (Vea el Capítulo 16 para más información sobre seguros médicos.)

Psicológicamente, es tentador comprar cobertura de seguros para las pequeñas cosas que pueden presentarse con frecuencia. No quiere sentir que está desperdiciando el dinero destinado a los seguros. Quiere recuperar algo de su dinero, ¡y por qué no! Existen mayores *probabilidades* de chocar contra la defensa de alguien o que se le pierda un paquete en el correo, que perder su casa en un incendio o quedar incapacitado por largo tiempo. Pero si el choque cuesta US\$500 dólares (que termina pagando de su bolsillo porque me hizo caso y contrató un deducible alto) o el Servicio Postal pierde un paquete que vale US\$50 ó US\$100 dólares, no se enfrentará a un desastre financiero.

Por otro lado, si pierde la habilidad de tener ingresos porque está incapacitado, o si lo demandan por US\$1.000.000 de dólares y no está asegurado contra tales catástrofes, no sólo será extremadamente desdichado, sino que también se enfrentará a la ruina financiera. “¿Sí, pero qué probabilidades hay”, escucho decir a la gente, “de quedar incapacitado o de que me demanden?” Estoy de acuerdo, las probabilidades son muy bajas, pero el riesgo está presente. El problema es que no sabe cómo o cuándo llegará la mala suerte.

Y no cometa el error de pensar que puede determinar las probabilidades mejor que las aseguradoras. Las compañías de seguros predicen las probabilidades de que usted presente una reclamación, grande o pequeña, con gran exactitud. Emplean a todo un ejército de actuarios que calculan las

posibilidades de que sucedan cosas malas y la frecuencia con que los asegurados hacen reclamaciones de un tipo en particular. Y de acuerdo a esto, las compañías determinan los precios de las pólizas.



Comprar (o no comprar) un seguro con base en su percepción de las posibilidades de que necesite cobertura es tonto. Las compañías de seguros no son estúpidas; ¡de hecho son insultantemente inteligentes! Cuando las aseguradoras determinan los precios de las pólizas, estudian varios factores para calcular las probabilidades de que usted presente una reclamación. Tomemos, por ejemplo, un seguro automovilístico. ¿Quién piensa que pagará más por un seguro automovilístico —un hombre soltero de 20 años, que vive de prisa en una ciudad con un índice de criminalidad alto, que maneja un auto deportivo turbo, muy varonil, y que el año pasado recibió dos infracciones por exceso de velocidad? ¿O una pareja de 40 años, que vive en una zona de baja criminalidad, conduce un sedán cuatro puertas, y tiene un récord de manejo impecable?

Tome el deducible más alto que pueda pagar

La mayoría de las pólizas de seguro tienen *deducibles* —la cantidad máxima que debe pagar, en caso de una pérdida, antes de que entre la cobertura de su seguro. En muchas pólizas, como las de cobertura de casa habitación/arrendatarios, la mayoría de la gente opta por un deducible de US\$100 a US\$250 dólares.



Estos son dos beneficios de tomar un deducible más alto:

- ✓ **Ahorra mucho dinero.** Año tras año, puede disfrutar del bajo costo de una póliza de seguro con un deducible alto. Puede ahorrar del 15 al 20 por ciento del costo de su póliza. Supongamos, por ejemplo, que puede reducir el costo de la póliza US\$150 dólares al año al aumentar el deducible de US\$250 a US\$1.000 dólares. Los US\$750 dólares de cobertura le están costando US\$150 al año. Por lo tanto, tendría que presentar una reclamación de US\$1.000 dólares o más cada cinco años —muy poco probable— para rebasarlo. Si tiende tanto a tener accidentes —adivine qué— la compañía de seguros aumentará sus primas.
- ✓ **No tiene las molestias de presentar reclamaciones pequeñas.** Si tiene una pérdida de US\$300 dólares en una póliza con un deducible de US\$100 dólares, necesita presentar una reclamación para obtener sus US\$200 dólares (el monto por el que está cubierto después del deducible). Presentar una reclamación de seguros puede ser una experiencia molesta que le quitará mucho tiempo. En algunos casos, quizá le nieguen la reclamación después de haber hecho todo el proceso. Requerirá pasar por una intensa negociación para que le devuelvan el dinero.

Cuando se tienen deducibles bajos, puede presentar más reclamaciones (aunque esto no significa necesariamente que le devolverán el dinero). Después de presentar muchas reclamaciones, quizá lo “premién” con primas más altas —¡además del dolor de cabeza que tuvo que soportar mientras preparaba todas esas malditas formas!

Evite pólizas de bicoca

Una buena póliza de seguros en ocasiones parece cara. Por otro lado, una póliza que no cuesta mucho puede darle la impresión de que está recibiendo algo por una bicoca. Las pólizas que cuestan poco también cubren poco —tienen un precio bajo porque no cubren grandes pérdidas potenciales.



Los siguientes son ejemplos de pólizas de seguros comunes “de bicoca” que en general son un desperdicio del dinero que con tanto trabajo ha ganado. Conforme lee esta lista, quizá encuentre ejemplos de pólizas que ha comprado y piensa que se pagan por sí solas. Puedo escucharlo decir “¡Pero si yo recibí dinero de la póliza que me está diciendo que no compre! Claro, recibir un “reembolso” por la molestia de que algo no funcione es reconfortante. Pero piense en esas pólizas que compró o que comprará a lo largo de su vida. Al final usted no será quien salga ganando —¡si fuera así, las compañías de seguros perderían dinero! Estas pólizas no valen la pena en relación al diminuto beneficio potencial. En promedio, las aseguradoras sólo pagan 60 centavos en beneficios por cada dólar que cobran. Varias de las siguientes pólizas pagan todavía menos —cerca de 20 centavos en beneficios (reclamaciones) por cada dólar de prima de seguro gastado:

- ✓ **Planes de reparaciones y garantía prolongada:** ¿No es irónico que después de que el vendedor lo convence de comprar una televisión, computadora o auto —en parte diciéndolo lo confiable que es el producto— trate de convencerlo de gastar más dinero para asegurarse contra fallas en el artículo? Si el producto es tan bueno, ¿para qué necesita ese seguro?

La garantía prolongada y los planes de reparaciones son pólizas de seguros caras e innecesarias. La garantía de los fabricantes del producto normalmente cubre cualquier problema que se presente en los tres primeros meses y hasta un año. Después, pagar por la reparación con dinero de su propio bolsillo no será una catástrofe financiera. Los fabricantes respetables con frecuencia arreglan los problemas o reemplazan el producto sin costo extra después de que la garantía ha expirado (dentro de un período de tiempo razonable).

- ✓ **Planes de garantía inmobiliaria:** Si su corredor de bienes raíces o el vendedor de una casa quiere pagar por el costo de un plan de garantía inmobiliaria, rechazarlo sería descortés. (Como mi abuela decía, a caballo regalado no se le ve el colmillo.) Pero no compre este tipo de plan para usted. Además de requerir un tipo de cuota (cerca de US\$50 dólares), si necesita que un contratista vaya a revisar un problema, el plan de garantía inmobiliaria limita la cantidad que paga por los problemas.

Aprovecha mejor su dinero si contrata a un inspector competente para encontrar los problemas y arreglarlos *antes* de comprar la casa. Si va a comprar una casa, ya se sabe que va a gastar dinero en reparaciones y mantenimiento; no tire el dinero comprando un seguro para dichos gastos.

- ✓ **Seguro dental:** Si la compañía para la que trabaja le paga un seguro dental, aprovéchelo. Pero no pague esta cobertura por su cuenta. Este seguro normalmente cubre unas cuantas limpiezas de dientes al año y limita los pagos por trabajos más caros.
- ✓ **Pólizas de crédito de vida y de incapacidad:** Las *pólizas de crédito de vida* pagan un pequeño beneficio si muere con un préstamo no saldado. Las *pólizas de crédito de incapacidad* pagan un ingreso mensual pequeño en el caso de incapacidad. Los bancos y sus divisiones de tarjetas de crédito con frecuencia venden estas pólizas. Algunas compañías venden seguros para saldar la deuda en su tarjeta de crédito en caso de muerte o incapacidad.

El costo de estos seguros parece bajo, pero eso es porque los beneficios potenciales también son relativamente pequeños. De hecho, dado el pequeño seguro que está comprando, estas pólizas son normalmente muy caras. Si necesita un seguro de vida o de incapacidad, cómprelo. Pero consiga suficiente cobertura, y adquiéralo en una póliza rentable, por separado (vea el Capítulo 16 para más detalles).



Si su salud no es buena y puede comprar estos seguros sin una valoración médica, usted sería la excepción a la regla de “no lo compre”. En este caso, estas pólizas quizá sean las únicas a las que tenga acceso —otra razón por la que estas pólizas son caras. Si goza de buena salud, está pagando por las personas enfermas que pueden enlistarse sin un examen médico y que sin duda presentan más reclamaciones.

- ✓ **Seguro de hospitalización diaria:** Las pólizas de seguro de hospitalización que pagan un cierto monto al día, como US\$100 dólares, se aprovechan del miedo de la gente de acabar con cuentas altas en el hospital. El cuidado de la salud es caro —no existe duda de eso.

Pero lo que en realidad necesita es una póliza completa (cobertura médica vital) de seguro médico. ¡Un día en el hospital puede llevar a miles, incluso cientos de miles, de dólares en cargos, por lo que una

póliza de US\$100 dólares al día cubriría menos de un día de 24 horas! Las pólizas diarias de hospitalización no cubren los enormes gastos. ¡Si no tiene una póliza médica completa, asegúrese de conseguirla (consulte el Capítulo 16)!

- ✓ **Seguro para paquetes en el correo:** Usted compra un regalo de US\$40 dólares para un amigo, y cuando llega al correo para enviarlo, el atento dependiente le pregunta si quiere asegurarlo. Por unos cuantos dólares usted piensa, “¿Por qué no?” El Servicio Postal de los Estados Unidos puede tener una mala reputación por varias razones, pero es muy raro que algo se pierda o se dañe. Gaste su dinero en algo más —o mejor aún, inviértalo.
- ✓ **Seguro para lentes de contacto:** Las cosas que la gente inventa en este país para tirar el dinero me sorprenden. ¡En realidad no existe un seguro para lentes de contacto! El dinero se destina a reemplazarlos si los pierde o los daña. Los lentes son baratos. No desperdicie su dinero en este tipo de seguro.
- ✓ **Pequeñas cláusulas adicionales:** Varias pólizas que vale la pena comprar, como los seguros automovilísticos y de incapacidad, pueden tener todo tipo de cláusulas adicionales. Estas *cláusulas* son adornos que a los agentes de seguros y a las aseguradoras les gusta vender debido al alto margen de ganancias que les proporcionan. Por ejemplo, en las pólizas automovilísticas, puede comprar una cláusula adicional por unos cuantos dólares al año que le paga US\$25 dólares cada vez necesita remolcar su auto. Esto no lo va a dejar en la ruina, así que no vale la pena comprar esta cláusula.

Igualmente, las pequeñas pólizas de seguros que se venden como adiciones de las pólizas de seguros más grandes, con frecuencia son innecesarias y demasiado caras. Por ejemplo, puede comprar algunas pólizas de seguro de incapacidad con la adición de una pequeña cantidad de seguro de vida. Si necesita un seguro de vida, es menos caro comprar una cantidad suficiente en una póliza aparte.

Ley II: Compre cobertura amplia

Comprar cobertura que es demasiado limitada es otro error importante que cometen las personas cuando compran seguros. Dichas pólizas con frecuencia parecen formas baratas de calmar sus miedos. Por ejemplo, en lugar de comprar un seguro de vida, algunas personas compran un seguro de viaje en el kiosco de autoservicio del aeropuerto. Parecen preocuparse más sobre su mortalidad cuando se suben a un avión que cuando viajan en auto. Si mueren en el vuelo, sus beneficiarios reciben dinero. Pero si murieran al día siguiente en un accidente automovilístico o contrajeran una enfermedad —lo que estadísticamente es más probable a

que se caiga un avión— los beneficiarios no reciben nada del seguro de viaje. Compre un seguro de vida (con cobertura amplia para proteger financieramente a sus seres queridos en caso de que muera, sin importar cómo), no uno de viaje (cobertura limitada).


 INVESTIGUE

Examinando las teorías erróneas sobre riesgos

¿Qué tan alto cree que sea el riesgo que corre de morir anticipadamente si es expuesto a desechos tóxicos o pesticidas, o si vive en una zona peligrosa con un alto índice de criminalidad? Bueno, en realidad, estos riesgos son muy bajos cuando se comparan con aquellos a los que se somete cuando maneja o cuando enciende otro cigarro.

El reportero de la cadena de televisión ABC, John Stossel amablemente compartió conmigo los resultados de un estudio que el físico Bernard Cohen realizó para él. En el estudio, Cohen comparó diferentes riesgos. El estudio de Cohen mostró que los comportamientos más riesgosos son fumar y manejar. Fumar arrebató, en promedio, siete años de la vida de una persona, mientras que al manejar un auto se pierde un poco más de medio año de vida, en promedio. Los desperdicios tóxicos roban un promedio de una semana de vida a un estadounidense.

Desafortunadamente, uno no puede comprar una póliza formal de seguro para protegerse contra todos los grandes peligros y riesgos de la vida. Pero eso no significa que tiene que enfrentarse a estos peligros como una víctima indefensa; cambios simples en el comportamiento pueden ayudarlo a mejorar su seguridad.

Los hábitos personales de salud son un buen ejemplo de los tipos de comportamientos que puede cambiar. Si tiene exceso de peso y consume alimentos no saludables, altamente

procesados, toma alcohol en exceso, y no hace ejercicio, está buscándose problemas, en especial durante la segunda mitad de la vida. Mantener estos hábitos incrementa el riesgo de enfermedades del corazón y cáncer.

¿Esto significa que debemos comer zanahorias, queso de soya y huevos de granja; mantenernos alejados de los autos; y dejar de preocuparnos por los desperdicios tóxicos? No. Pero debemos darnos cuenta de las consecuencias de nuestros comportamientos antes de adoptarlos y minimizar los riesgos según el caso.

Puede comprar todos los tipos de seguros tradicionales que recomiendo en este libro y aún no estar bien protegido por la simple razón de que está pasando por alto riesgos contra los que no puede asegurarse. Sin embargo, no poder comprar un seguro formal para protegerse contra algunos peligros no significa que no puede reducir dramáticamente quedar expuesto a estos riesgos si modifica su comportamiento. Por ejemplo, no puede comprar una póliza de seguro automovilístico que proteja su seguridad personal contra los conductores en estado de ebriedad, que son responsables de cerca de 17.000 muertes al año en los Estados Unidos. Sin embargo, puede elegir conducir un auto seguro, practicar buenos hábitos de manejo, y salir lo menos posible a altas horas de la noche y en días de fiestas importantes cuando se bebe más (como Año Nuevo, el 4 de julio y demás).



El equivalente médico del seguro de viaje es el seguro contra el cáncer. Es fácil atrapar en este tipo de seguro limitado a las personas mayores, que tienen miedo de perder los ahorros de toda su vida en una larga batalla contra esta terrible enfermedad. Si le da cáncer, este tipo de seguro se encarga de las cuentas. ¿Pero qué pasa si se enferma del corazón, le da diabetes, o alguna otra enfermedad? El seguro contra cáncer no va a cubrir estos costos. Compre cobertura médica mayor, no uno contra cáncer.

Reconozca sus miedos

Nuestros miedos, como enfermarnos de cáncer, son naturales e inevitables. Aunque no tengamos control sobre las emociones que provocan nuestros miedos, con frecuencia debemos ignorar estas emociones para tomar decisiones racionales sobre seguros. Es decir, está bien si las rodillas le tiemblan y las manos le sudan cuando se sube a un avión, pero permitir que el miedo que tiene de volar le provoque tomar una mala decisión en cuanto a los seguros no es correcto, en especial cuando esas decisiones afectan la seguridad financiera de sus seres queridos.

Estar preparado para los desastres naturales —seguros y otros

En los siguientes capítulos, en los que hablo sobre los tipos específicos de seguros como el de incapacidad y el de casa habitación, enfatizo el hecho de que, como se dará cuenta, es casi imposible comprar cobertura amplia. Por ejemplo, cuando compra cobertura de seguro de casa habitación, las pérdidas por inundaciones y terremotos no están incluidas. Puede conseguir esta cobertura en pólizas aparte, lo que debe hacer si vive en un área sujeta a estos riesgos (más sobre este riesgo en particular en el Capítulo 17). Mucha gente no comprende estos riesgos, y es molesto y preocupante que la industria de seguros no haga más por educar a los consumidores sobre estas lagunas en sus pólizas.

Además de llenar estos vacíos, también debe pensar y prepararse para los problemas no financieros que inevitablemente surgen en una catástrofe. Por ejemplo, asegúrese que tenga

- ✓ Un lugar de reunión para usted y sus seres queridos si llegan a separarse durante un desastre
- ✓ Un plan de escape en caso de que la zona en donde vive sufra una inundación o cualquier otro desastre natural (tornado, huracán, terremoto, incendio o derrumbe de tierra)
- ✓ Pasos a seguir para hacer que su casa sea más segura en caso de un terremoto o incendio (por ejemplo, asegurar las repisas y los objetos pesados para que no se caigan o se volteen, e instalar detectores de humo y extintores de incendio)
- ✓ Un plan para decidir que hacer en cuanto a alimentos, ropa y refugio en caso de que la casa quede inhabitable

Esa es la idea. Aunque no hay forma de predecir lo que va a pasar y cuándo, puede informarse sobre los riesgos en su área. Además de comprar la cobertura más amplia posible, también debe tener planes de contingencia en caso de desastre.

Ley III: Compare y compre sin intermediarios

Ya sea que quiera comprar cobertura automovilística, de casa habitación, de vida, de incapacidad o de otro tipo, las tarifas de algunas compañías son del doble o del triple de lo que cobran otras por la misma cobertura. Sin embargo, las aseguradoras que cobran tarifas altas quizá no sean tan buenas cuando se trata de pagar reclamaciones. Incluso puede terminar con lo peor de ambos mundos —precios altos y mal servicio.

La mayor parte de los seguros los venden agentes y corredores que ganan comisiones en base a lo que venden. Las comisiones, por supuesto, pueden provocar que las recomendaciones de compra sean tendenciosas.

No es de sorprender, que las pólizas que pagan las comisiones más altas a los agentes sean las más caras. De hecho, las compañías de seguros compiten por su atención ofreciéndoles comisiones altas. Cuando hojee revistas y otras publicaciones dirigidas a los agentes de seguros, con frecuencia veo anuncios en que el texto más grande es el porcentaje de comisión que se ofrece a los agentes que venden los productos del anunciante.

Además de sentir atracción por las pólizas que pagan comisiones más altas, los agentes también se enganchan, hablando en términos financieros, a las compañías cuyas pólizas venden con más frecuencia. Después de que un agente vende un número determinado de pólizas de seguro de una compañía, se le recompensa con comisiones de porcentajes más altos (y otros beneficios) en cualquier venta futura. Igual que las líneas aéreas sobornan a los viajeros frecuentes con bonos de millas, las aseguradoras lo hacen con comisiones más altas y premios como viajes y artículos caros.

Comparar precios es un reto no sólo porque la mayoría de los seguros los venden agentes que trabajan por comisión, sino porque las aseguradoras determinan sus tarifas de formas misteriosas. Cada compañía tiene una forma diferente de analizar el riesgo que corre cada individuo; una compañía puede ofrecerle tarifas bajas a una persona, pero no a otra, y viceversa.

Elija aseguradoras financieramente estables

Además del precio de la póliza y la reputación e historial de una aseguradora en cuanto al pago de reclamaciones, es importante considerar el estado financiero de la misma cuando se elige una compañía. Si usted paga religiosamente sus primas año tras año, estaría muy molesto si la aseguradora quebrara justo antes de que usted presentara una reclamación.

Las compañías de seguros pueden cerrar igual que cualquier otra compañía, y docenas al año lo hacen. Varias organizaciones evalúan y califican, mediante letras, la viabilidad y estabilidad financiera de las compañías de seguros. Las agencias de clasificación más importantes incluyen A. M. Best, Fitch, Moody's, Standard & Poor's y Weiss.

El sistema de calificación, mediante letras, de las agencias funciona igual que el de una preparatoria: A es mejor que B o C. Cada compañía utiliza una escala diferente. Algunas compañías tiene AAA como la calificación más alta, y la siguen AA, A, BBB, BB, y así sucesivamente. Así como algunos maestros son menos estrictos al calificar, algunas compañías como A.M. Best, tienen fama de dar más calificaciones altas. Otras, como Weiss, son más estrictas. Sin embargo, a diferencia del colegio, uno debe escoger a los críticos más difíciles cuando se trata de colocar el dinero y la seguridad futura.

Así como es una buena idea buscar más de una opinión médica, conseguir dos o tres

clasificaciones financieras le dará un mayor sentido de seguridad al elegir una aseguradora. Quédese con las compañías que se encuentran en los dos mejores —o a lo mucho, en los tres mejores— niveles de las escalas de clasificación.

Puede obtener información actual de clasificación de compañías de seguros, sin costo, pidiendo a su agente una lista de las clasificaciones más recientes. Si está interesado en comprar una póliza sin la intervención de un agente, solicite estas clasificaciones a la misma aseguradora.

Aunque el estado financiero de una compañía de seguros es importante, no es tan crucial como lo hacen parecer algunas aseguradoras (con frecuencia aquellas cuyas calificaciones son más altas) y agentes. Así como algunos bancos débiles financieramente son absorbidos por otros más fuertes, y vuelven a ser viables, las aseguradoras con frecuencia siguen el mismo camino bajo la dirección de reguladores estatales de seguros.

Normalmente, aunque la compañía de seguros quiebre, el pago de las reclamaciones continúa. La gente con dinero invertido en seguros de vida o anualidades en la compañía en quiebra, es quien con frecuencia pierde. Incluso en esos casos, en general recuperan de 80 a 90 centavos de dólar del valor de su cuenta con la aseguradora, pero pasan años antes de que lo recuperen.

A pesar de los obstáculos, existen varias estrategias para conseguir pólizas de buena calidad a bajo costo. Las siguientes secciones le presentan formas inteligentes de comprar seguros. (Los Capítulos 16 y 17 le recomiendan cómo y dónde conseguir los mejores precios en tipos específicos de pólizas.)

Planes para compañías y otros planes de grupo

Cuando se compra un seguro como parte de un grupo grande, generalmente se consigue un precio más bajo debido al poder de compra del grupo. La mayoría de las pólizas de gastos médicos y de incapacidad a las que tiene acceso a través de la compañía en la que trabaja son menos costosas que la cobertura equivalente que puede comprar por su cuenta.



De igual forma, varias profesiones tienen asociaciones profesionales a través de las cuales se pueden conseguir pólizas a precios menores. No todas las asociaciones ofrecen buenos precios en los seguros —compare las características de la póliza y los costos con otras opciones.

Los seguros de vida son la excepción a la regla que dice que las pólizas de grupo ofrecen un mejor precio que las individuales. Los planes de grupo de seguros de vida normalmente no son más baratos que las mejores pólizas de seguros de vida que puede comprar de manera individual. Sin embargo, las pólizas de grupo tienen el atractivo de la conveniencia (es más fácil afiliarse y se evita tener que escuchar los discursos de ventas de los vendedores de seguros). Las pólizas de seguros de grupo de gastos médicos que le permiten afiliarse sin un examen médico probablemente van a ser más caras, ya que estos planes atraen a más personas con problemas de salud que no pueden conseguir cobertura por su cuenta. Si su salud es buena, en definitiva debe buscar un mejor precio para este tipo de seguro (consulte el Capítulo 16 para saber cómo).



Los agentes de seguros que quieren venderle una póliza individual pueden presentarle 101 razones por las que comprar a través de ellos es mejor que hacerlo a través de la compañía para la que trabaja o cualquier otro grupo. En la mayoría de los casos, los argumentos de los agentes para que les compre una póliza individual incluyen muchas exageraciones que los benefician. Hay ocasiones en que le mienten totalmente (lo que es difícil de detectar si no conoce de seguros).

Una razón válida que los agentes sacan a relucir es que si deja su trabajo, pierde la cobertura de grupo. Algunas veces esto puede ser verdad. Por ejemplo, si sabe que va a dejar su empleo para trabajar por cuenta propia, antes de hacerlo, tiene lógica garantizar una póliza individual de incapacidad. Sin embargo, la aseguradora de gastos médicos de la compañía quizá le permita comprar una póliza individual cuando se vaya.

En el siguiente capítulo, explico lo que necesita en las pólizas que busca para que pueda determinar si un plan de grupo cumple con sus necesidades. En la mayoría de los casos, en especial a través de una compañía, los planes de grupo ofrecen buenos beneficios. Siempre y cuando la póliza de grupo sea más barata que una individual comparable, en términos generales, ahorrará dinero si la compra mediante el plan de grupo.

La verdad sobre las comisiones

Ninguno de los documentos o materiales que recibe cuando compra un seguro revela la comisión que se recibe un agente. La única manera de saber cuál es la comisión y cómo se compara con otras pólizas es preguntar al agente. No tiene nada de malo o de grosero preguntarle. Después de todo, se trata de su dinero. Usted necesita saber si una póliza en particular está recibiendo más promoción porque la comisión de ésta es más alta.

Con frecuencia las comisiones se pagan como un porcentaje de la prima del primer año de la

póliza de seguro. (Muchas pólizas pagan comisiones más pequeñas en las primas de los años subsecuentes.) Por ejemplo, con las pólizas de seguros de vida e incapacidad, no es inusual una comisión del 50 por ciento en la prima del primer año. Con las pólizas de seguro de vida que tienen un valor en efectivo, es posible que las comisiones sean del 80 al 100 por ciento de la prima del primer año. Las comisiones en seguros de gastos médicos son menores, pero no tan bajas como las de los seguros automovilísticos y de casa.

Seguros sin comisiones de venta

Comprar directamente del creciente número de compañías que están vendiendo sus pólizas al público sin el agente de seguros o su comisión, es la mejor opción para conseguir un buen precio. Igual que puede comprar un fondo sin gastos administrativos directamente de una compañía de inversión sin tener que pagar comisiones de ventas (vea el Capítulo 10), también puede comprar un seguro sin gastos administrativos. Asegúrese de leer los Capítulos 16 y 17 para más detalles sobre cómo comprar seguros directamente de las aseguradoras.

Las *anualidades*, productos de inversión/seguros que tradicionalmente venden los agentes de seguros, ahora también están disponibles al consumidor de manera directa sin comisión. Simplemente póngase en contacto con algunas de las compañías líderes de fondos mutuos sin gastos administrativos como Vanguard o T. Rowe Price (vea el Capítulo 11).

Cómo Manejar Los Problemas de Seguros

Cuando busca un seguro o tiene pólizas de seguros, tarde o temprano tendrá que enfrentarse a un obstáculo. Aunque los problemas de seguros pueden ser de los más frustrantes en la vida, en las siguientes secciones explico cómo sortear exitosamente los más comunes.

Qué hacer cuando le niegan cobertura

Igual que pueden rechazarlo cuando solicita un préstamo, lo mismo puede suceder con un seguro. En el caso de los seguros de gastos médicos, de vida o de incapacidad, una compañía puede rechazarlo si tiene problemas de salud (una condición preexistente) y por lo tanto es más propenso a presentar una reclamación. Cuando se trata de asegurarla si se considera que se encuentra en una zona de alto riesgo.



Estas son algunas estrategias que puede usar si le niegan cobertura:

- ✓ **Pregunte a la aseguradora por qué se la negaron.** Quizá la compañía cometió un error o malinterpretó alguna información en su solicitud. Si se le niega cobertura a causa de una condición médica, averigüe la información que tiene la compañía sobre usted y determine si es fidedigna.
- ✓ **Solicite una copia de su expediente de información médica.** Igual que existe un expediente de su reporte de crédito que detalla el uso (o uso inadecuado) de su crédito, también existe un reporte de información médica sobre usted. Una vez al año, puede solicitar una copia gratis de este expediente (que normalmente sólo enfatiza los problemas más importantes de los últimos siete años, no su historial médico completo) llame al 866-692-6901 o visite la página de Internet www.mib.com (teclea la liga, en la página principal, con el sitio del consumidor).
- ✓ **Busque otras compañías.** Sólo porque una compañía le niega cobertura, eso no significa que todas las otras lo harán. Algunas aseguradoras entienden mejor ciertas condiciones médicas y se sienten más cómodas aceptando solicitudes con estas condiciones. Sin embargo, la mayoría, cobran tarifas más altas a personas con historiales médicos imperfectos, que a quienes sus historiales son immaculados, pero las penalizaciones de algunas son menores que las de otras. Un agente que vende pólizas de distintas aseguradoras, conocido como *agente independiente*, puede ser útil, porque hace comparaciones entre las diferentes compañías.
- ✓ **Infórmese sobre los fondos comunes estatales para personas de alto riesgo.** Varios estados actúan como aseguradoras de último recurso y proveen seguros a aquellas personas que no pueden conseguirlo en las compañías de seguros. La cobertura de fondos comunes estatales para personas de alto riesgo con frecuencia es muy básica, pero es algo si se compara a no tener seguro alguno. El sitio de Internet del Health Insurance Resource Center ofrece un enlace con todos los (30+) sitios de Internet de los fondos comunes estatales para personas de alto

riesgo www.healthinsurance.org/riskpoolinfo. Por otro lado, puede verificar con el departamento estatal de seguros de su localidad (consulte en la sección de “Gobierno” del directorio telefónico blanco) los fondos comunes para personas de alto riesgo que se ofrecen para otros tipos de seguros, como cobertura para propiedades.

- ✓ **Verifique la disponibilidad de cobertura antes de comprar.** Si está considerando comprar una casa, por ejemplo, y no puede conseguir cobertura, las compañías de seguros están tratando de decirle algo. Su mensaje es “Pensamos que la propiedad tiene un riesgo tan alto que no estamos dispuestos a asegurarla incluso si paga una prima alta”.

Cómo obtener lo que le corresponde cuando presenta una reclamación

Cuando sufre una pérdida y presenta una reclamación, quizá espera que la compañía la pague de manera rápida y gustosa. Lo que es una expectativa razonable dado todo lo que pagó en cobertura y todo lo que tuvo que hacer, en un principio, para que lo aprobaran.

Sin embargo, las compañías de seguros pueden negarse a pagar lo que usted cree que le deben por varias razones. En algunos casos, su reclamación puede que no esté cubierta según los términos de la póliza. Como mínimo, las aseguradoras quieren documentos y pruebas de su pérdida. Otras personas que han estado en su lugar antes que usted, han hecho trampa, por lo que a las aseguradoras no les basta sólo su palabra, sin importar lo honesto y ético que sea.

Algunas aseguradoras perciben el pago de reclamaciones como una situación adversa y toman la actitud de hacer difícil la negociación. Es un error pensar que todas las compañías de seguros van a pagarle un monto justo y razonable incluso si no se deja escuchar.

Los consejos que propongo en esta sección pueden ayudarlo a asegurar que reciba lo que le corresponde según la póliza.

Documente los activos y su situación

Cuando está en el proceso de asegurar activos, como su casa y su contenido, es útil llevar un registro de lo que posee en caso de que tenga que presentar una reclamación. La mejor defensa es una buena ofensa. Si tiene un registro de las cosas de valor y puede documentar su costo, entonces no tendrá problemas.



Cuando las aseguradoras (y el gobierno) se mueven lentamente

En el 2005, cuando dos huracanes causaron daños y pérdidas sin precedentes en la costa del Golfo, recibí muchas reclamaciones de personas que vivían en esa región. La siguiente es una típica nota de una familia de Nueva Orleans en diciembre del 2005, más de tres meses después del huracán Katrina:

“Tuvimos daños considerables en nuestra casa en Nueva Orleans debido al huracán Katrina. El 29 de agosto el techo se dañó, y el 31 de diciembre hubo tres pies de agua. Nuestro seguro contra inundaciones es a través de una aseguradora que actúa como agente para el programa FEMA (Agencia Federal para El Manejo de Emergencias). El ajustador todavía no entrega todos los papeles necesarios para nuestra reclamación. La compañía de seguros de nuestra casa no hizo arreglos para remover y disponer de las tejas de asbesto, y hasta el momento sólo hemos recibido US\$2.000 dólares para gastos diarios de los US\$21.000 que nos deben. Acabamos de recibir un primer pago parcial (US\$4.000 dólares, de los US\$160.000) del seguro contra inundaciones, pero lo hicieron a favor de la compañía hipotecaria equivocada, así que tuvimos que devolverlo. Sabemos que sólo la gente que está con State Farm Insurance ha recibido cheques.

“Es de sorprenderse la forma en que todo se ha demorado. En todos los periódicos hay artículos sobre las demoras de algunos pagos de seguros contra inundaciones que se adeudan a FEMA que no tienen los fondos suficientes. No hay duda de que las aseguradoras están abrumadas, pero, ¿por qué se están llevando tanto tiempo? Llamé al departamento de seguros de Luisiana y me dijeron que las aseguradoras normalmente tienen 30 días para responder a las reclamaciones, según el departamento de seguros (quien dijo que pueden tener hasta 45

días en este caso). Han pasado más de 60 días desde que el ajustador vino a nuestra casa”.

Historias como éstas me decepcionan y me provocan enojo. Simplemente no existe excusa alguna para que las aseguradoras grandes que se dedican a dar protección contra estos acontecimientos, no cuenten con los recursos suficientes para hacer los pagos a tiempo. El hecho de que no lo hicieran por las víctimas de la costa del Golfo es aún más reprensible, dada la cantidad de problemas en esa área. Además de las pérdidas de casas, mucha gente también perdió su trabajo y apenas pueden subsistir sin dinero. Las compañías aseguradoras que emitieron pólizas contra inundación, para las que FEMA no tuvo dinero temporalmente, deberían de pagar a los titulares. Aunque los responsables de FEMA y del gobierno federal deberían de ser sancionados por permitir que las cuentas de FEMA se vaciaran, las aseguradoras preocupadas por dar servicio a sus clientes deberían actuar y adelantar el dinero que saben pronto les será reembolsado por FEMA.

En situaciones como ésta, si ha hecho todo lo que debe y sigue sin poder progresar con el ajustador del seguro, pida hablar con los supervisores y gerentes. Si está teniendo problemas para conseguir un arreglo justo y oportuno de la aseguradora, intente contactar al departamento estatal de seguros de su localidad. La persona que me escribió era de Luisiana, en donde el departamento estatal de seguros recibió más de 1.600 quejas en relación con el huracán en los tres primeros meses posteriores a Katrina. Para mi sorpresa, el Director de Información Pública del departamento me dijo que a la fecha no se ha multado o sancionado a ninguna compañía aseguradora por demorar los pagos. ¡Con razón estas compañías no hacían nada!

Un video es el registro más eficiente para documentar sus activos, pero una lista detallada por escrito, también funciona. Sólo recuerde mantener este registro en algún lugar fuera de su casa —si ésta se incendia, también perderá los documentos!

Si lo asaltan o es víctima de un accidente, consiga nombres, direcciones y números telefónicos de los testigos. Tome fotografías de los daños y solicite presupuestos del costo de las reparaciones o lo que tenga que reemplazar de lo que se haya perdido o dañado. Levante actas en la policía cuando sea necesario, con el propósito de proporcionar una mejor información con la reclamación del seguro.

Prepare su caso

Presentar una reclamación debe tomarse de igual manera como si se preparara para un juicio o una auditoría del IRS. Cualquier información que presente de manera verbal o escrita puede y será usada en su contra para negar su reclamación. Primero, debe de entender si su póliza cubre la reclamación (por eso siempre ayuda conseguir la cobertura más amplia). Desafortunadamente, la única manera de saber si una póliza cubre la reclamación es leerla. Las pólizas son difíciles de leer porque utilizan términos legales complicados.



Una posible alternativa para no leer la póliza es llamar al departamento de reclamaciones, *sin* proporcionar su nombre (y bloquee el identificador de llamadas de su teléfono si llama desde su casa), pregunte a un representante si una pérdida en particular (como la que acaba de experimentar) está cubierta por esa póliza. No tiene que mentirle a la compañía, pero no tiene porqué revelar al representante quién es, ni tampoco que está a punto de presentar una reclamación. Esta llamada tiene el propósito de conocer lo que cubre su póliza. Sin embargo, algunas compañías no están dispuestas a proporcionar información detallada a menos que se cite un caso específico.

Después de iniciar el proceso de la reclamación, lleve un registro de todas las conversaciones y copias de todos los documentos que entregó al departamento de reclamaciones de la aseguradora. Si se presentan problemas en el camino, estas “pruebas” lo pueden sacar del apuro.

Cuando se trata de daños a la propiedad, debe conseguir por lo menos un par de presupuestos de contratistas con una buena reputación. Demuestre a la compañía de seguros que está tratando de conseguir el precio más bajo, pero no acceda a usar un contratista barato sin saber si puede realizar un trabajo de calidad.

Presente su reclamación como si estuviera negociando

Para obtener lo que le deben en una reclamación de seguros, trátelas como lo que son —una negociación en la que con frecuencia no hay cooperación. Y entre más grande sea la reclamación, más se comportará la aseguradora como su adversario.

Hace algunos años, cuando presenté una reclamación de seguro de casa después de que una tormenta con fuertes vientos dañó considerablemente la cerca del patio trasero de mi casa, recibí la visita, entre semana, de una ajustadora energética y sonriente. Cuando entró al patio y comenzó a evaluar el daño, su actitud cambió de manera dramática. Adoptó una actitud bélica, no muy dispuesta a negociar, parecida a la que presencié la última vez que trabajé en unas negociaciones laborales administrativas en mis días como consultor.

La ajustadora estaba de pie en el pórtico trasero, a una distancia considerable de las cercas derribadas por el viento y aplastadas por dos grandes árboles, y dijo que mi aseguradora prefería reparar las cercas dañadas más que reemplazarlas. “Con su deducible de US\$1.000 dólares, dudo que valga la pena presentar una reclamación”, me dijo.

Se podían colocar dos nuevos postes en concreto para la cerca que se había caído, explicó. Como por razones de seguridad, habíamos comenzado a limpiar algunos de los daños, le mostré algunas fotografías de cómo había quedado el patio justo después de la tormenta; se negó a llevárselas. Tomó algunas medidas y dijo que nos enviaría el cheque por el pago de beneficios en unos cuantos días. El cheque que nos mandó por fax era de US\$1.119 —ni siquiera alrededor de lo que me costó reparar el daño.

Sea persistente

Cuando acepta la primera oferta de una compañía de seguros y no pelea por lo que le corresponde, puede ser que esté dejando mucho dinero sobre la mesa. Para abreviar el relato de mi cerca, después de *cinco* rondas de negociaciones con los ajustadores, supervisores y finalmente gerentes, me pagaron el dinero para reemplazar las cercas y reparar gran parte de los daños. Aunque todos los contratistas con los que hablé recomendaron que el trabajo se hiciera de esta manera, la ajustadora de seguros desacreditó sus recomendaciones diciendo, “Los contratistas tratan de subir el precio y recomiendan el trabajo en cuanto saben que una aseguradora está involucrada”.

El pago final total de beneficios fue de US\$4.888 dólares, US\$3.700 dólares más de la oferta inicial de la aseguradora. Curiosamente, mi aseguradora cambió su opinión de reparar la cerca cuando los presupuestos de los contratistas superaron el costo de instalar una nueva.

Me decepcionó el comportamiento de esa compañía de seguros. Por conversaciones con otras personas, sé que no es raro que la compañía de seguros de mi casa adopte esta actitud adversaria, en especial cuando las reclamaciones son grandes. ¡Y pensar que esta aseguradora, en un tiempo, tenía uno de los mejores historiales para pagar reclamaciones!

Busque refuerzos

Si está haciendo lo indicado y no llega a un acuerdo con el ajustador de seguros, pida hablar con los supervisores y gerentes. Esta es la estrategia que usé para conseguir los US\$3.700 dólares adicionales para reestablecer las cosas a como estaban antes de la tormenta.

El agente que le vendió la póliza puede ayudarlo a preparar y presentar la reclamación. Un buen agente lo ayudará a incrementar sus oportunidades de que le paguen —y de que lo hagan pronto. Si tiene problemas con la reclamación de una póliza que obtuvo a través de la compañía para la que trabaja, u otro grupo, hable con el departamento de prestaciones o con la persona responsable de interactuar con la aseguradora. Estas personas tienen mucha influencia, porque el agente y/o la aseguradora no quieren perder toda la cuenta.

Si tiene problemas para llegar a un arreglo justo de la aseguradora por una póliza que compró por su cuenta, trate de ponerse en contacto con el departamento estatal de seguros. Encontrará el teléfono en el libro blanco del directorio telefónico en la sección de “Gobierno” o en su póliza de seguro, o puede buscar en la lista del sitio de Internet del National Association of Insurance Commissioners www.naic.org (en donde encontrará la opción “Link to Department of Insurance Web sites”).

Otra opción es contratar a un ajustador público quien, por un porcentaje del pago (normalmente del 5 al 10 por ciento), negociará, en su nombre, con las aseguradoras.

Cuando todo lo demás falla y tiene una reclamación importante en juego, trate de contactar a un abogado que se especialice en asuntos de seguros. Puede encontrar a estos especialistas en el directorio telefónico, en la sección de “Abogados —Legislación de Seguros”. Prepárese para pagar US\$100 dólares o más la hora. Busque a un abogado que esté dispuesto a negociar en su nombre, lo ayude a redactar cartas, y lleve a cabo otras funciones necesarias, en base a horas de trabajo, sin presentar una demanda. El departamento de seguros de su localidad, el colegio local de abogados, u otros profesionales financieros, legales o administrativos también pueden referirlo con alguien.

Capítulo 16

Seguros para Usted: Vida, Incapacidad y Médico

En Este Capítulo

- ▶ Estudie los seguros de vida
 - ▶ Conozca los seguros de incapacidad
 - ▶ Elija el mejor seguro de gastos médicos
 - ▶ Considere una forma de seguro personal que con frecuencia se pasa por alto
-

Durante sus años laborales, si multiplica su ingreso anual promedio por el número de años que planea continuar trabajando, le da como resultado una cifra bastante grande. Ese monto en dólares equivale a lo que probablemente es su recurso más preciado —su capacidad para percibir un ingreso. Necesita proteger este recurso comprando un seguro para *usted*.

Este capítulo explica todos los detalles de comprar un seguro para proteger sus ingresos: seguro de vida en caso de muerte y seguro de incapacidad en caso de un accidente o una condición médica severa que le impida trabajar. Le digo qué cobertura debe tener, en dónde encontrarla y qué evitar.

Además de proteger sus ingresos, también necesita asegurarse contra gastos financieramente catastróficos. No me refiero al saldo de diciembre de la tarjeta de crédito —ahí sí está solo. Hablo del tipo de cuentas que se derivan de una cirugía importante y una estancia de varios días en el hospital. Los gastos médicos de hoy en día pueden hacer que hasta el día de compras más indulgente parezca una nada si los compara. Para protegerse contra cuentas médicas potencialmente astronómicas, también tendrá que tener un seguro integral de gastos médicos.

Proteja a Sus Seres Queridos: Seguro de Vida

Generalmente, sólo necesita un seguro de vida cuando otros dependen de sus ingresos. Los siguientes tipos de personas no necesitan un seguro de vida para proteger lo que ganan.

- ✓ Solteros sin hijos
- ✓ Parejas que trabajan, capaces de conservar un estilo de vida aceptable si uno de los dos faltara
- ✓ Personas ricas independientes que no necesitan trabajar
- ✓ Personas retiradas que viven de los ahorros de su jubilación
- ✓ Menores de edad (¿depende financieramente de sus hijos?)

Si hay personas que dependen parcial o totalmente de su sueldo (normalmente un conyugue/o un menor), debe comprar un seguro de vida, en especial si tiene obligaciones financieras importantes como una hipoteca o hijos a quienes criar. Quizá también quiera considerar un seguro de vida, si un familiar depende o posiblemente vaya a depender en un futuro de sus ingresos.

Determine qué tan grande tiene que ser el seguro de vida que compre

Determinar qué tan grande tiene que ser el seguro de vida que compre es una decisión tan subjetiva como cuantitativa. He visto algunas hojas de cálculo que son increíblemente largas y tediosas (algunas son peores que las declaraciones de impuestos). No hay necesidad de tanta complicación. Si se parece a mí, los ojos se le nublan si tiene que completar más de 20 renglones de cálculos. Decidir el tamaño del seguro de vida no tiene que ser muy rebuscado.

El objetivo principal del seguro de vida es proveer un pago único para reemplazar los ingresos de la persona fallecida. Necesita preguntarse cuántos años de vida quiere reemplazar. La Tabla 16-1 proporciona una forma simple de calcular lo grande que necesita ser su seguro de vida. Para reemplazar un cierto número de años de ingresos, simplemente multiplique el número apropiado en la tabla, por sus ingresos anuales después de impuestos.

Años de Ingresos que Reemplazar	Multiplique Ingresos Anuales Después De Impuestos* Por
5	4,5
10	8,5
20	15
30	20

** Puede calcular, grosso modo, sus ingresos anuales después de impuestos de dos formas: Tome la declaración del año pasado (y la Forma W-2) y reste los impuestos federales, estatales y los de seguridad social que pagó de los ingresos netos por empleo; o multiplique su ingreso neto por 80 por ciento si sus ingresos son bajos, por 70 por ciento si son moderados, o por 60 por ciento si son altos. (Como los pagos de una póliza de seguros son libres de impuestos, sólo necesita reemplazar ingresos después y no antes de impuestos.)*

Otra forma de determinar el monto de seguro de vida que tiene que comprar es pensar cuánto necesita para pagar deudas o gastos mayores, como la hipoteca, otros préstamos y la universidad para sus hijos. Por ejemplo, supongamos que quiere que su esposa reciba lo suficiente en beneficios, en caso de muerte, de una póliza de seguro de vida para liquidar la hipoteca y la mitad del costo de la educación universitaria de sus hijos. Simplemente sume el monto de la hipoteca con la mitad del costo estimado de las universidades para sus hijos (vea el Capítulo 13 para tener un aproximado) y entonces compre ese monto en seguro de vida.

Si tiene cobertura de Seguridad Social, ésta puede proporcionar beneficios de sobrevivientes a su esposa(o) e hijos. Sin embargo, si su esposa(o) trabaja y gana, incluso un sueldo modesto, es probable que reciba muy poco o nada de beneficios. Antes de alcanzar la “edad total de jubilación”, que es entre los 65 y los 67 años, dependiendo de dónde haya nacido (vea el Capítulo 4), los beneficios de sobrevivientes se reducen en US\$1 dólar por cada US\$2 que gana arriba de los US\$12.480 (en el 2006).

Sin embargo, si usted o su conyugue anticipan ganar un sueldo tan bajo, quizá quiera tomar en cuenta el factor de los beneficios a sobrevivientes que otorga la Seguridad Social para determinar el seguro de vida que debe comprar. Contacte a la Administración de Seguridad Social llamando al 800-772-1213 o visite el sitio de Internet www.ssa.gov para solicitar la Forma 7004, que le proporciona un estimado de sus beneficios de Seguridad Social.

“Otro” seguro de vida

Por supuesto es deprimente contemplar la posibilidad de una muerte temprana. Ciertamente sentirá cierta tranquilidad cuando compre un seguro de vida que proteja a sus dependientes. Sin embargo, vayamos un paso más allá. Supongamos que usted (o su conyugue) fallecen. ¿Usted cree que comprar una póliza de seguro de vida será suficiente para “ayudar” a los seres queridos que le sobreviven? Seguramente la contribución que hace a su hogar va más allá de ser quien gana el sustento diario.

Para empezar, debe asegurarse de que todos sus documentos financieros importantes — estados de cuenta de inversiones, pólizas de seguros, materiales de prestaciones de empleado, documentos contables de negocios pequeños y demás — se encuentren en un solo lugar (como un archivero) conocido por sus seres queridos.

¿Tiene un testamento? Vea le Capítulo 17 para más detalles sobre testamentos y otros documentos de planeación de bienes.

Considere también proporcionar una lista de contactos claves —como a quién recomienda

que llamen (o lo que recomienda leer) en caso de que se presenten dilemas legales, financieros o fiscales.

Así que, en adición a tratar de proteger financieramente a sus dependientes, también necesita tomarse un tiempo para reflexionar qué más puede hacer para guiarlos en la dirección correcta en los asuntos de los que normalmente usted se encarga. Con la mayoría de las parejas, es natural que uno de los conyugues tome más responsabilidades, digamos, en cuanto a la administración del dinero. Está bien; sólo asegúrese de hablar sobre lo que hace para que en caso de que el conyugue responsable falte, la persona que le sobreviva sepa como tomar el mando de las cosas.

Si tiene hijos (e incluso si no los tiene), piense en algunos recuerdos sentimentales para sus seres queridos. Estos recuerdos pueden ser algo como una pequeña nota en la que exprese todo lo que ellos significan para usted y por lo que quiere que lo recuerden.

La Administración de Seguridad Social puede decirle cuánto dinero recibirán sus sobrevivientes al mes en el caso de que usted muera. Deberá incluir este beneficio con el monto del seguro de vida que calcule en la Tabla 16-1. Por ejemplo, supongamos que sus ingresos anuales después de impuestos son de US\$25.000 dólares y que la Seguridad Social le da un beneficio anual de sobreviviente de US\$10.000 dólares. Por lo tanto, según la Tabla 16-1, debe determinar el monto de seguro de vida que necesita para reemplazar US\$15.000 dólares al año (US\$25.000 – US\$10.000), no US\$25.000.

Comparación entre el seguro de vida a término y el de valor en efectivo

Voy a decirle cómo puede ahorrarse tiempo y miles de dólares. ¿Está listo? *Compre un seguro de vida a término.* (La única excepción es si tiene un patrimonio neto alto —varios millones de dólares o más— en cuyo caso quizá quiera considerar otras opciones. Consulte la sección sobre planeación testamentaria en el Capítulo 17.) Si ya sabe cuánto seguro de vida debe comprar y éste es el único consejo que necesita para continuar, puede saltarse el resto de esta sección y comenzar con la siguiente, “La compra del seguro de vida a término”.

Si quiere conocer los detalles en los que se basa mi recomendación del seguro a término, la siguiente información es para usted. O quizá escuchó (y ya es una víctima de) los discursos de ventas de los agentes de seguros de vida, a quienes en su gran mayoría les encanta vender seguros de vida con valor en efectivo a causa de las enormes comisiones.

A pesar de la variedad de nombres que los departamentos de mercadotecnia de seguros de vida han creado para las pólizas, los seguros de vida vienen en dos sabores básicos:

- ✔ **Seguros a término:** Este seguro es puro seguro de vida. Usted paga una prima anual por la que recibe un monto preestablecido de protección de seguro de vida. Si usted, el asegurado, fallece, sus beneficiarios reciben dinero; de lo contrario, la prima desaparece, ¡pero usted está agradecido de seguir con vida!
- ✔ **Seguros de valor en efectivo:** Todas las otras pólizas (completas, universales, variables y demás) combinan un seguro de vida con una supuesta función de ahorro. Sus primas no sólo pagan por el seguro de vida, sino que algunos de sus dólares también se van a una cuenta cuyo valor aumenta con el tiempo, asumiendo que siga pagando las primas. En principio, esto suena potencialmente atractivo. A la gente no le gusta pensar que todos los dólares de las primas se van a la basura.

Pero el seguro de valor en efectivo tiene un gran truco. Por el mismo monto de cobertura (por ejemplo, US\$100.000 dólares de beneficios de seguro de vida), las pólizas en efectivo cuestan cerca de ocho veces más (800 por ciento) que las pólizas similares a término.

Los vendedores de seguros saben qué botones tocar para interesarlo en comprar el tipo equivocado de seguro de vida. En las siguientes secciones, le presento los argumentos típicos que le dan para que compre pólizas de valor en efectivo, seguidos por mis opiniones para cada uno.

“Todas las pólizas de valor en efectivo se liquidan en X número de años. ¿No quiere pagar primas de seguro de vida por el resto de su vida, o sí?”

Los agentes que promueven los seguros de vida con valor en efectivo presentan proyecciones que implican que después de los primeros diez años aproximadamente de pagar primas, no necesita hacer más pagos para mantener activo el seguro. La única razón por la que quizá pueda dejar de pagar primas es si metió mucho dinero extra a la póliza en los primeros años. Recuerde que un seguro de vida con valor en efectivo cuesta cerca de ocho veces más que un seguro a término.

Imagine que actualmente paga US\$500 dólares al año por un seguro automovilístico y que la compañía de seguros le ofrece una póliza por US\$4.000 dólares al año. El representante le dice que después de diez años puede dejar de pagar y mantener la misma cobertura. Estoy seguro de que no caería en esa trampa de ventas, pero muchas personas lo hacen al comprar seguros de vida con valor en efectivo.

También necesita tener cuidado con las proyecciones, porque con frecuencia incluyen suposiciones exageradas y poco realistas sobre los rendimientos de inversión que puede tener su saldo en caja. Cuando deja de pagar a una póliza de valor en efectivo, el costo anual del seguro de vida se deduce del saldo en caja sobrante. Si la tasa de rendimiento en el saldo en caja no es suficiente para pagar el costo del seguro, el saldo en caja disminuye, y a la larga recibirá notificaciones diciendo que su póliza necesita más fondos para mantener activo el seguro de vida.

“No podrá costear un seguro de vida a término cuando sea mayor.”

Conforme pasan los años, el costo del seguro de vida a término aumenta porque el riesgo de morir es mayor. ¡Pero un seguro de vida no es algo que necesite toda su vida! Normalmente lo compran las personas jóvenes con compromisos y obligaciones financieras que tienen un peso mayor en el momento que los activos. Veinte o treinta años después, sucede lo contrario —¡si utiliza los principios que se exponen en este libro!

Cuando se jubila, no necesita un seguro de vida para proteger sus ingresos por empleo, ¡porque no hay nada que proteger! Necesita un seguro de vida cuando tiene una familia por la cual proveer y/o una hipoteca substancial que pagar, pero para cuando se jubile, los hijos deberán valerse por sí mismos (jeso espera!), y la hipoteca deberá estar saldada.

Mientras tanto, el seguro a término le ahorra una importante cantidad de dinero. A la mayoría de la gente, le toma de 20 a 30 años para que la prima que pagan en una póliza de seguro a término, finalmente alcance (iguale) a la prima que han estado pagando todo este tiempo en un monto comparable de seguro de vida con valor en efectivo.

“Puede tomar un préstamo contra el valor en caja a una tasa de interés baja.”

¡Qué negociazo! ¿Recuerda que el dinero de la póliza es dinero que usted ha puesto ahí? Si depositara dinero en una cuenta de ahorros o de mercado monetario, ¿qué le parecería tener que pagar por el privilegio de tomar un préstamo contra su propio dinero? Es muy peligroso tomar un préstamo de su póliza de valor en efectivo: Está incrementando las posibilidades de que la póliza caduque —dejándolo sin nada que justifique las primas.

“Su valor en caja tiene un crecimiento diferido de impuestos.”

Vaya, finalmente un poco de verdad. La porción de valor en caja de su póliza crece sin gravamen hasta que la retira, pero si quiere que se difieran los impuestos de sus saldos de inversión, primero tiene que aprovechar las contribuciones a 401(k)s, 403(b)s, SEP-IRAs y Keoghs. Dichas cuentas le dan una deducción inmediata de impuestos para las contribuciones corrientes además de que crecen sin gravamen hasta que se retiran.

El dinero que paga a una póliza de valor en caja no le ofrece ninguna deducción de impuestos por adelantado. Si agota los planes deducibles de impuestos, considere un Roth IRA y luego anualidades variables, que proveen acceso a mejores opciones de inversión y crecimiento de impuestos diferidos de los dólares que invierte. Los Roth IRAs tienen la ventaja adicional del retiro libre de impuestos de las ganancias de inversión. (Vea el Capítulo 11 para detalles sobre las cuentas de jubilación.)

Los seguros de vida tienden a ser una inversión mediocre. La compañía de seguros por lo general cotiza una tasa de interés para el primer año; después, la compañía paga lo que quiere. Si no está de acuerdo con las tasas futuras de interés, pueden penalizarlo por retirar la póliza. ¿Alguna vez invertiría su dinero en una cuenta de banco que cotizara una tasa de interés para el primer año y luego lo penalizara por mover el dinero dentro de los siguientes siete a diez años?

“Las pólizas de valor en efectivo son ahorros forzados.”

Muchos agentes argumentan que un plan de valor en efectivo es lo mejor — por lo menos lo obliga a ahorrar. Esta forma de pensar es tonta porque muchas personas abandonan las pólizas de seguro de vida con valor en efectivo a tan solo unos años de estar pagándolas.

Puede conseguir “ahorros forzados” sin usar un seguro de vida. Con cualquiera de las cuentas de ahorro de jubilación mencionadas en el Capítulo 11 pueden establecerse transferencias mensuales automáticas. Las compañías que ofrecen dicho plan deducen las contribuciones de su cheque de paga —y no hay comisiones! También puede ordenar transferencias electrónicas mensuales de su cuenta de cheques bancaria para contribuir a los fondos mutuos (vea el Capítulo 10).

“El seguro de vida no forma parte de su patrimonio gravable.”

Si la propiedad de una póliza de seguro de vida está estructurada correctamente, los beneficios por muerte están exentos de impuestos. Esta parte de la estrategia de venta es la única razón lógica que existe para comprar un seguro de vida de valor en efectivo. De acuerdo a las leyes federales vigentes, una persona puede transferir US\$2.000.000 de dólares libres de impuestos federales durante los años 2006–2008 (US\$3.500.000 en el 2009). Pero incluso si sus ahorros son así de grandes, existen otras varias formas de reducir su patrimonio gravable (consulte el Capítulo 17).

Tome una decisión

Los vendedores de seguros promueven de manera agresiva las pólizas de valor en efectivo debido a las altas comisiones que les pagan las compañías de seguros. Las comisiones en un seguro de vida de valor en efectivo oscilan entre el 50 y el 100 por ciento del primero año de su prima. Por lo tanto, un vendedor de seguros, puede ganar de *ocho a diez veces más dinero* (sí, leyó bien) vendiéndole una póliza de valor en efectivo que si le vende un seguro a término.

Finalmente, cuando compra un seguro de vida de valor en efectivo, está pagando las altas comisiones que incluyen estas pólizas. Como puede ver en la tabla de la póliza de valor en efectivo, no se recupera nada del dinero que se destina a la póliza si la da por terminada en los primeros años. La compañía de seguros no puede darse el lujo de regresarle nada del dinero en esos primeros años porque la gran mayoría ha sido destinada a pagar la comisión del agente. Es por eso que esas pólizas explícitamente lo penalizan por retirar el dinero en caja en los primeros siete a diez años.

Debido al alto costo de las pólizas de valor en efectivo en relación con el costo a término, es muy probable que compre menos cobertura de seguro de vida de lo que necesita —esa es la desventaja de que la industria de los seguros force este tipo de cosas. *La gran mayoría de los compradores de seguros de vida necesitan más protección de lo que pueden adquirir con una cobertura de valor en efectivo.*

El seguro de vida de valor en efectivo es el seguro y producto financiero más sobre-vendido en la historia de la industria de los servicios financieros. El seguro de vida de valor en efectivo es adecuado para un pequeño porcentaje de personas, como propietarios de negocios pequeños cuyo negocio vale por lo menos varios millones de dólares y no quieren que sus herederos se vean forzados a vender sus negocios para pagar los impuestos estatales en caso de que mueran. (Vea “Compra de un seguro de vida de valor en efectivo”, más adelante en este capítulo.)

Compre seguros a término de bajo costo e invierta aparte. Pocas veces un seguro de vida es una necesidad permanente; con el tiempo puede reducir el monto de seguro a término que tenga conforme disminuyen sus obligaciones financieras y acumula más activos.

La compra de un seguro a término

Las pólizas de seguros a término tienen varias características a escoger. En esta sección cubro los elementos importantes de éstos para que pueda tomar una decisión informada al comprarlos.

Elija la frecuencia con la que se ajusta la prima

Conforme pasan los años, el riesgo de morir aumenta, por lo que el costo del seguro sube. El seguro a término puede comprarse para que la prima se ajuste (aumente) anualmente o después de 5, 10, 15 ó 20 años. Entre menos frecuente sea el ajuste de la prima, mayor será la prima inicial y los aumentos consecutivos.

La ventaja de una prima que se congela por, digamos 15 años, es que tiene la seguridad de saber cuánto va a pagar al año durante los siguientes 15 años. Tampoco necesita someterse a evaluaciones médicas con tanta frecuencia para calificar para la tarifa más baja posible.

La desventaja de una póliza con una tarifa de candado a largo plazo es que paga más durante los primeros años que con una póliza que se ajusta con mayor frecuencia. Además, quizá quiera modificar el monto del seguro conforme las circunstancias cambian. Puede estar tirando dinero cuando abandona una póliza con una garantía suplementaria a largo plazo antes de que tenga que cambiar la tarifa.

Las pólizas que ajustan la prima cada cinco o diez años ofrecen un buen equilibrio entre el precio y la previsibilidad.

Asegúrese de contar con renovación garantizada

La *garantía de renovación*, que es una práctica normal en las mejores pólizas, asegura que una póliza no se cancele por enfermedad. No compre una póliza sin esta característica a menos que calcule que no necesitará el seguro de vida para cuando tenga que renovarlo.

Dónde comprar seguros a término

Existen varias buenas opciones para obtener un seguro a término de bajo costo y buena calidad. Puede elegir comprarlo por medio de un agente local a quien conoce, o quizá prefiera comprárselo a alguien cercano. Sin embargo,

debe dedicar unos cuantos minutos de su tiempo a obtener cotizaciones de uno o dos de las siguientes fuentes para conocer lo que está disponible en el mercado de seguros. Estar familiarizado con el mercado puede evitar que un agente le venda una póliza muy cara con una comisión alta.

Estas son algunas fuentes para conseguir seguros a término de bajo costo y alta calidad:

- ✔ **USAA:** Esta compañía vende seguros a término de bajo costo directamente al público. Puede llamar al teléfono 800-531-8000.
- ✔ **Servicios de cotización de agencias de seguros:** Estos servicios dan propuestas de las compañías de mejor clasificación y costos más bajos disponibles. Como otras agencias, los servicios reciben una comisión si les compra una póliza, lo que no tiene obligación de hacer. Solicitan información como su fecha de nacimiento, si fuma o no, algunas preguntas básicas sobre su salud, y cuánta cobertura quiere. Entre los servicios que vale la pena considerar se encuentran
 - **ReliaQuote:** www.reliaquote.com; 888-847-8683
 - **SelectQuote:** www.selectquote.com; 800-963-8688
 - **Term4Sale:** www.term4sale.com

Consulte el Capítulo 19 para más información sobre cómo usar la computadora cuando toma decisiones sobre seguros de vida.

Cómo deshacerse de un seguro de vida de valor en efectivo

Si lo embaucaron para que comprara una póliza de seguro de vida con valor en efectivo y quiere deshacerse de ella, adelante, hágalo. *Pero no cancele la cobertura sin antes haber asegurado un nuevo período.* Cuando necesita un seguro de vida, no debe quedarse sin protección en ningún momento (la ley de Murphy dice que será *entonces* cuando ocurra un desastre).

Finalizar una póliza de seguro de vida con valor en efectivo tiene consecuencias fiscales. Para la mayoría de estas pólizas, debe pagar impuestos sobre el monto que recibió en excedente de las primas que pagó durante la vigencia de la póliza. Como algunas pólizas de seguro de vida tienen ahorros de jubilación con impuestos diferidos, puede incurrir en penalizaciones del 10 por ciento del impuesto federal sobre la renta en

ganancias retiradas antes de los 59 años y medio, de igual forma que sucedería con un IRA. Si quiere retirar el dinero en caja de su póliza de seguro de vida, considere verificar con la aseguradora o el asesor fiscal para aclarar cuáles serían las consecuencias.



Puede evitar penalizaciones del impuesto federal sobre la renta por retiro anticipado y eludir impuestos en intereses acumulados en una póliza de seguro de vida haciendo un intercambio libre de impuestos a una anualidad variable sin gastos administrativos (libres de comisiones). La compañía de fondos mutuos sin gastos administrativos, a través de con quien compra la anualidad, se encarga de transferir el saldo existente. (Vea el Capítulo 12 para mayor información sobre las anualidades.)

Compra de un seguro de vida con valor en efectivo



No espere obtener información objetiva de nadie que venda seguros de vida con valor en efectivo. Cuidado con los vendedores de seguros que se esconden tras títulos auto-impuestos, como especialistas en planeación de patrimonios o asesores financieros.

Como lo explico al principio del capítulo, tiene lógica comprar un seguro de vida con valor en efectivo si piensa que va a tener un “problema” de impuesto de sucesión. Sin embargo, el seguro de vida de valor en efectivo es sólo una de las múltiples formas de reducir sus impuestos de sucesión (consulte la sección en planeación de patrimonio en el Capítulo 17).

Entre los mejores lugares para comprar pólizas de seguro de vida de valor en efectivo se encuentran

- ✓ **USAA:** 800-531-8000
- ✓ **Ameritas Direct:** 800-552-3553



Si quiere obtener un seguro de vida con valor en efectivo, trate de evitar agentes locales de seguros, en especial cuando apenas se está informando. Los agentes no están tan interesados en educarlo como en venderle (qué sorpresa). Además, las mejores pólizas de valor en efectivo pueden obtenerse sin pagar todas (o una parte) de las comisiones de venta cuando los compra a las fuentes que le recomiendo en la lista anterior. El dinero que se ahorra en comisiones (que fácilmente puede llegar a los miles de dólares) se refleja en un valor en efectivo mucho mayor para usted.

Esté Preparado para lo Impredecible: Seguro de Incapacidad

Al igual que con el seguro de vida, el propósito del seguro de incapacidad es proteger sus ingresos. La única diferencia es que con el seguro de incapacidad el beneficiario de esos ingresos es usted mismo (y quizá también sus dependientes). Aunque esté completamente incapacitado, sigue teniendo gastos diarios, pero probablemente no puede percibir un ingreso a través de un empleo.

Me refiero a incapacidades de largo plazo. Si se lastima la espalda reviviendo sus días de gloria atlética y termina en cama por un par de semanas, no representa un desastre financiero como sucedería si estuviera incapacitado de tal manera que no pudiera trabajar por varios años. Esta sección le ayuda a determinar si necesita o no un seguro de incapacidad, cuánto comprar y dónde conseguirlo.

Determine si necesita la cobertura

La mayoría de las grandes compañías ofrecen un seguro de incapacidad a sus empleados. Varios empleados de compañías pequeñas y personas que trabajan por su cuenta tienen que arreglárselas ellos solos sin cobertura de incapacidad. No tener este seguro representa una proposición riesgosa, en especial si, como la mayoría de las personas que trabajan, necesita el sueldo del empleo para subsistir.

Si está casado(a) y su conyugue percibe un sueldo lo suficientemente alto que prescindir del suyo no representa un problema, quizá pueda considerar abstenerse de esta cobertura. Lo mismo aplica si ya ha acumulado suficiente dinero para el futuro (en otras palabras, si es financieramente independiente). Sin embargo, recuerde, que sus gastos pueden subir si está incapacitado y necesita cuidados especiales.

Para la mayoría de la gente, es fácil hacer a un lado la necesidad de cobertura de incapacidad. Las posibilidades de quedar incapacitado por un período largo parecen muy remotas —y lo son. Pero si lo alcanza la mala suerte, la cobertura de incapacidad puede ayudarlo (y posiblemente también a su familia) a superar dificultades financieras importantes.

La mayoría de las condiciones de incapacidad son causadas por problemas médicos, como artritis, problemas del corazón, hipertensión e impedimentos de espalda/espina o cadera/piernas. Algunas de estas enfermedades se presentan con la edad, pero más de un tercio de las



discapacidades las padecen personas menores de 45 años. La inmensa mayoría de estos problemas médicos no pueden predecirse con anticipación, en particular aquellos causados por accidentes fortuitos.

Si piensa que tiene una buena cobertura de incapacidad a través de los programas gubernamentales, considérelolo una vez más:

- ✓ **Incapacidad de la Seguridad Social:** La Seguridad Social paga beneficios a largo plazo sólo si la persona no es capaz de desempeñar ninguna actividad substancial y lucrativa por más de un año o si se espera que la incapacidad termine con la muerte. Más aún, los pagos de la Seguridad Social son muy bajos porque están destinados a cubrir solamente los gastos básicos de la vida diaria.
- ✓ **Compensación del trabajador:** La compensación del trabajador (si cuenta con esta cobertura a través de la empresa para la que trabaja) le paga beneficios si se accidenta en el trabajo. Usted necesita una cobertura que pague sin importar dónde o cómo quede incapacitado.
- ✓ **Programas estatales de incapacidad:** Unos cuantos estados tienen programas de seguros de incapacidad, pero normalmente la cobertura es muy básica. Los programas estatales tampoco valen mucho la pena debido al costo por el pequeño monto de cobertura que proveen. Los beneficios se pagan en un período corto de tiempo (rara vez más de un año).

Determine qué tan grande debe ser su seguro de incapacidad

La cobertura de incapacidad que necesita debe ser tal que le proporcione los ingresos suficientes para vivir hasta que haya otros recursos financieros disponibles. Si no tiene mucho ahorrado, en cuanto a activos financieros, y quiere continuar el estilo de vida que le permite su sueldo actual, incluso si queda incapacitado, consiga la suficiente cobertura para cubrir su sueldo completo mensual (después de impuestos).

Los beneficios que compra en una póliza de incapacidad se cotizan como los dólares al mes que recibe si está incapacitado. Por lo tanto, si su trabajo le da US\$3.000 dólares al mes de ingresos después de impuestos, busque una póliza cuyos beneficios sean de US\$3.000 dólares mensuales.

Si usted paga el seguro de incapacidad, los beneficios son libres de impuestos (sin embargo, esperemos que nunca tenga que solicitarlos). Si la compañía para la que trabaja es la que paga, los beneficios son gravables, por lo que necesita un monto mayor en beneficios.

Además del monto mensual de cobertura, también necesita seleccionar el tiempo que quiere que la póliza le pague beneficios. Necesita una póliza que pague beneficios hasta que llegue a una edad en la que sea financieramente autosuficiente. Para la mayoría de la gente es alrededor de los 65 años, cuando los beneficios de la Seguridad Social empiezan a llegar. Si anticipa necesitar sus ingresos por empleo después de los 65, quizá le convenga obtener cobertura de incapacidad que le pague hasta una edad más avanzada.

Por otro lado, si ya hizo cálculos (vea el Capítulo 3) y espera ser financieramente independiente a los 55 años, busque una póliza que pague beneficios hasta esa edad —le costará menos que una que paga hasta los 65. Si está a cinco años de lograr su independencia financiera o de jubilarse, existen pólizas de incapacidad de cinco años. También puede considerar estas pólizas de muy corto plazo cuando está seguro de que alguien (por ejemplo, un miembro de su familia) puede mantenerlo financieramente a largo plazo.

Identifique otras características que necesita en un seguro de incapacidad

Las pólizas de seguro de incapacidad tienen varias características que no son muy claras. Esto es lo que tiene que buscar —y evitar— cuando compra un seguro de incapacidad.

- ✔ **Definición de incapacidad:** Una póliza de incapacidad de *ocupación propia* paga beneficios si no puede desempeñar el trabajo que normalmente hace. Algunas pólizas sólo le pagan si no puede realizar un trabajo para el que está *razonablemente entrenado*. Otras pólizas regresan a esta definición después de unos cuantos años de ser de ocupación propia.

Las pólizas de ocupación propia son las más caras porque existe una mayor posibilidad de que la aseguradora tenga que pagarle. El costo extra puede que no valga la pena a menos que perciba un ingreso alto o que tenga una ocupación especializada y tuviera que reducir sus ingresos para hacer algo diferente (y reducir sus ingresos y cambiar su estilo de vida no lo harían muy feliz).

- ✔ **No cancelable y de renovación garantizada:** Estas características aseguran que su póliza no podrá ser cancelada por enfermedad. Con pólizas que requieren exámenes físicos periódicos, puede perder la cobertura justo cuando más la necesita.

- ✔ **Período de espera:** Este es el “deducible” en los seguros de incapacidad —el tiempo que pasa entre el inicio de su incapacidad y el momento en que comienza a recibir los beneficios. Como con otros tipos de seguros, debe tomar el deducible más alto (el período de espera más largo) que le permitan sus circunstancias financieras. El período de espera reduce significativamente el costo del seguro y elimina la molestia de presentar reclamaciones por incapacidades de corto plazo. El período mínimo de espera en la mayoría de las pólizas es de 30 días. El máximo es de uno a dos años. Intente un período de espera de tres a seis meses si tiene las reservas de emergencia suficientes.
- ✔ **Beneficios residuales:** Esta opción le paga un beneficio parcial si tiene una incapacidad que le impide trabajar tiempo completo.
- ✔ **Ajustes por costo de vida (COLAs, por sus siglas en inglés):** Esta característica incrementa de manera automática el pago anual de beneficios en un porcentaje establecido o de acuerdo con los cambios en la inflación. La ventaja de un COLA es que conserva el poder de compra de sus beneficios. Vale la pena tener un COLA modesto, como de un 4 por ciento.
- ✔ **Asegurabilidad futura:** Es una cláusula que muchos agentes lo animan a comprar, la asegurabilidad futura le permite, independientemente de su salud, comprar cobertura adicional. Para la mayoría de la gente, pagar por el privilegio de comprar más cobertura posteriormente no vale la pena si el ingreso que gana actualmente refleja sus posibles ganancias a largo plazo (con excepción de los aumentos en el costo de vida). El seguro de incapacidad sólo se vende como una proporción de su ingreso. Esta opción puede beneficiarle si su ingreso actual es artificialmente bajo y está seguro de que aumentará significativamente en el futuro. (Por ejemplo, acaba de salir de la escuela de medicina y percibe un salario bajo mientras completa su esclavitud como residente.)
- ✔ **Estabilidad financiera de la aseguradora:** Como lo dije en el Capítulo 15, debe elegir aseguradoras que seguirán aquí el día de mañana para pagar su reclamación. Sin embargo, no se vea limitado por esto; los beneficios se pagan incluso si la aseguradora cierra, porque el estado u otra aseguradora casi siempre responderá por la compañía inestable.

Dónde comprar un seguro de incapacidad

El lugar para comprar un seguro de incapacidad con el mejor valor es a través de la compañía para la que trabaja u asociación profesional. A menos

que estos grupos no hayan hecho un buen trabajo al comprar cobertura, los planes de grupo ofrecen un mejor valor que el seguro de incapacidad que puede comprar por su cuenta. Sólo asegúrese de que el plan de grupo cumpla con las especificaciones mencionadas en la sección anterior.



No piense que un agente de seguros va a ser muy entusiasta sobre la calidad de una póliza de incapacidad ofrecida por la compañía dónde usted trabaja o por algún otro grupo. Los agentes se encuentran frente a un conflicto de intereses cuando critican estas opciones, porque no reciben una comisión si la compra la hace a través de un grupo.

Si no tiene acceso a una póliza de grupo, consulte con su agente o una compañía con la que ya tenga tratos. También puede contactar USAA, que ofrece pólizas de incapacidad a precios competitivos, al teléfono 800-531-8000.

Cuide sus pasos cuando compre un seguro de incapacidad a través de un agente. Algunos tratan de llenar la póliza con todo tipo de extras para aumentar la prima junto con su comisión.



Si compra un seguro de incapacidad a través de un agente, utilice un proceso llamado cobro en grupo. Con el *cobro en grupo*, solicita cobertura al mismo tiempo que otras personas y se les cobra de manera grupal por esta cobertura. Este proceso puede reducir hasta un 15 por ciento de los precios estándar de una aseguradora. Pregunte a su agente de seguros cómo funciona el cobro en grupo.

Otros tipos de “seguros” para proteger su casa

El seguro de vida y el de incapacidad reponen sus ingresos si muere o tiene un accidente. Pero también puede suceder que su ingreso se reduzca o desaparezca por completo si pierde su trabajo. Aunque no existe un seguro formal para protegerlo contra las fuerzas que pueden causar el que pierda el trabajo, puede tomar medidas para disminuir las posibilidades de que esto le suceda:

- ✓ Asegúrese de contar con una reserva monetaria de la que pueda disponer si

pierde el trabajo. (El Capítulo 4 ofrece lineamientos específicos para decidir con cuánto dinero tiene que contar.)

- ✓ Mantenga sus habilidades y desarrollo profesional en constante crecimiento. No sólo el mejorar su educación y habilidades aseguran que lo contraten si busca un nuevo empleo, sino que lo ayudan a conservar su trabajo actual y a ganar un mejor sueldo.

Obtenga El Cuidado que Necesita: Seguro Médico

Casi todo el mundo (con excepción de los que son muy ricos) necesita un seguro médico, pero no todos lo tienen. Algunas personas que pueden comprarlo deciden no hacerlo porque piensan que su salud es buena y que no van a necesitarlo. Otros que deciden no comprarlo dicen que si alguna vez en verdad necesitan de algún cuidado médico, se los darán incluso cuando no puedan pagarlo. En cierto sentido, tienen razón. La gente que no cuenta con un seguro médico, normalmente no se somete a revisiones de rutina, lo que puede llevar a pequeños problemas que se convierten en grandes (que son más costosos debido a enfermedades en etapas avanzadas, visitas de emergencia al hospital y demás).

Cómo elegir el mejor plan de gastos médicos

Antes que contar con Medicare (el programa de seguro del gobierno para la gente de edad avanzada) a la edad de 65 años o más, lo más probable es que su seguro médico sea a través de la compañía para la que trabaja. Considérese afortunado por tenerlo. La cobertura que proviene de las empresas elimina el problema de buscarla por su cuenta, y generalmente es más barata que la que podría encontrar de manera independiente.

Ya sea que las opciones que tenga sean a través de la compañía para la que trabaja o con un plan individual, las siguientes secciones cubren la mayoría de los puntos a considerar cuando se elige entre los diferentes seguros médicos disponibles en el mercado.

Cobertura de gastos médicos mayores

Necesita un plan que cubra los gastos potenciales *grandes*: hospitalización, doctores y cargos suplementarios, como rayos X y análisis. Si es mujer y piensa tener hijos, asegúrese de que su plan incluya beneficios de maternidad.

Opciones de proveedores de servicios médicos

Los planes que le permiten usar al proveedor de su elección cada vez son más raros y más caros, la mayoría de las veces, en casi todos lados. Las

organizaciones de cuidado de la salud (HMOs, por sus siglas en inglés) y las de proveedores preferentes (PPOs, por sus siglas en inglés) son los principales planes que restringen sus opciones. Mantienen bajos costos porque negocian tarifas más bajas con proveedores específicos.

Cómo ahorrar en impuestos cuando se tienen gastos médicos

Si sabe que va a tener que pagar gastos médicos de su propio bolsillo, investigue si la compañía para la que trabaja ofrece una cuenta de gastos flexibles o de reembolso de gastos médicos. Estas cuentas le permiten pagar gastos médicos, que no están cubiertos por el seguro, con dinero antes de impuestos. Si, por ejemplo, se encuentra en un nivel tributario combinado federal y estatal del 35 por ciento, este tipo de cuentas cubrirán gastos médicos necesarios con un descuento del 35 por ciento. También puede usarlas para gastos del cuidado de la vista y los dientes.

Manténgase alerta de los obstáculos importantes a los que puede enfrentarse cuando ahorra a través de las cuentas de reembolso de gastos médicos. En primer lugar tiene que elegir ahorrar dinero de su cheque de pago antes del inicio del plan anual. La única excepción es cuando ocurre un “cambio de vida”, como en el caso del fallecimiento o matrimonio de un miembro de su familia, el cambio de trabajo de su conyugue, un divorcio o el nacimiento de un hijo. También necesita disponer del dinero en el mismo año que lo ahorró, porque una de las disposiciones de estas cuentas es “úselo o piérdalo”.

Las *Cuentas de Ahorro para la Salud* (HSAs, por sus siglas en inglés) son para personas que trabajan por cuenta propia y para

aquellos en compañías pequeñas. Para calificar, debe tener una póliza de gastos médicos con un deducible alto (por lo menos US\$1.000 dólares para solteros(as); US\$2.000 dólares para familias); entonces puede meter dinero, destinado a gastos médicos, a una cuenta de inversión que ofrece los beneficios fiscales —contribuciones deducibles y capitalización de impuesto aplazado— de una cuenta de jubilación (vea el Capítulo 4). Y a diferencia de una cuenta de gastos flexibles, en una HSA no tiene que haber dispuesto de todo el dinero para el final del año: El dinero puede capitalizarse con impuestos aplazados durante años. Puede conocer más detalles sobre las HSAs a través de las aseguradoras que ofrecen los planes de salud en los que está interesado o con la compañía que actualmente le ofrece cobertura.

También se ahorrará impuestos si tiene desembolsos substanciales por gastos médicos en un año. Puede deducir gastos médicos y dentales en la forma de una deducción detallada en la Hoja suplementaria A, hasta que excedan el 7,5 por ciento de su ingreso neto ajustado (consulte el Capítulo 7). A menos que sus ingresos sean bajos, necesita tener gastos considerables, por lo general causados por un accidente o una enfermedad grave, para aprovechar este alivio tributario.

Los HMOs y PPOs son más similares que diferentes. La principal diferencia es que los PPOs todavía pagan la mayoría de sus gastos en caso de que utilice a un proveedor que no se encuentra en la lista autorizada. Si hace esto con un HMO, normalmente no cuenta con cobertura alguna.

Si insiste en querer acudir a un médico o a un hospital en específico, investigue qué planes de gastos médicos aceptan como pago. Evalúe si el costo extra de un plan de opción libre vale la pena para poder usar los servicios de aquellos que no forman parte de un plan de opciones limitadas. No olvide que algunos planes le permiten salirse de la red de opciones, siempre y cuando usted pague una parte de los gastos médicos en los que se incurrió. Si le interesa poder usar proveedores de medicina alternativa como el acupunturismo, averigüe si el plan que está considerando cubre estos servicios.

No permita que historias sobre lo difícil que es conseguir una cita con un médico u otros problemas logísticos le impidan elegir un plan de HMO o PPO. Estas cosas también pasan con los planes de opción libre —algunos médicos siempre están demorados o tienen citas de más. La idea de que los doctores que no pueden conseguir pacientes por sí solos son los únicos que están afiliados a los planes de opciones limitadas es un mito. Aunque los planes HMO y PPO sí ofrecen menos opciones en cuanto a proveedores, las encuestas objetivas muestran que la satisfacción del cliente con estos planes es tan alta como lo es con los que ofrecen más opciones.

Beneficios vitalicios máximos

Los planes de seguro de gastos médicos especifican el máximo de beneficios totales que pagan durante el tiempo que está asegurado por el plan. Aunque un millón de dólares es más dinero del que podría imaginar gastar en el cuidado de su salud, es el nivel mínimo aceptable de beneficios totales. Con los costos actuales del cuidado de la salud, esa cantidad puede acabarse rápidamente si desarrolla problemas de salud importantes. Idealmente, elija un plan que no tenga un máximo o cuyo mínimo sea de por lo menos 5 millones de dólares.

Deducibles y copago

Para reducir las primas de su seguro de gastos médicos, elija un plan con el deducible y copago más altos que pueda pagar. Igual que con otras pólizas de seguros, entre más dispuesto esté a participar en el pago de sus reclamaciones, sus primas serán menores. La mayoría de las pólizas



tienen opciones anuales de deducibles (como US\$250, US\$500, US\$1.000 y así consecutivamente), así como de copagos, que normalmente están alrededor del 20 por ciento.

Cuando elija un porcentaje de copago, no se deje llevar por la imaginación y se asuste sin necesidad. Un copago del 20 por ciento no significa que tiene que pagar US\$20.000 dólares en una reclamación de US\$100.000. Los planes de seguro generalmente marcan un límite de desembolso en los copagos anuales (como de US\$1.000, US\$2.000, y así en adelante); la aseguradora cubre el 100 por ciento de los gastos médicos que rebasan ese límite.



En el caso de los seguros que ofrece la compañía para la que trabaja, considere planes con gastos bajos de desembolso si sabe que tiene problemas de salud. Como usted forma parte de un grupo, la aseguradora no incrementará las tarifas individuales sólo porque presenta más reclamaciones.

La mayoría de los planes HMO no cuentan con opciones de deducibles y copagos. La mayoría sólo cobra una cantidad determinada —como US\$25 dólares— para una visita al médico.

Renovación garantizada

Consiga un plan de seguro de gastos médicos en el que la cobertura se renueve automáticamente, sin que tenga que comprobar que su salud sigue siendo buena.

La compra de un seguro de gastos médicos

Puede comprar muchos planes de gastos médicos a través de los agentes, y otros directamente con la aseguradora. Cuando el seguro de gastos médicos está disponible de ambas formas, no cuesta más comprarlo a través de un agente.

Si trabaja por su cuenta o para una compañía pequeña que no ofrece seguro de gastos médicos como prestación, consiga presupuestos de las compañías de seguros médicos más grandes y de las de mayor antigüedad en su área. Los planes más grandes pueden negociar mejores tarifas con los proveedores, y los planes de mayor antigüedad tienen menos posibilidades de desaparecer.

Varias aseguradoras operan en una gran variedad de negocios diferentes de seguros. Busque a los más grandes en el área que se especialicen en seguros de gastos médicos. Si su cobertura queda cancelada, tendrá que buscar una que admita un problema médico existente. Otras aseguradoras médicas no querrán asegurarlo. (Investigue si el departamento de seguros del estado donde vive ofrece planes para personas que no pueden conseguir cobertura).

Nationally, Blue Cross, Blue Shield, Kaiser Permanente, Aetna, UnitedHealth Group, CIGNA, Assurant, Golden Rule, Health Net, WellPoint y Anthem son de las compañías de seguros más antiguas y grandes.

Manejo de los problemas relacionados con las reclamaciones médicas

Si se suscribe a un plan de gastos médicos con deducibles y copagos, asegúrese de revisar los estados de beneficios que le envíe la aseguradora. Con frecuencia aparecen errores en los estados, y durante el proceso de presentación de reclamaciones. No es de sorprender, que los errores por lo general son a sus expensas.

Confirme que la aseguradora lleve una relación precisa de sus contribuciones para alcanzar el deducible anual de su plan y el máximo de cargos de desembolso. Tampoco pague a los proveedores de servicios de salud que le envíen cobros, hasta que reciba la notificación correspondiente por parte de la compañía de seguros, detallando lo que debe de pagar a los proveedores de acuerdo a su plan. Como la mayoría de las compañías de seguros han negociado listas de tarifas de descuento con los proveedores de servicios de salud, el monto que un proveedor le cobra con frecuencia es más alto que el que en verdad debe pagar, según lo establecido en el contrato con la aseguradora. El estado de beneficios de ésta debe detallar la tarifa

aprobada y acordada una vez que se procesa una reclamación.

Y no permita que los proveedores traten de forzarlo a pagarles la diferencia entre lo que le cobraron y el monto que establece la aseguradora. A los proveedores sólo se les debe la tarifa de descuento acordada con la compañía de seguros.

Negociar con su aseguradora médica es una verdadera molestia, y por lo general sucede una vez que ha acumulado gastos médicos considerables y por supuesto todavía no se siente bien. Pero si no está encima de la aseguradora, puede terminar dando miles de dólares en pagos extras.

Si se siente agobiado por un torrente de reclamaciones y estados de beneficios, quizá deba considerar usar un servicio de procesamiento de reclamaciones de seguros médicos. Puede conseguir una referencia de compañías que se dedican a ofrecer estos servicios visitando la página de Internet de la Alliance of Claims Assistance Professionals www.claims.org.

También verifique con asociaciones profesionales u otras a las que pertenezca, ya que dichos planes en ocasiones ofrecen beneficios decentes a precios competitivos debido al peso del poder adquisitivo que poseen. Un agente competente e independiente que se especialice en seguros de gastos médicos lo ayudará a encontrar aseguradoras dispuestas a ofrecerle cobertura.

Los agentes de seguros tienen un conflicto de intereses que es común a todos los vendedores financieros que trabajan por comisión: Entre más grande sea la prima del plan que le vendan, mayor será la comisión que ganen. Así que un agente tratará de dirigirlo hacia planes más costosos y evitará sugerir algunas de las estrategias que presento en la sección anterior para reducir el costo de la cobertura.

Cómo lidiar con el rechazo de las aseguradoras

Cuando trata de afiliarse a un plan de seguro de gastos médicos en particular, quizá se lo nieguen a causa de problemas de salud actuales o previos. Su *reporte de información médica* (el equivalente médico al reporte de crédito) quizá contenga información que explique por qué lo rechazaron. (Vea el Capítulo 15 para más información sobre los reportes de información médica.)

Si tiene lo que se conoce como una *condición preexistente* (problemas médicos actuales o anteriores), cuenta con varias opciones para tratar de conseguir un seguro médico:

- ✔ **Intente conseguir seguros médicos que no discriminen.** Unos cuantos planes —normalmente Blue Cross, Blue Shield y algunos planes HMO, como Kaiser Permanente— lo aceptarán sin importar su condición.
- ✔ **Busque trabajo con una empresa cuya aseguradora no requiera un examen médico.** Por supuesto, que ésta no debe ser la sola razón para buscar un nuevo empleo, pero puede ser un factor importante. Si está casado(a), quizá pueda ingresar a un plan de grupo para empleados si su conyugue toma un nuevo trabajo.
- ✔ **Averigüe si el estado en el que vive ofrece un plan.** Varios estados cuentan con fondos comunes estatales para personas de alto riesgo que tienen condiciones preexistentes y no pueden conseguir

cobertura en otro lado (vea el Capítulo 15 para saber qué estados ofrecen dichos planes). Si su estado no los ofrece, supongo que en una situación de verdadera emergencia, podría mudarse a otro que sí los tenga.

Seguro de gastos médicos para jubilados

Medicare, el plan de seguro de gastos médicos del gobierno para personas de la tercera edad, es un plan médico mayor multiparte. La afiliación a la Parte A (gastos hospitalarios) es automática. La Parte B, que cubre gastos de médicos y demás, incluyendo cobertura de atención médica en el hogar; la Parte C, cobertura complementaria de Medicare (vendida a través de aseguradoras privadas), y la Parte D, para medicamentos controlados (ofrecida a través de aseguradoras privadas), son opcionales. Las pólizas complementarias de seguro quizá le interesen si quiere ayuda para pagar los costos que Medicare no cubre.

Cómo acortar las diferencias que deja Medicare

La cobertura de Medigap por lo general paga los deducibles y copagos que cobra Medicare. Durante los primeros 60 días de hospitalización, usted paga de su bolsillo US\$952 dólares. Si su estancia en el hospital es inusualmente larga, paga US\$238 dólares diarios del día 61 al 90, US\$476 dólares del 91 al 150, y todos los costos posteriores a los 150 días. Claramente, si permanece en el hospital por varios meses, los gastos que usted debe afrontar pueden escalar; sin embargo, las hospitalizaciones largas no tienden a durar varios meses. También note que los beneficios de hospitalización de Medicare se renuevan cuando está fuera del hospital 60 días consecutivos.

Si los costos de una hospitalización larga representaran una catástrofe financiera para usted y si no puede pagar los deducibles y copagos porque su ingreso es bajo, *Medicaid* (el programa estatal de seguro de gastos médicos para personas de bajos recursos) lo ayudará a pagar sus cuentas. Por otra parte, el seguro Medigap lo ayuda a cubrir las diferencias.

Asegúrese que su médico(s) no cobre una cuota más alta que la establecida en la lista de tarifas de Medicare. Si es más alta, debe considerar acudir a otro médico si no puede pagarla o si quiere ahorrar dinero. Con frecuencia

Medicare sólo paga el 80 por ciento de la tarifa médica permitida por el programa, según lo establecido en la lista de tarifas. Algunos médicos cobran tarifas más altas de las permitidas por Medicare.

La mayor razón por la que las personas mayores consideran un seguro extra de gastos médicos es que Medicare sólo paga por los primeros 100 días en un asilo de ancianos. Cualquier gasto por encima de eso es su responsabilidad. Desafortunadamente, las pólizas de Medigap tampoco se ocupan de este asunto.

Seguro de cuidados a largo plazo

Los agentes de seguros que están ávidos por ganar una buena comisión, con frecuencia le dirán que el seguro de cuidados a largo plazo (LTC, por sus siglas en inglés) es la solución para sus preocupaciones sobre una estancia larga en un asilo de ancianos. No albergue muchas esperanzas. Las pólizas son complicadas y llenas de todo tipo de exclusiones y limitaciones. Además que también son caras.

La decisión de comprar un seguro LTC tiene sus pros y sus contras. ¿Quiere pagar miles de dólares al año, comenzando a los 60, para protegerse contra la posibilidad de una estancia larga en un asilo de ancianos? Si vive más de 80 años puede terminar pagando US\$100.000 dólares o más en una póliza LTC (sin mencionar la pérdida de ganancias de inversión en estas primas de seguro).

Las personas que terminan pasando años en un asilo de ancianos pueden salir ganando si compran un seguro LTC. Sin embargo la mayoría de la gente está ahí menos de un año, porque fallece o se muda.

Medicare paga el total del costo de los primeros 100 días en un asilo de ancianos en tanto se cumplan ciertas condiciones. Medicare paga todos los servicios básicos (gastos de teléfono, televisión y habitaciones privadas no se incluyen) durante los primeros 20 días y luego requiere que se haga un copago de US\$119 dólares al día durante los siguientes 80 días. Primero, esta estancia debe seguir a una hospitalización dentro de los 30 días posteriores, y la razón del ingreso al asilo de ancianos tiene que ser la misma que provocó la hospitalización. Cuando lo dan de alta del centro, puede calificar para un período adicional de 100 días de beneficios siempre y cuando no haya sido hospitalizado o estado en otro asilo de ancianos en los 60 días anteriores a su readmisión.

Descubra la forma de seguro más olvidada

Usted compra seguros de gastos médicos para cubrir gastos mayores, seguros de incapacidad para reponer sus ingresos en el caso de sufrir una incapacidad de largo plazo, y quizá seguros de vida para proporcionar dinero a aquellos que dependen de usted en caso de que fallezca. Muchas personas compran todos los tipos indicados de seguros personales, y gastan una pequeña fortuna a lo largo de sus vidas. Sin embargo, pasan por alto lo más obvio, la protección prácticamente gratis: cuidar de sí mismos.

Si trabaja frente a un escritorio todo el día y utiliza varias de las facilidades modernas de la vida, quizá termine siendo el perezoso más grande del mundo. Es muy probable que haya escuchado hablar de la mayoría de los métodos para prolongar la longevidad y la calidad de la vida, pero sigue en sus laureles,

aparentemente el consejo no le llegó. Así que, para ustedes, reyes del confort, les presento siete consejos saludables:

- ✓ No fume.
- ✓ Si bebe, hágalo con moderación.
- ✓ Descanse lo suficiente.
- ✓ Haga ejercicio regularmente.
- ✓ Coma una dieta sana (vea el Capítulo 6 para conocer los consejos de alimentación que le ahorrarán dinero y mejorarán su salud).
- ✓ Hágase revisiones regularmente para detectar problemas médicos, dentales y de visión.
- ✓ Tome tiempo para disfrutar la vida.

Si tiene parientes o un conyugue que pueda cuidar de usted en el caso de presentarse una enfermedad grave, definitivamente *no* gaste su dinero en un seguro de asilo de ancianos. También puede evitar esta cobertura si tiene, y no le importa usarlos, activos de jubilación para ayudar a cubrir los costos de uno de estos lugares.

Incluso si agota sus activos, recuerde que cuenta con un respaldo: Medicaid (el seguro médico estatal) cubrirá los gastos si usted no puede hacerlo. Sin embargo, sea conciente del número desventajas potenciales de obtener cobertura para un asilo de ancianos a través de Medicaid:

- ✓ **Los pacientes de Medicaid se encuentran al final de la lista de prioridades.** La mayoría de los asilos están interesados en lo esencial, por lo que los pacientes que representan las menores ganancias — principalmente los pacientes con Medicaid— reciben la prioridad más baja de las listas de espera de estos centros.

- ✓ **Algunos asilos de ancianos no aceptan pacientes con Medicaid.** Verifique los asilos en su área para saber si aceptan Medicaid.
- ✓ **Los estados pueden reducir todavía más la cobertura de Medicaid.** La decisión de las condiciones que reciben cobertura depende de cada estado. Con los recortes de presupuesto, algunos estados han eliminado algunos tipos de cobertura (por ejemplo, problemas mentales de pacientes mayores cuya salud en general es buena).

Si le preocupa perder su dinero por una estancia larga en un asilo de ancianos, y verdaderamente quiere dejar el dinero a su familia o a la organización de caridad de su predilección, puede comenzar a repartir el dinero mientras está sano. (Si su salud ya no es buena, los expertos legales pueden crear una estrategia para cuidar sus activos y evitar que sean usados para cubrir los costos de un asilo de ancianos.)



Considere comprar un seguro de asilo de ancianos si quiere conservar y proteger sus activos y si le tranquiliza saber que una estancia de varios días en un asilo está cubierta. Pero investigue. Compare, y asegúrese de comprar una póliza que pague beneficios a largo plazo. Un año de beneficios (o incluso unos cuantos años) no protegerán sus activos si su estancia dura más. También asegúrese de conseguir una póliza que ajuste el monto diario de beneficios según los aumentos en el costo de vida. Tenga cuidado con las pólizas que restringen los beneficios a ciertos tipos de lugares y ubicaciones. Compre una póliza que cubra también los cuidados en su propia casa o en otros lugares en caso de que no tenga que estar en un asilo de costos altos, y asegúrese de que no se requiera hospitalización previa para que apliquen los beneficios. Para que las primas se mantengan bajas, considere una exclusión o período de espera más largo —de tres a seis meses o un año antes de que se active la cobertura.

También debe de considerar las comunidades de retiro si está dispuesto a vivir como un jubilado joven en estos lugares. Después de pagar una cuota de ingreso, se paga una cuota mensual, que por lo general cubre la renta, el cuidado y las comidas. Asegúrese de que el lugar que elija garantice el cuidado de por vida y acepte Medicaid en caso de que agote sus activos.

Qué es el programa de medicamentos controlados de Medicare

Como si no existieran suficientes programas gubernamentales complicados, el Tío Sam tuvo que crear otro más que comenzó en el 2006 —el programa de medicamentos controlados de Medicare (Parte D). Estos son algunos factores importantes que necesita conocer sobre estos planes relativamente complicados, que se ofrecen a través de aseguradoras privadas: