

- ✔ Los planes son más adecuados para aquellas personas que gastan más de US\$5.000 dólares en medicamentos controlados. Usted desembolsará US\$3.600 dólares de los primeros US\$5.100 dólares en gastos, antes de que entre la “cobertura catastrófica”. Medicare paga 95 por ciento de costos adicionales de medicamentos arriba de los US\$5.100 dólares durante el año calendario.
- ✔ Si elije no afiliarse cuando es elegible, y hacerlo después, pagará una multa equivalente al 1 por ciento del promedio nacional de la prima de la Parte D por cada mes que haya pasado desde que era elegible para participar. Pagará esta multa por el tiempo que permanezca en el plan.
- ✔ Si no está seguro de afiliarse, considere empezar con un plan de prima baja que posteriormente le otorgue el derecho de transferirse a un plan de mayor costo y mejor cobertura sin pagar la penalización de afiliación tardía.
- ✔ Visite [www.medicare.gov](http://www.medicare.gov) para contar con información útil sobre los planes de medicamentos y cómo seleccionarlos. Por ejemplo, teclee en el buscador de farmacopea (medicamentos) para identificar planes de seguros específicos que cubren sus medicamentos actuales y los que quizá tome en un futuro. El sitio de AARP [www.aarp.org](http://www.aarp.org) también cuenta con mucha información y recursos para conocer más sobre estos confusos planes.



## Capítulo 17

# Proteja Sus Activos

### *En Este Capítulo*

- ▶ Revisemos el seguro de propietario de casa/arrendatario
- ▶ Considere un seguro automovilístico
- ▶ Un vistazo al seguro paraguas
- ▶ Planeación testamentaria

**E**n el Capítulo 16, hablo sobre la importancia de proteger sus ingresos futuros de las posibilidades de incapacidad, muerte o gastos médicos fuertes e inesperados. Pero también tiene que asegurar los activos de valor considerable que adquirió en el pasado: la casa, el auto y sus pertenencias. Debe proteger estos activos por dos razones:

- ✓ **Los activos son valiosos.** Si perdiera estos activos, reponerlos con dinero de su propio bolsillo sería una catástrofe financiera.
- ✓ **Una demanda acabaría con sus finanzas.** Si alguien más se accidentara o muriera en su casa o a causa de su auto, una demanda podría ser financieramente devastadora.

En este capítulo, le explico por qué, cómo y por cuánto asegurar su casa, sus pertenencias y su auto. También hablo sobre el seguro de exceso de responsabilidad civil y en dónde quedará su dinero en caso de que fallezca.

## *Asegure El Lugar en El Que Vive*

Cuando compra una casa, la mayoría de los prestamistas piden un seguro de casa. Pero incluso si ellos no lo piden, es bueno contar con uno, porque la casa y sus pertenencias valen mucho y costaría mucho reponerlas.

Como arrendatario, los daños al inmueble en el que vive no le corresponden financieramente en forma directa, pero también tiene pertenencias que quizá quiera asegurar. También existe la posibilidad (aunque remota) de que lo demande alguien que tenga un accidente en el lugar que renta.

Cuando compre una póliza de propietario de casa o de arrendatario, considere los puntos importantes que cubro en las siguientes secciones.

## ***Cobertura de vivienda: el costo de reconstruir***

¿Cuánto tendría que gastar para reconstruir su casa si quedara completamente destruida en un incendio, un ataque de langostas o lo que sea? El costo de la reconstrucción estaría basado en el tamaño (metros de construcción) de su casa. Ni el precio de la casa ni el tamaño de la hipoteca deben determinar cuánta *cobertura de vivienda* necesita.

Si es un arrendatario, regocíjese, porque no necesita cobertura de vivienda. Si es dueño de un condominio, averigüe si la cobertura que la asociación de condóminos compró para el edificio entero es suficiente.

Asegúrese de que la póliza de propietario de casa incluya una disposición de *costo de reposición*. Esta útil característica garantiza que la compañía de seguros reconstruirá la casa incluso si el costo de la construcción es mayor que la cobertura de la póliza. Si la compañía de seguros subestima la cobertura de su casa, ésta tiene que completar la diferencia.

Desafortunadamente, las aseguradoras definen el costo garantizado de reemplazo de manera diferente. Algunas compañías pagan el costo total de la reposición de la casa, sin importar el costo final. Otras establecen límites. Por ejemplo, algunas aseguradoras sólo pagan hasta un 25 por ciento más de la cobertura de vivienda en su póliza. Pregunte a su aseguradora cómo define el costo garantizado de reemplazo.

Si tiene una propiedad antigua que no cumple con los códigos actuales de construcción, considere la compra de una cláusula adicional (cobertura complementaria para la póliza principal de seguro) que paga por la actualización de los códigos. Esta cláusula cubre los costos de reconstrucción de la casa, en caso de pérdida, para cumplir con los códigos actuales de construcción que pueden ser más estrictos que los que regían cuando construyeron su casa. Pregunte a la compañía de seguros lo que cubre y lo que no cubre la póliza básica. Algunas compañías incluyen una cierta cantidad (por ejemplo, 10 por ciento de su cobertura de vivienda) para actualizaciones de códigos en la póliza básica.

## ***Cobertura de pertenencias: para sus cosas***

En la póliza de propietario de casa, el monto de cobertura de pertenencias normalmente se deriva del monto de cobertura de vivienda que tiene. Por lo general, usted recibe una cobertura de pertenencias que se encuentra entre el 50 y el 75 por ciento de la cobertura de vivienda. Con frecuencia este monto es más que suficiente.

En relación con las cláusulas adicionales para proteger joyas, computadoras, pieles u otros artículos algo costosos que normalmente no están cubiertos por una póliza normal de propietario de casa, pregúntese si el desembolso que haga para reponerlos, en caso de pérdida, representaría una catástrofe financiera. A menos que tenga cientos de miles de dólares en joyas o en equipo computacional, evite estas cláusulas.

Algunas pólizas incluyen *garantías de costo de reposición* que pagan por el costo de reponer un artículo. Este pago puede ser considerablemente más alto de lo que valía el artículo antes de que lo dañaran o robaran. Cuando esta característica no forma parte de la póliza estándar que le vendió la aseguradora, cómprela como una cláusula adicional, si está disponible.

Como arrendatario o propietario de un condominio, necesita elegir un monto para las pertenencias que quiera asegurar. Calcúlelo en lugar de adivinar — quizá se lleve una sorpresa con el costo total de reponer todas sus pertenencias.



Haga una lista de sus pertenencias —o mejor aún, tome fotografías o un video— con un cálculo de su valor. Mantenga al día está lista; la necesitará si tiene que presentar una reclamación. También puede ser útil conservar los recibos de compras mayores. Sin importar cómo documente sus pertenencias, no olvide guardar esta información en otro lugar que no sea su casa —de otra forma, puede perderse al igual que el resto de ésta en un incendio u otro desastre.

## ***Seguro de responsabilidad civil: cobertura para cuando otros tienen un accidente***

El *seguro de responsabilidad civil* lo protege financieramente de las demandas que puedan surgir si alguien más tiene un accidente en su propiedad, incluyendo heridas causadas por el pit bull de la familia o el terrible gato. (Por supuesto, debe mantener encerrado a Bruno cuando tiene visitas — incluso si se trata de sus suegros enojones.) Como mínimo, consiga un seguro de responsabilidad civil que sea suficiente para cubrir sus activos financieros —es mejor proteger los activos dos veces. Comprar seguros extras no es caro y bien vale la pena.

La probabilidad de que lo demanden es baja, pero si lo hacen y pierde, podría terminar debiendo mucho dinero. Si tiene activos sustanciales que proteger, considere una póliza paraguas o de exceso de responsabilidad civil. (Consulte la sección “Protección de Mega-Responsabilidad Civil: Seguro Paraguas”, más adelante en este capítulo.)

La protección de responsabilidad civil es uno de los beneficios extras de comprar una póliza de arrendatario —protege sus pertenencias además de asegurarse contra demandas. (¡Pero no deje cáscaras de plátano tiradas aunque tenga un seguro de responsabilidad civil!)

## ***Seguro contra inundaciones y terremotos: protección contra la Madre Naturaleza***

Cuando compre cualquier tipo de seguro, debe adquirir la mayor cobertura posible (vea el Capítulo 15). El problema con el seguro de casa es que no es lo suficientemente completo —normalmente no cubre pérdidas causadas por temblores o inundaciones. Debe comprar dicha cobertura, contra desastres, en etapas.

Si la zona donde vive sufre un terremoto o inundación que destruye su casa, esto le costaría cientos (si no es que miles) de dólares sin una cobertura adecuada. Sin embargo mucha gente no cuenta con estas importantes coberturas, con frecuencia como resultado de algunos malos entendidos:

✓ **“No en donde vivo.”** Varias personas piensan que los terremotos sólo ocurren en California, ojalá y esto fuera cierto para aquellos que viven en los otros 49 estados, pero no lo es. De hecho, uno de los terremotos más fuertes en los Estados Unidos sucedió en la región central, y hay otras fallas (aunque menos activas) que corren a lo largo de la costa este. El costo de la cobertura contra terremotos se basa en la evaluación que hace la compañía de seguros del riesgo que existe en su área y del tipo de propiedad, por lo que no debe decidir si compra o no cobertura basándose en cuán pequeño piensa que sea el riesgo. El riesgo va incluido en el precio.

Cerca de 20.000 comunidades en todo el país pueden tener daños potenciales de inundación. Igual que los terremotos, las inundaciones no están incluidas en la póliza estándar de una casa, por lo que necesita comprar una cláusula adicional contra inundaciones. Consulte con la compañía con la que tiene el seguro de la casa o con las que recomiendo en este capítulo. El programa de seguros contra inundaciones del gobierno federal (teléfono 888-379-9531; sitio de Internet [www.floodsmart.gov](http://www.floodsmart.gov)) proporciona información básica sobre pólizas de seguros contra inundaciones.

- ✓ **“El gobierno me sacará del problema.”** La gran mayoría de la asistencia financiera gubernamental se obtiene a través de préstamos de intereses bajos. Desafortunadamente, los préstamos se tienen que pagar, y el dinero sale de su bolsillo.
- ✓ **“De cualquier forma, en un desastre grave, los seguros quebrarán.”** Esto no es nada probable dada las reservas que las aseguradoras necesitan mantener y el hecho de que éstas *reaseguran* —es decir, compran un seguro que respalda las pólizas que extienden.

Las personas que tienen poco patrimonio en su propiedad y están dispuestas a abandonar la propiedad y la hipoteca en el caso de presentarse un terremoto o una inundación, quizá no consideren comprar cobertura para estos desastres. Recuerde que hacer esto perjudica su reporte de crédito, porque básicamente no está cumpliendo con el pago del préstamo.

Podrá pagar gran parte del costo del seguro contra terremotos o inundaciones si aumenta los deducibles (lo que se discute en la siguiente sección) en la porción principal del seguro de su casa o de arrendatario y en otras pólizas de seguros (como la del auto). Es más fácil pagar las reclamaciones menores, y no las más grandes. Si piensa que el seguro contra terremoto o inundación es muy caro, compare estos costos con lo que tenga que pagar para reponer su casa y sus pertenencias por completo. Compre este seguro si vive en un área que tenga probabilidades de ser afectada por estas catástrofes. Para contribuir a mantener bajo el costo del seguro contra terremotos, considere tomar un deducible del 10 por ciento. La mayoría de las aseguradoras ofrecen deducibles del 5 ó 10 por ciento del costo de reconstruir su casa. Diez por ciento del costo de reconstrucción es una buena cantidad de dinero. Pero lo que quiere asegurar es no perder el otro 90 por ciento.

## ***Deducibles: el costo que paga con una reclamación***

Como lo explico en el Capítulo 15, el objetivo de un seguro es protegerse de pérdidas catastróficas, no de las pérdidas pequeñas. Al tomar los deducibles más altos que pueda pagar, está ahorrando en primas de seguros año tras año, y no tiene que pasar por la molestia de presentar reclamaciones pequeñas.

## ***Descuentos especiales***

Quizá sea candidato para descuentos especiales. Las compañías y los agentes que venden seguros de propietarios de casa y de arrendatarios no siempre verifican si usted es elegible para recibir un descuento. Después de todo, entre más gaste en primas de una póliza, ¡más dinero ganan! Si su



propiedad cuenta con un sistema de alarma, es una persona mayor, o tiene otras pólizas con la misma aseguradora, puede calificar para una tarifa más baja. Siempre pregunte.

## *Compra de un seguro de propietario de casa o de arrendatario*

Cada compañía de seguros pone un precio a los seguros de propietarios de casa y de arrendatarios que vende con base en sus propios criterios. Por lo que la compañía con el costo más bajo para el seguro de la propiedad de su amigo puede que no sea la misma para la suya. Tiene que comparar los precios de varias compañías para encontrar las mejores tarifas. La siguiente lista presenta compañías que tradicionalmente ofrecen pólizas a precios bajos para la mayoría de la gente y tiene un historial decente en lo concerniente a satisfacción del cliente y pago de reclamaciones:

- ✓ **Amica:** Aunque Amica tiene un buen record de satisfacción del cliente, en algunas áreas sus precios son altos. Puede ponerse en contacto con la compañía llamando al teléfono 800-242-6422.
- ✓ **Erie Insurance:** Esta compañía funciona principalmente en la región central y del noreste de los Estados Unidos. Revise el directorio telefónico local para contactar a sus agentes, o llame al 800-458-0811 para que lo refieran con un agente de su localidad.
- ✓ **GEICO:** Puede contactar a la compañía llamando al 800-841-3000.
- ✓ **Liberty Mutual:** Revise el directorio telefónico para contactar a los agentes.
- ✓ **Nationwide Mutual:** Revise el directorio telefónico para contactar a los agentes.
- ✓ **State Farm:** Revise el directorio telefónico para contactar a los agentes.
- ✓ **USAA:** Esta compañía ofrece seguros a los miembros del ejército y a sus familias. Llame al teléfono 800-531-8080 (o visite el sitio de Internet [www.usaa.com](http://www.usaa.com)) para ver si califica.

No se preocupe si algunas de estas compañías le piden que llame a un número sin costo para una cotización. Este proceso le ahorra dinero, porque estas aseguradoras no tienen que pagar comisiones a los agentes locales que venden sus pólizas. Estas compañías cuentan con representantes locales para ayudarlo si tiene una reclamación y cuando la presenta.



Varias de las compañías mencionadas en la lista anterior venden otros tipos de seguros (por ejemplo, de vida) cuyo precio no es tan competitivo. Asegúrese de verificar las secciones relevantes en esta parte del libro para localizar los mejores lugares para comprar estos otros tipos de cobertura en caso de que los necesite.

Algunos departamentos estatales de seguros llevan a cabo encuestas para determinar los precios de las aseguradoras y tabular las reclamaciones recibidas. Busque el teléfono del departamento de seguros del estado en donde vive en la sección de oficinas de gobierno del directorio telefónico, o visite la página de Internet de la National Association of Insurance Commissioner [www.naic.org/state\\_web\\_map.htm](http://www.naic.org/state_web_map.htm) para localizar los enlaces a cada sitio de Internet de los diferentes departamentos estatales de seguros.

## ***Bases de Un Seguro Automovilístico***

A lo largo de su vida, puede gastar cientos de miles de dólares en seguros para autos. Gran parte del dinero que la gente gasta en seguros automovilísticos no va a donde más se necesita. En otros casos, simplemente se desperdicia. Busque las siguientes características importantes cuando compre una póliza de auto.

### ***Responsabilidad civil frente a lesiones corporales/daños a propiedad privada***

Como con el seguro de responsabilidad civil de una casa, el seguro automovilístico de responsabilidad civil lo protege contra demandas. Los accidentes suceden, en especial en un auto. Asegúrese de tener suficiente cobertura de responsabilidad civil contra lesiones corporales, que paga por el daño hecho a otros, para proteger sus activos. (Es preferible la cobertura equivalente al valor del doble de sus activos.)

Si apenas está empezando a acumular activos, no asuma equivocadamente que no necesita protección de responsabilidad civil. Muchos estados requieren un monto mínimo —las aseguradoras pueden darle todos los detalles correspondientes para el estado en el que vive. Tampoco olvide que sus ganancias futuras, que son activos, pueden ser confiscadas en una demanda.

## Cómo lidiar con automovilistas adolescentes

Si tiene un automovilista adolescente en su casa, va a gastar mucho más en seguros de auto (además de preocuparse más). Trate de mantener a su adolescente alejado del auto el mayor tiempo posible —éste es el mejor consejo que puedo ofrecerle.

Si le permite manejar, puede seguir ciertos pasos para evitar gastar todo el dinero de su sueldo en cuentas de seguros de auto:

- ✓ Asegúrese de que le vaya bien en el colegio. Algunas aseguradoras ofrecen descuentos si el adolescente es un buen estudiante y ha terminado con éxito la clase de manejo (que no es obligatoria).
- ✓ Consiga cotizaciones de varias aseguradoras para tener una idea de cómo se

verá afectado el costo de su póliza cuando añada el seguro de su hijo(a).

- ✓ Haga que su hijo comparta los costos de uso del auto. Si usted paga los seguros, gasolina y mantenimiento, su hijo(a) no valorará el privilegio de usar el auto “gratis”.

Por supuesto, mantener al mínimo las cuentas de los seguros, no debe ser la única razón para no dejar manejar a su hijo(a). Los accidentes automovilísticos son la causa principal de muerte entre los adolescentes. Para conocer más sobre conducir con responsabilidad, vea el recuadro siguiente titulado “Conducir con cuidado: Un seguro automovilístico olvidado”.

El *seguro de responsabilidad por daños a propiedad privada* cubre los daños hechos por su auto a los autos o propiedades de otras personas. El monto de cobertura de responsabilidad civil por daños a propiedad ajena en una póliza automovilística generalmente se determina como una consecuencia de la responsabilidad civil seleccionada, frente a lesiones corporales. Una cobertura de US\$50.000 dólares es un buen mínimo para comenzar.

## ***Responsabilidad civil automovilística no asegurada o infraasegurada***

Cuando tiene un accidente con otro conductor y éste no tiene protección de responsabilidad civil (o no cuenta con la protección suficiente), la *cobertura de responsabilidad civil no asegurada o infraasegurada* le permite reclamar el pago de pérdida de sueldo, gastos médicos y dolor y sufrimiento causados por el accidente.

Si ya cuenta con un seguro de gastos médicos completo y uno de incapacidad de largo plazo, la cobertura de responsabilidad civil no asegurada o infraasegurada sería un exceso. Sin embargo, si no la tiene, está renunciando a la capacidad de demandar por el dolor y el sufrimiento causados por el accidente, y a asegurar a los pasajeros que lo acompañaban que quizá no cuenten con una cobertura adecuada de gastos médicos y de incapacidad.

Para dejar un beneficio por muerte a quienes dependen de usted financieramente, en caso de un accidente fatal, compre un seguro de vida a término (vea el Capítulo 16).

## ***Deducibles***

Para minimizar las primas de un seguro automovilístico y eliminar la necesidad de presentar reclamaciones pequeñas, tome los deducibles más altos que pueda pagar. (La mayoría de la gente debería considerar un deducible de US\$500 a US\$1.000 dólares.) En una póliza de auto existen dos deducibles: *colisión* y *comprensiva*. La de *colisión* se usa para reclamaciones originadas en un choque. (Recuerde que si tiene cobertura de colisión en su propia póliza, generalmente puede evitarla cuando renta un auto.) La *comprensiva* se utiliza para otras reclamaciones por daños no causados en un choque (por ejemplo, si unos vándalos le rompen un cristal del auto).

Conforme su auto envejece y pierde valor, a la larga puede eliminar ambas coberturas, la *comprensiva* y la de *colisión*. El momento para hacer esto depende de usted. Las aseguradoras no pagarán más del valor en libros de su auto, sin importar lo que cueste repararlo o reemplazarlo. Recuerde que el propósito del seguro es compensar las pérdidas que le representan una catástrofe financiera. Para algunas personas, esta cantidad puede llegar a los US\$5.000 dólares o más —otros pueden elegir US\$1.000 dólares como límite.

## ***Descuentos especiales***

Usted puede calificar para descuentos especiales en un seguro de auto. No olvide decirle al agente o a la aseguradora si su auto cuenta con sistema de alarma, bolsas de aire o frenos antibloqueo. Si es una persona mayor o tiene otras pólizas o autos asegurados por la misma compañía, quizá también califique para recibir descuentos. Asegúrese de que le den descuentos adecuados de “buen conductor” si no ha tenido accidentes o multas en los últimos años.

Y esta es una idea más: *Antes* de comprar su próximo auto, llame a las aseguradoras y pida cotizaciones para los diferentes modelos que está considerando. A la hora de decidir qué auto comprar, debe también tomar en cuenta el costo del seguro, porque éste representa una porción importante de los gastos continuos de operación de un auto.

## ***Cobertura de cosas pequeñas que puede evitar***

Las aseguradoras de autos han ideado todo tipo de cláusulas adicionales, como reembolso por remolque y renta de auto. En un principio, estas cláusulas parecen ser baratas. Pero no lo son, dada la mínima cantidad de dinero que se recibe por una reclamación y la molestia de presentarla.

### **Conducir con cuidado: Un seguro automovilístico olvidado**

Las tragedias (asesinatos, incendios, huracanes, un avión que se estrella y demás) reciben mucha publicidad de los medios de información, pero el número de muertes que llegan a aparecer en la primera página de los periódicos palidece en comparación con las 40.000 personas que mueren en las carreteras de los Estados Unidos cada año.

Con esto no quiero decir que los medios informativos deberían de comenzar a informar sobre cada fatalidad automovilística que sucede. Incluso 24 horas de cobertura diaria de CNN no podría reportar todos los accidentes que hay. Pero la verdadera historia de las muertes por accidentes de auto no está en el *quién*, *qué* y *dónde* de los accidentes específicos, sino en el *por qué*. Cuando hacemos esta pregunta, podemos ver cuántos de ellos pueden prevenirse.

No importa qué tipo de auto conduzca, puede y debe hacerlo con cautela. Manténgase

dentro de los límites de velocidad y no maneje en estado de ebriedad o cansado, o durante condiciones climatológicas adversas. Use el cinturón de seguridad —un estudio del Departamento de Transporte de los Estados Unidos encontró que el 60 por ciento de los pasajeros que murieron en accidentes automovilísticos no tenían puesto el cinturón de seguridad. ¡Y no trate de hablar por teléfono y escribir notas en una libreta de papel adherida al parabrisas mientras equilibra una taza de café entre las piernas!

También reducirá en gran medida el riesgo de morir en un accidente si maneja un auto seguro. No necesita gastar mucho dinero para comprar un auto con las funciones adecuadas de seguridad. La guía anual de compra de autos de la revista *Consumer Reports* tiene mucha información útil sobre modelos de autos seguros.

Las cláusulas adicionales que cancelan el deducible bajo ciertas circunstancias, tampoco tienen sentido. El objetivo del deducible es reducir el costo de la póliza y eliminar la molestia de presentar reclamaciones pequeñas.

La *cobertura de pagos de gastos médicos* normalmente otorga unos cuantos miles de dólares por gastos médicos. Si usted y los pasajeros cuentan con cobertura de seguro de gastos médicos mayores, esta cláusula no es necesaria. Además, unos cuantos dólares de cobertura médica no lo protegen contra gastos catastróficos.

La cobertura por el programa de asistencia en el camino, reembolso por remolque y renta de auto pagan muy poco, y no vale la pena comprarlas. De hecho, si pertenece a una asociación automovilística, quizá ya cuente con algunas de estas coberturas.

## ***La compra de un seguro automovilístico***

Puede utilizar la lista de seguros de propietarios de casa que aparece al principio de este capítulo para conseguir cotizaciones para seguros de autos. Además, puede contactar a Progressive llamando al teléfono 800-288-6776 o visitando su sitio de Internet [www.progressive.com](http://www.progressive.com).

## ***Protección de Mega-Responsabilidad Civil: Seguro Paraguas***

El *seguro paraguas* (que también se conoce como exceso de responsabilidad civil) es un seguro adicional de responsabilidad civil que se suma a la protección de responsabilidad civil en su casa y sus auto(s). Si, por ejemplo, tiene US\$700.000 dólares en activos, puede comprar una póliza paraguas de responsabilidad civil de US\$1.000.000 para sumar US\$300.000 dólares a la responsabilidad civil que tiene en su casa y en su auto. Piense que pagará un par de cientos de dólares más —un pequeño costo para una gran protección. Cada año, cientos de personas tienen demandas de más de US\$1.000.000 de dólares en relación con sus autos y sus casas.

Generalmente, el seguro paraguas se vende en incrementos de US\$1.000.000. Así que ¿cómo decide cuánto necesita si tiene muchos activos? Como con otros seguros, debe tener suficiente cobertura para, por lo menos, proteger sus activos y de preferencia lo suficiente para cubrir dos veces el valor de éstos.

Para comprar un seguro paraguas, contacte a la compañía de seguros de su casa o auto.

## Diversificación: Seguro de inversión

Las compañías de seguros no venden pólizas que protegen el valor de sus inversiones, pero usted puede proteger su cartera de varios de los peligros de un mercado cambiante a través de la diversificación.

Si todo su dinero está invertido en cuentas de banco o bonos, está expuesto a los riesgos de la inflación, que pueden disminuir el poder de compra del dinero. Por otro lado, si el grueso del dinero lo tiene invertido en acciones de

alto riesgo, su futuro financiero puede desaparecer si éstas explotan.

El Capítulo 9 habla sobre los beneficios de la diversificación y le dice cómo elegir inversiones que tienen buenos resultados en diferentes condiciones. El Capítulo 10 explica el porqué los fondos mutuos son vehículos poderosos de inversión que hacen que la diversificación sea fácil y productiva.

## *No Se Lo Puede Llevar: Planeación Testamentaria*

La *planeación testamentaria* es el proceso que se sigue para determinar el futuro de sus activos cuando muere. Pensar en su muerte en el contexto de los seguros puede parecerle un poco extraño. Pero el tiempo y el costo de las varias maniobras de la planeación testamentaria no es más que la compra de un seguro: Está asegurando que, al morir, todo se hará como usted lo dispuso y los impuestos serán mínimos. Pensar en la planeación testamentaria desde esta perspectiva lo ayudará a evaluar de una mejor forma si determinadas opciones valen la pena en ciertos momentos de su vida.

Dependiendo de las circunstancias, quizá sea conveniente que contrate a un abogado que se especialice en asuntos de planeación testamentaria. Sin embargo, vale la pena conocer las diferentes opciones que existen. Más de un abogado tiene su propia agenda sobre lo que usted debe hacer, así que tenga cuidado. Y para la mayoría de las estrategias que pueden beneficiarlo no se necesita contratar a un abogado.

## *Testamentos, testamentos en vida y poderes notariales médicos*

Cuando tiene hijos que son menores de edad (dependientes), el testamento es una necesidad. El testamento nombra al guardián que se hará cargo de sus

hijos si tanto usted como su cónyuge mueren. En caso de que los dos mueran sin un testamento (*intestados*), el estado (tribunales y agencias de servicios sociales) decide quién cuidará a los niños. Por lo tanto, incluso si no puede decidir en este momento a cargo de quién quisiera dejarlos, *por lo menos* nombre a un guardián confiable que pueda decidir por usted.

Tiene sentido contar con un testamento incluso si no tiene hijos, porque ahí están las instrucciones de cómo manejar y distribuir todas sus posesiones terrenales. Si muere sin un testamento, el estado en el que vive decidirá la distribución de su dinero y otras propiedades, según las leyes estatales. Por lo tanto, sus amigos, parientes lejanos y organizaciones de caridad preferidas probablemente no recibirán nada. ¡Si no tiene parientes vivos, su dinero puede ir a parar al gobierno del estado!

Sin un testamento, sus herederos no cuentan con poder legal, y el estado puede nombrar a un administrador para que supervise la distribución de sus activos a una tarifa de cerca del 5 por ciento de su patrimonio. Normalmente también debe pagarse una fianza de varios cientos de dólares.

Un testamento de vida y un poder notarial médico son adiciones útiles a un testamento estándar. Un *testamento de vida* le dice a su médico, qué medidas debe de tomar, si es que así lo desea, para mantenerlo con vida. Un *poder notarial médico (o de salud)* le da autoridad a alguien en quien confía para tomar decisiones en relación a sus opciones de cuidado médico.

La forma más fácil y menos costosa para preparar un testamento, un testamento en vida, y un poder notarial médico es utilizar los programas computacionales de buena calidad y fáciles de manejar que recomiendo en el Capítulo 19. Asegúrese de proporcionar copias de estos documentos a los guardianes y ejecutores nombrados en los mismos.

No necesita a un abogado para hacer un testamento legal. ¡De hecho, la mayoría de los abogados preparan los testamentos y los fideicomisos testamentarios con programas computacionales! Lo que hace que un testamento sea válido es que tres personas atestigüen que lo firmó.

Si preparar el testamento usted mismo le parece abrumador, puede (en lugar de contratar a un abogado) usar un servicio de transcripción de asistencia jurídica para que lo ayuden a preparar los documentos. Estos servicios generalmente cobran 50 por ciento o menos que los abogados.

## ***Cómo evitar la legalización de un testamento a través de fideicomisos testamentarios***

A causa de nuestro excéntrico sistema legal, aunque tenga un testamento, algunos o todos sus activos tienen que pasar por un tribunal en un proceso conocido como legalización de un testamento. La *legalización de un testamento* es el proceso legal para administrar e implementar las disposiciones en un testamento. Las propiedades y activos en copropiedad o que se encuentran en cuentas de jubilación, como IRAs o 401(k)s, normalmente van a los herederos sin tener que pasar a través de una legalización de testamento. Sin embargo, el paso por esta legalización es necesario para la mayoría de los otros activos.

Un *fideicomiso testamentario* transfiere de manera efectiva los activos a un fideicomiso. Como el fideicomisario, usted controla esos activos, y puede revocar el fideicomiso cuando lo desee. La ventaja de un fideicomiso testamentario es que en el momento de su muerte, los activos pueden ir directamente a sus beneficiarios sin pasar por una legalización de testamento. Ésta puede ser una molestia cara y de larga duración para sus herederos —con cuotas legales que alcanzan el 5 por ciento o más del valor del patrimonio. Además, sus activos pasan a ser un asunto del archivo público como resultado de la legalización.

Los fideicomisos testamentarios son de gran valor para la gente que cumpla con los siguientes criterios:

- ✓ Tenga 60 años o más
- ✓ Soltera
- ✓ Con activos cuyo valor sea mayor a US\$100.000 dólares que deban pasar por una legalización de testamento (incluyendo bienes raíces, cuentas que no sean de jubilación, y negocios pequeños).
- ✓ Con bienes inmobiliarios en otros estados

Igual que con un testamento, *no* necesita a un abogado para establecer un fideicomiso legal y válido. (Vea mis recomendaciones de programas computacionales en el Capítulo 19 y considere los servicios de asistencia jurídica que menciono en la sección anterior sobre testamentos.) Las tarifas de los abogados por establecer un fideicomiso testamentario pueden estar entre los cientos y los miles de dólares. A las personas que tienen patrimonios grandes (vea la siguiente sección) y que no tienen el tiempo, el deseo y la experiencia para maximizar el valor derivado de la planeación testamentaria, les conviene contratar a un abogado.



**Nota:** Los fideicomisos testamentarios mantienen a los activos fuera de las legalizaciones de testamentos pero no tienen nada que ver con minimizar el patrimonio o los impuestos de sucesión.

## ***Reducción de impuestos de sucesión***

Gracias a los cambios en las leyes fiscales aprobados a principios de la era del 2.000, menos y menos personas tendrán un “problema” de impuestos de sucesión en los años venideros. Un individuo puede dejar US\$2.000.000 millones de dólares a sus beneficiarios sin tener que pagar impuestos federales estatales. (Esta exclusión aumenta a US\$3.500.000 en el 2008.)

El que deba preocuparse por posibles impuestos estatales depende de varios factores. Lo primero que debe de considerar es cuánto de sus activos va a utilizar durante su vida. Esta cantidad depende de cuánto crezcan sus activos con el tiempo, así como también cuán rápido gaste el dinero. Durante su jubilación, utilizará (esperemos) por lo menos algo de su dinero.

He visto a demasiados individuos acaudalados preocuparse por los impuestos de sucesión sobre su dinero a lo largo de su jubilación. Si su intención es dejar su dinero a sus hijos, nietos o a una organización de caridad, ¿por qué no dárselos mientras vive para que disfrute hacerlo? Puede dar US\$12.000 dólares al año a cada uno de sus beneficiarios, *libres de impuestos*. Al repartir el dinero está reduciendo su patrimonio y, por lo tanto, los impuestos estatales correspondientes. Cualquier apreciación en el valor del regalo entre la fecha en que lo dio y la de su fallecimiento también se deriva de su patrimonio y no está sujeto a impuestos estatales.

Además de hacer regalos, varios fideicomisos le permiten minimizar los impuestos de sucesión. Por ejemplo, si está casado(a), tanto usted como su cónyuge, pueden dar por separado hasta US\$2.000.000 de dólares a sus herederos (un total de US\$4.000.000), libres de impuestos federales de sucesión. Puede lograr esto estableciendo un *fideicomiso de desvío*. Al morir el primer cónyuge, los activos a su nombre pasan al fideicomiso de desvío, liberándolos de manera efectiva del patrimonio gravable del cónyuge que sigue con vida. Como el monto que puede pasarse sin pagar impuestos llega a los US\$3.500.000 en el 2008, un fideicomiso de desvío permitirá que se pasen hasta US\$7.000.000 de dólares libres de impuestos de sucesión.

Un seguro de vida con valor en efectivo es otra herramienta de planeación testamentaria. Desafortunadamente, se usa demasiado. Las personas que venden seguros de vida con valor en efectivo —es decir, vendedores de seguros y otros que se hacen pasar por asesores financieros— con frecuencia promocionan el seguro de vida como la única forma de reducir los impuestos

de sucesión. Otros métodos para reducir estos impuestos con frecuencia son mejores, porque no requieren que se desperdicie el dinero en un seguro de vida.

Los dueños de negocios pequeños que valen varios millones de dólares o más deben considerar el seguro de vida con valor en efectivo en ciertas circunstancias especiales. Si no tiene los activos adicionales necesarios para pagar los impuestos de sucesión correspondientes y no quiere que sus beneficiarios se vean forzados a vender el negocio, puede comprar un seguro con valor en efectivo para pagar estos impuestos.

Para saber más sobre cómo reducir sus impuestos de sucesión (y otros más), consiga una copia de la última edición de *Taxes For Dummies*, escrita por Margaret Munro, David J. Silverman y su servidor (Wiley).

# Parte V

## A Dónde Acudir por Más Ayuda

The 5<sup>th</sup> Wave

Por Rich Tennant



“Lo primero que debemos hacer es conseguirles un buen fondo mutuo. Permítanme sacar la ‘Bola Mágica’ y revisaremos algunas opciones”.

### *En esta parte . . .*

**L**e ayudo a buscar en el embrollo de los medios financieros que compiten por su atención y sus dólares. Muchas personas que se hacen llamar asesores financieros aseguran poder hacerlo rico, pero le muestro cómo puede acabar más pobre si no escoge a un asesor sabiamente. También incluyo recursos de software e Internet y le digo cuáles son los mejores. Finalmente, explico cómo beneficiarse con la cobertura financiera de la prensa y los medios, así como la forma de evitar los, en ocasiones, consejos problemáticos de éstos.

## Capítulo 18

# Trabajando con Asesores Financieros

---

### *En Este Capítulo*

- ▶ Revise sus opciones de administración financiera
  - ▶ Determine si necesita ayuda de un asesor financiero
  - ▶ Porqué es difícil encontrar buena ayuda financiera
  - ▶ Busque a un asesor financiero estelar
  - ▶ Entreviste a los asesores financieros antes de contratarlos
- 

**C**ontratar a un asesor financiero competente, ético e imparcial para ayudarlo a tomar y a implementar decisiones financieras puede ser dinero bien gastado. Pero si elije a un asesor incompetente o alguien que no es un asesor, sino un vendedor disfrazado, su situación financiera puede empeorar en lugar de mejorar. Así que antes de hablarle sobre los diferentes tipos de ayuda que puede contratar, le explico las opciones que tiene para dirigir la administración de sus finanzas personales.

## *Evalúe Sus Opciones de Administración Financiera*

Todo el mundo tiene tres opciones básicas para administrar dinero: Ser negligente, hacerlo usted mismo o contratar a alguien para que lo ayude.

### *Los negligentes*

Este enfoque tiene muchos seguidores (¡y usted pensaba que era el único!). La gente que se encuentra en esta categoría puede llevar vidas excitantes e interesantes y por lo tanto está demasiado ocupada para prestar atención a

algo tan mundano como prestar atención a sus finanzas personales. O quizá su vida sea ordinaria, pero está muy ocupada fantaseando sobre formas más atractivas de disponer de su tiempo. Para ambos tipos, cualquier otra cosa, desde ver un platillo volador hasta sacar la basura, captura más su imaginación que pensar en la administración de sus finanzas.



Pero los peligros de ser negligente son muchos. Los problemas empeoran cuando no se presta atención. Aplazar el ahorro para la jubilación o ignorar una deuda creciente, a la larga lo atormentará. Si no tiene los seguros adecuados, los accidentes pueden ser devastadores. Los incendios y terremotos en California, las inundaciones en la región central, y los huracanes en el sur muestran lo precaria que es la vida en el paraíso.

Si no ha hecho nada en su vida, ¡en este momento queda oficialmente promovido fuera de esta posición! Compró este libro para saber más sobre finanzas personales y hacer cambios en asuntos de dinero, ¿no es así? ¡Así que tome el control y continúe leyendo!

## *Hágalo usted mismo*

Estas personas conocen lo suficiente sobre temas financieros para tomar decisiones informadas por sí solos. Por supuesto, cualquier cosa que haga por su cuenta requiere que invierta tiempo en aprender los conceptos básicos y mantenerse actualizado. Para algunos, la administración personal de finanzas se vuelve un interés estimulante y absorbente. Otros se enfocan en lo que tienen que hacer para llevar a cabo el trabajo de manera eficiente.

Es un mito la idea de que va a pasar horas interminables ocupándose de sus finanzas si las administra usted mismo. Para la mayoría de las personas, la parte más difícil de manejar dinero es ponerse al día en cosas que deberían de haber hecho con anterioridad. Una vez que pone todo en orden, lo que puede hacer fácilmente teniendo este libro como compañero, no debe de pasar más de una o dos horas trabajando en sus finanzas personales, cada tantos meses (a menos que surja algo importante, como la compra de un inmueble).



Algunas personas en el negocio de la asesoría financiera hacen que todo esto parezca muy complicado, y lo comparan con ¡neurocirugía! Su argumento es, “No se operaría usted mismo, así que ¿por qué administrar su dinero por sí solo?” A esto respondo, “La administración de las finanzas personales no es neurocirugía —no se le asemeja ni siquiera un poco”. No tendrá ningún problema. ¿Por qué? Porque usted no está sujeto a conflictos de intereses, y es a quien más le importa su dinero.

## Contratación de ayuda financiera

Darse cuenta de que necesita de alguien para ayudarlo a tomar y a implementar decisiones financieras puede ser una revelación muy valiosa. Dedicar unas cuantas horas y varios cientos de dólares para contratar a un profesional competente puede ser dinero bien empleado, incluso si sus ingresos o activos son modestos. Pero necesita conocer lo que su dinero está comprando.

Los asesores o consejeros financieros ganan dinero de tres formas:

- ✓ Ganan comisiones con base en la venta de productos financieros.
- ✓ Cobran un porcentaje de los activos que usted invierte.
- ✓ Cobran por hora de trabajo.

Las siguientes secciones lo ayudarán a diferenciar entre los tres tipos principales de asesores financieros.

### “Asesores” por comisión



Estas personas en realidad no son asesores o consejeros —son vendedores. Muchos corredores de bolsa y de seguros ahora reciben el título de *consultores financieros* o *representantes de servicios financieros* para hacer más glamorosa la profesión y ocultar la forma en que se les paga. Lo mismo sucede con los vendedores de seguros que se hacen llamar *especialistas en planeación testamentaria*.

Un corredor de bolsa que se nombra asesor financiero es como un vendedor de autos Honda que se refiere a sí mismo como consultor de transportación. Un vendedor de Honda, se gana la vida vendiendo autos de la marca Honda —punto. En ningún momento va a informarle sobre las cualidades de los autos Ford, Chrysler o Toyota —a menos, por supuesto, que también venda autos de esas marcas. ¡Tampoco le interesa que usted conozca las posibilidades de ahorro que tiene el sistema de transporte público!

Los vendedores y corredores que se hacen pasar por asesores pueden tener un enorme interés personal en promover ciertos productos, en particular aquellos que pagan comisiones generosas. El recibir una comisión tiende a provocar que sus recomendaciones se inclinen hacia ciertas estrategias (como comprar productos de inversión o de seguros de vida) y que ignoren o le resten importancia a otros aspectos de sus finanzas. Por ejemplo, con gusto le venderán una inversión en lugar de persuadirlo para que salde sus deudas de intereses altos o ahorre e invierta a través del plan de retiro de la compañía para la que trabaja, reduciendo así sus impuestos.

La Tabla 18-1 le da una idea de las comisiones que un asesor financiero puede ganar al vender ciertos productos financieros en particular.

<b>Tabla 18-1 Comisiones de Productos Financieros</b>	
<i>Producto</i>	<i>Comisión</i>
<b>Seguro de Vida (US\$250.000, edad 45):</b>	
Vida a Término	US\$125 a US\$500
Universal/Vida Entera	US\$1.000 a US\$2.500
<b>Seguro de Incapacidad:</b>	
US\$4.000/beneficio mensual, edad 35	US\$400 a US\$1.500
<b>Inversiones (US\$20.000):</b>	
Fondos Mutuos	US\$800 a US\$1.700
Sociedades Limitadas	US\$1.400 a US\$2.000
Anualidades	US\$1.000 a US\$2.000

### ***Porcentaje de activos en asesoría administrativa***

Un asesor financiero que cobra un porcentaje de los activos que administra o invierte es, con frecuencia, una mejor opción que los que cobran comisiones. Este sistema de compensación elimina el incentivo de querer venderle productos con comisiones altas e iniciar muchas transacciones (para generar más comisiones).

El sistema con base en una tarifa es mejor que el utilizado por quienes trabajan en base a comisiones y lo fuerzan a comprar diferentes productos, pero también tiene sus fallas. Supongamos que está tratando de decidir si debe invertir en acciones, bonos o bienes raíces. Un asesor que se gana la vida administrando su dinero, probablemente no le recomendará los bienes raíces, porque reducen el capital de inversión. Por la misma razón, tampoco le aconsejará saldar la hipoteca —argumentando que puede ganar más si invierte el dinero (con su ayuda, por supuesto) que lo que le cuesta tener un préstamo.

Además, a los asesores que cobran en base a tarifas sólo les interesa administrar el dinero de aquellos que ya han acumulado una buena cantidad —lo que descarta a la mayoría de las personas. Varios tienen mínimos de US\$250.000, US\$500.000 o más.



### *Asesoría por tiempo*

La mejor opción para tener ayuda profesional con sus finanzas personales es un asesor que cobre por el tiempo que le dedica. Como no vende ningún producto financiero, no pierde la objetividad. No administra dinero, por lo que puede ayudarlo a tomar decisiones financieras integrales sobre préstamos, planeación de jubilación y a seleccionar buenas inversiones, incluyendo bienes raíces, fondos mutuos y negocios pequeños.



El mayor riesgo al que se enfrenta cuando selecciona a un asesor que cobra por hora, es contratar a alguien incompetente. Por lo que no olvide verificar las referencias y aprenda lo suficiente de finanzas para poder discernir entre un buen y un mal consejo financiero. Otro riesgo se presenta al no definir con claridad el trabajo que quiere que haga y el costo total aproximado (considere pedir todo por escrito) de los servicios del asesor antes de comenzar. También revise algunos de los otros puntos clave que menciono en la sección “Entrevista con Un Asesor Financiero: Haga las Preguntas Correctas”, más adelante en este capítulo.

Cuando no sigue las recomendaciones del asesor, se presenta un tipo de desventaja totalmente diferente. Pagó por el trabajo, pero no lo puso en marcha, por lo que no capturó su valor. Si una de las primeras razones por las que contrató al asesor, fue que está demasiado ocupado o no tiene el interés necesario para hacer cambios en su situación financiera, busque este tipo de apoyo cuando solicite sus servicios.



Si sólo necesita a alguien para que le dé ideas o para que le recomiende una estrategia o producto determinado, puede contratar a un asesor, que cobre por hora, por una o dos sesiones de consejos. Se ahorra dinero al hacer el trabajo y la implementación, usted mismo. Simplemente asegúrese de que el asesor esté dispuesto a darle consejos específicos para que usted pueda ejecutar la estrategia de manera adecuada.

## ***Contratar o No a Un Asesor Financiero***

Si es como la mayoría de la gente, no necesita contratar a un asesor financiero, pero puede ser bueno que consiga algún tipo de ayuda en ciertos momentos de su vida. Las buenas razones para contratar a un asesor financiero quizá son similares a las que tiene para contratar a alguien que limpie su casa o prepare sus impuestos. Si está muy ocupado, no lo disfruta o se siente terriblemente incómodo tomando decisiones por sí solo, contar con un asesor para una segunda opinión suena lógico. Y si le teme a los números y se le ponen los pelos de punta al pensar en hacer una división larga, un buen asesor puede ayudarlo.

## *Cómo puede ayudarlo un buen asesor financiero*

La siguiente lista lo pone al corriente de algunas de las cosas importantes con las que un buen asesor financiero puede ayudarlo:

- ✔ **A identificar problemas y metas:** Muchas personas inteligentes tienen dificultades para ser objetivas con los problemas financieros. Quizá ignoren sus deudas o tengan metas y expectativas poco realistas, dada su situación financiera y su comportamiento. Y varias están tan ocupadas con otros aspectos de sus vidas que nunca se toman el tiempo para pensar en cuáles son sus metas financieras. Un buen asesor financiero le proporcionará la perspectiva objetiva que necesita.  
  
Sorprendentemente, algunas personas se encuentran en una mejor situación financiera de lo que esperaban, en relación con sus metas. Los buenos consejeros en verdad disfrutaban estos aspectos de su trabajo —es más fácil y divertido dar buenas noticias.
- ✔ **A localizar estrategias para alcanzar sus metas financieras:** Quizá su mente es una maraña de varios planes, ideas y preocupaciones, en combinación con una u otra telaraña. Un buen asesor lo ayudará a clasificar sus pensamientos y presentará estrategias alternativas para que las considere mientras trabaja para alcanzar sus metas financieras.
- ✔ **A determinar prioridades:** Quizá esté haciendo varias cosas para mejorar su situación financiera, pero poner en práctica unos cuantos cambios claves tendrá un mayor impacto. Es igualmente importante identificar los cambios que se ajustan a su situación en general y que no lo mantendrán despierto por las noches.
- ✔ **A ahorrar tiempo y molestias de investigación:** Incluso si conoce cuáles son las decisiones financieras de mayor importancia para usted, investigar puede llevarle tiempo y ser frustrante si no sabe en dónde encontrar buena información y consejo. Un buen asesor busca los productos y estrategias disponibles que mejor se ajustan a sus necesidades. Existe tanta información que no vale la pena sobre varios temas financieros que fácilmente puede perderse, desanimarse, desviarse o caer en una trampa. Un buen asesor puede evitar que tome una mala decisión con base en información incompleta o deficiente.
- ✔ **En la compra de productos financieros libres de comisiones:** Cuando contrata a un asesor que cobra por hora, fácilmente puede ahorrarse cientos o miles de dólares al evitar los costos de las comisiones en los productos financieros que compre. Las compras sin comisión son especialmente valiosas cuando se adquieren inversiones y seguros.

- ✔ **Al proporcionar una voz objetiva en la toma de decisiones importantes:** Cuando está tratando de decidir cuándo retirarse, cuánto gastar en la compra de una casa, y en dónde invertir su dinero, se encuentra frente a decisiones muy importantes. Dejarse llevar por las emociones que conllevan estos eventos, puede nublar su perspectiva. Un asesor competente y sensible lo ayudará a salir de la nube y le proporcionará consejos bien fundamentados.
- ✔ **Simplemente a llevarlo a cabo:** No es suficiente decidir lo que necesita hacer —hay que llevarlo a cabo. Y aunque puede usar a un asesor para que le dé consejos y luego hacer todo los cambios por su cuenta, un buen consejero lo ayudará a llevar a término su plan. Después de todo, parte de la razón por la que contrató a un asesor puede ser que usted está muy ocupado o no le interesa administrar sus finanzas.
- ✔ **A mediar:** Si está casado(a) o tiene un socio, las decisiones financieras pueden producir rayos y centellas —en particular aquellas que involucran a toda la familia. Aunque un consejero no puede hacer las veces de terapeuta, uno bueno será sensible a las diferentes necesidades y preocupaciones de cada individuo y tratará de encontrar un punto medio en los asuntos financieros con los que está lidiando.
- ✔ **A ganar dinero y a darle tranquilidad emocional:** El objetivo de la planeación financiera profesional es ayudarlo a ganar la mayor cantidad de dinero y alcanzar sus metas financieras y personales. En el proceso, el asesor financiero debe mostrarle cómo mejorar los rendimientos de las inversiones; disminuir sus gastos, impuestos y costos de seguros; aumentar sus ahorros; mejorar su cobertura de seguros contra catástrofes; y lograr independencia financiera. Poner en orden su refugio financiero debe darle mayor paz mental —como ese sentimiento de libertad y liviandad después de un corte de pelo.

## *Por qué los asesores no son para todo el mundo*

Encontrar a un buen asesor financiero no es fácil, por lo que debe estar convencido de querer contratar a uno antes de aventurarse en la búsqueda de uno competente.

También debe considerar qué tipo de personalidad tiene, antes de contratar ayuda. La experiencia me dice que algunas personas (aunque no lo crea) disfrutan investigar y hacer cálculos. Si esto le suena familiar, o si no se siente cómodo pidiendo consejos, quizá le vaya mejor si se prepara adecuadamente y crea su propia estrategia.



Si se trata de un asunto específico, fiscal o legal, sería mejor que contratara a un buen profesional que se especializara en ese campo en particular, en lugar de pedir ayuda a un asesor financiero.

## *Las Frustraciones de Encontrar a Buenos Asesores Financieros*

Los consumidores agobiados, en especial los que se encuentran en niveles de ingresos bajos y medios, tienen menos opciones atractivas cuando se trata de contratar ayuda financiera. La gran mayoría de las personas que se hacen llamar *asesores y consultores financieros* venden productos y trabajan por comisión, lo que crea enormes conflictos de intereses. Los conflictos de intereses se derivan del hecho de que el corredor tiene un incentivo para recomendar estrategias y vender productos que pagan comisiones generosas, e ignorar aquellas estrategias y productos que no pagan comisiones o son muy bajas.

Los pocos asesores financieros que cobran con base en una tarifa obtienen la mayoría de sus ingresos a través de servicios de administración monetaria. (*Con base en tarifas o mediante pago* significa que las cuotas de los asesores las pagan los clientes, no las compañías cuyos productos recomiendan.) Por lo tanto, estos asesores tienden a enfocarse en clientes que ya han acumulado una fortuna considerable. Los asesores con base en tarifas también pueden tener conflictos de intereses en cuanto a que gravitan hacia estrategias y recomendaciones que involucran la administración constante del dinero, y pueden ignorar o evitar tácticas que disminuyen el monto del dinero de inversión que le administran, a cambio del pago de una tarifa constante.

Las siguientes secciones describen algunos de los problemas asociados con encontrar un buen asesor.

### *Identifique los conflictos de intereses*



Todas las profesiones tienen conflictos de intereses. En algunos campos hay más que en otros, y el de la planeación financiera es uno en los que abundan. Siempre ayuda saber en dónde se encuentran algunos de los peligros. Estas son, entonces, algunas de las razones por las que los asesores no tienen una visión 20/20 cuando dan indicaciones financieras.



## “Planeación financiera” en los bancos

En las últimas décadas, los bancos han sido testigos de una erosión de dinero de sus arcas y bóvedas debido al creciente número de inversionistas que se han dado cuenta de que en general los bancos no son buenos lugares para crear una fortuna. Las cuentas de ahorro y certificados de depósito con mayores rendimientos apenas mantienen a un inversionista por encima de la inflación. Si toma en cuenta tanto impuestos como inflación, estas “inversiones” bancarias no proporcionan un crecimiento real en su dinero de inversión.

Cada vez más, los bancos tienen a “representantes financieros” y a “especialistas financieros” en sus sucursales a la caza de los clientes con saldos grandes. En varios bancos, estos “asesores financieros” son simples corredores que se dedican a vender

inversiones que pagan (a ellos y al banco) atractivas comisiones por ventas.

Aunque se esperaría que los saldos de las cuentas bancarias fueran confidenciales y lejos del alcance de los hambrientos ojos de los vendedores de inversiones, numerosos estudios han demostrado que los bancos están traicionando la confianza de sus clientes.

Con frecuencia los clientes no tienen idea de que los representantes de estos bancos están ganando comisiones y que éstas salen de las inversiones de los clientes. Varios clientes se equivocan (en parte por la poca información que ofrecen los vendedores y los bancos) al pensar que estas inversiones, igual que las cuentas bancarias, están aseguradas por la FDIC y no pueden perder su valor.

### *Venta y promoción de productos que pagan comisiones*

Si un asesor financiero no le cobra una cuota por su tiempo, puede estar seguro que está ganando una comisión en los productos que le trata de vender. Para vender productos financieros, este asesor necesita una licencia de corredor. Una persona que vende productos financieros y gana comisiones de esos productos es un vendedor, *no* un asesor financiero. La asesoría financiera bien hecha involucra observar objetiva e integralmente el rompecabezas financiero para determinar qué piezas son las que encajan bien —algo que los corredores no están entrenados ni financieramente motivados para hacer.

Para hacer más difícil el discernir las intenciones de un asesor, no puede asumir que quienes cobran una cuota por su tiempo no ganan también comisiones vendiendo productos. Es muy común que exista esta doble compensación.

Vender productos que proporcionan una comisión tiende a desvirtuar las recomendaciones de un asesor. Los productos que incluyen comisiones provocan que una menor cantidad de su dinero se destine a las inversiones y seguros que compre. Como la única forma de ganar una comisión es vendiendo un producto, dicho producto o servicio inevitablemente resulta más atractivo a los ojos del asesor que otras opciones. Por ejemplo, tomemos el caso de un asesor que vende seguros de incapacidad, que usted puede obtener a un precio más bajo a través de la compañía para la que trabaja o de una asociación gremial (vea el Capítulo 16). El asesor puede pasar por alto o criticar la opción más atractiva para usted (comprar a través de la compañía para la que trabaja) y enfocarse en la mejor opción para él —venderle una póliza de incapacidad más cara con la que obtenga una comisión.



Otro peligro de confiar en las recomendaciones de un asesor que trabaja por comisiones es que puede dirigirlo hacia los productos que representan la mejor paga para él. Estos productos se encuentran entre los *peores* para usted porque extraen aún más dinero por adelantado para pagar la comisión. También tienden a estar entre los productos financieros más costosos y riesgosos disponibles.

Los asesores que están ávidos por las comisiones también pueden tratar de *agitar* sus inversiones. Lo animan a comprar y a vender en un abrir y cerrar de ojos, atribuyéndolo a la necesidad de cambios en la economía o en las compañías en las que ha invertido. Más compra y venta significa mayores comisiones para el corredor.

### ***Tomar una perspectiva limitada***



Debido a la forma en la que ganan dinero, varios asesores favorecen ciertas estrategias y productos. Como resultado, normalmente no mantienen en mente las necesidades financieras generales del cliente. Por ejemplo, si tiene un problema por acumulación de deudas de consumo, algunos asesores quizá nunca se enteren (o se interesen) porque están enfocados a venderle un producto de inversión. Igualmente, un asesor que vende muchos seguros de vida tiende a desarrollar recomendaciones que requieren que los compre.

### ***No recomendar el ahorro a través del plan de jubilación de la compañía para la que trabaja***

Aprovechar el(los) plan(es) de ahorro de jubilación de la compañía para la que trabaja es una de sus mejores opciones financieras. Aunque este método de ahorrar puede que no sea tan excitante como arriesgar su dinero en

futuros de ganado, no es tan aburrido como observar cómo se seca la pintura en la pared —y más importante, es deducible de impuestos. Algunos asesores están renuentes a recomendar que se aprovechen todas las ventajas de esta opción: No deja mucho dinero para la compra de sus productos de inversión cargados con comisiones.

### ***Ignorar deudas***

Algunas veces, saldar deudas pendientes —como de tarjetas de crédito, de préstamos automovilísticos o incluso hipotecarias— es su mejor opción de inversión. Pero la mayoría de los asesores financieros no recomiendan esta estrategia porque hacer esto reduce el capital que de otra forma podría usar para comprar inversiones —las inversiones que el corredor está tratando de venderle para ganar una comisión o que el asesor quisiera administrar por una cuota regular.

### ***No recomendar inversiones en bienes raíces y negocios pequeños***

Invertir en bienes raíces y negocios pequeños, igual que saldar deudas, requiere dinero que podría invertir en otro lado. La mayoría de los asesores no lo ayudarán a tomar estas decisiones. Incluso pueden llegar a contarle historias sobre desastres de inversión en bienes raíces y negocios pequeños para tratar de desanimarlo.

El valor de los bienes raíces puede bajar igual que el de cualquier otra inversión. Pero a la larga, tener bienes raíces es una buena estrategia financiera para la mayoría de la gente. Con un negocio pequeño, los riesgos son más altos, pero también lo son los rendimientos potenciales. No permita que un asesor financiero lo convenza de que estas opciones no son buenas —de hecho, si conoce del tema y sabe lo que hace, puede obtener mejores rendimientos invirtiendo en bienes raíces y negocios pequeños de lo que recibirá con valores tradicionales como acciones y bonos. Consulte la Parte III para leer más sobre sus opciones.

### ***Vender continuamente servicios de administración monetaria***

La gran mayoría de asesores financieros que no trabajan por comisión ganan dinero administrando el dinero de otras personas por un porcentaje de una cuota regular (normalmente el 1 ó 2 por ciento de su inversión anual). Aunque esta cuota elimina el incentivo de *agitar* su cuenta (comprar y vender frecuentemente sus inversiones) para acumular más comisiones rápidamente, no es probable que necesite el servicio. (Como explico en la Parte III, puede contratar a un administrador monetario profesional por menos.)

Un porcentaje de cuota regular crea un conflicto de intereses; el asesor financiero tratará de alejarlo de estrategias financieras benéficas que reducen el fondo de activos de donde obtiene su porcentaje. Estrategias financieras como maximizar las contribuciones al plan de ahorro de jubilación de la empresa para la que trabaja, saldar deudas como su hipoteca, invertir en bienes raíces o negocios pequeños y demás, son las que más le convienen. Los asesores que trabajan por un porcentaje de los activos que administran pueden estar en contra de dichas estrategias.

### ***Vender servicios legales***

Algunos asesores están en el negocio de crear *fideicomisos* y proporcionar otros servicios de planeación testamentaria a sus clientes. Aunque éstos y otros documentos legales puedan ser adecuados para usted, los asuntos legales son lo suficientemente complejos que los conocimientos de alguien que no es un especialista legal de tiempo completo deben ser estudiados con cautela. Y existen opciones menos costosas si su situación no es complicada.



Si necesita ayuda para determinar si necesita estos documentos legales, investigue un poco: Lea un poco más o consulte a un asesor diferente al que haría el trabajo. Si finalmente contrata a alguien para que lleve a cabo servicios de planeación testamentaria, asegúrese de que sea alguien que se especialice y trabaje de tiempo completo en esto. Vea el Capítulo 17 para conocer más sobre la planeación testamentaria.

### ***Asustarlo innecesariamente***

Algunos asesores le presentan proyecciones generadas en computadora que le muestran que va a necesitar millones de dólares cuando se jubile para mantener su estilo de vida, o que le dicen que las colegiaturas costarán cientos de miles de dólares para cuando su hijo de 2 años esté listo para ir a la universidad.

Mostrarle a un cliente la realidad de su situación financiera es una parte importante y difícil del trabajo de un buen asesor financiero. Pero algunos llevan esta tarea al extremo, asustándolo deliberadamente para que compre lo que le venden. Pintan un cuadro sombrío e implican que puede arreglar los problemas siempre que haga lo que ellos le indican. No permita que lo asusten; lea este libro y ponga su vida financiera en orden.

### ***Crear dependencia***

Varios asesores financieros crean dependencia haciendo parecer que las cosas son tan complicadas que sus clientes sienten que nunca podrán manejar sus finanzas por sí solos. Si su asesor no le dice abiertamente cómo puede aprender más sobre la administración monetaria personal,





probablemente tenga frente a usted a un consultor a perpetuidad. No podemos culpar solamente a la planeación financiera. Como dijo George Bernard Shaw, “Todas las profesiones son conspiraciones contra las masas”.

## ***Problemas regulatorios***



El campo de la planeación financiera tiene un problema en lo que se refiere a supervisión. Ésta es mínima *en el mejor de los casos*. En varios estados, cualquiera puede abrir un negocio y hacerse llamar asesor financiero. La Comisión de Valores y Bolsas de los Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés) supervisa sólo a aquellos asesores financieros que ofrecen consejos y/o administración de inversiones de manera regular y tienen a su cargo más de US\$25 millones de dólares; estos asesores deben registrarse con la SEC como asesores de inversión registrados (RIAs, por sus siglas en inglés). La SEC no supervisa a los asesores que no ofrecen consejos o administración de inversiones.

Los estados supervisan a los cientos de miles de personas que se hacen llamar asesores financieros. Pero la mayoría de los estados han hecho muy poco por monitorear a los asesores y proteger a los consumidores. Por lo tanto, como la Federación de Consumidores de América declaró en su evaluación de la industria, “Los inversionistas de hoy se enfrentan a una combinación mortal de prácticas abusivas de la industria de valores y a una falta de atención regulatoria cuando invierten su dinero”.

## ***Cómo Localizar a Un Buen Asesor Financiero***

Localizar a un buen asesor financiero dispuesto a trabajar con los que todavía no son ricos y famosos, y que no tenga conflictos de intereses es como tratar de encontrar una aguja en un pajar. Las referencias personales y asociaciones son dos métodos que pueden servir como buenos puntos de inicio.

### ***Solicite referencias personales***

Conseguir una referencia personal de un cliente satisfecho a quien tiene confianza es una de las mejores formas de localizar a un buen asesor

financiero. Otras fuentes de referencia pueden ser un contador o un abogado que han probado tener buen sentido común. (Cuidado si estas personas han hecho asesorías financieras en otros campos y se recomiendan a sí mismos.)



## Señales de peligro en las técnicas de socialización de un asesor

El canal a través del cual escucha hablar de un asesor puede darle indicios sobre su integridad y su forma de conducir negocios. Cuidado con los asesores que encuentra (o que lo encuentran) por estos medios:

- ✓ **Llamadas telefónicas en frío:** Acaba de llegar a casa después de un día difícil. Se está sentando en su sillón favorito cuando suena el teléfono. Es Joe, el asesor financiero, y quiere ayudarle a alcanzar todos sus sueños financieros. Las *llamadas telefónicas en frío* (el vendedor le llama, sin previa cita) son la manera menos eficiente para un asesor de conseguir clientes. Este tipo de llamadas son invasivas, y generalmente las hacen vendedores agresivos que trabajan por comisión.

Tenga una libreta junto al teléfono. Apunte la fecha, hora, nombre de la organización y de la persona que llamó cada vez que reciba una llamada en frío. Con cortesía y firmeza pida que no vuelvan a llamarlo. Y si lo hacen, ¡puede demandarlos por US\$500 dólares en un tribunal de demandas pequeñas!

- ✓ **Cursos de educación para adultos:** Esto es lo que sucede con frecuencia en los cursos de educación para adultos que se ofrecen en las universidades locales: Usted paga una cuota razonable por el

curso. Asiste a la clase un poco aturdido con la perspectiva de aprender a administrar sus finanzas. Y el instructor termina siendo un corredor o asesor financiero en busca de clientes. Lo confunde más de lo que le transmite. No es muy específico. Pero está más que dispuesto a mostrarle el camino si lo contacta (y lo contrata) fuera de la clase.

A los asesores de estos cursos se les paga por enseñar. No necesitan conseguir clientes en clase, y, de hecho, hacerlo es poco ético. Sin embargo, debo hacer notar, que parte del problema es que algunas universidades se aprovechan del hecho que dichos “maestros” quieren conseguir clientes, con un sueldo bajo. Así que *nunca* asuma que alguien que enseña un curso de planeación financiera en una universidad local es ético, competente o que busca lo mejor para usted. Aunque suene un poco cínico, asuma que estas personas no tienen ninguna de las características antes mencionadas hasta que demuestren lo contrario.

Los instructores éticos que van a enseñar *no* están ahí para conseguir clientes. De hecho, quizá desanimen abiertamente a los estudiantes que quieran contratarlos. Las universidades inteligentes pagan bien a sus instructores y se deshacen de

aquellos que están más interesados en crear una base de clientes, que en enseñar.

- ✓ **Seminarios “gratuitos”:** Este es un caso de “se recibe lo que se compra”. Como no hay que pagar una cuota para asistir a estos “seminarios gratuitos” y los “maestros” tampoco reciben un sueldo, estos eventos tienden a ser pláticas para venderle algo. El “instructor” quizá comparta con usted alguna información, pero los líderes de seminarios inteligentes saben que la meta de un seminario exitoso es establecerse como un experto y estimular el apetito de los prospectos.

**Nota:** Cuidado con los seminarios enfocados a grupos específicos, como aquellos destinados a personas que han recibido distribuciones de planes de

jubilación, o los que se anuncian como “Planeación Financiera para Mujeres”. La planeación financiera no es específica para un género, raza o estado civil.

Tampoco asuma que el asesor que hace una presentación en la empresa para la que trabaja es el indicado para usted. Se sorprenderá de saber lo poco que los departamentos de prestaciones investigan a las personas que invitan. En la mayoría de los casos, los asesores son aceptados porque no cobran. Una organización con la que estoy familiarizado, daba preferencia a los asesores que, además de no cobrar por las presentaciones, ¡también proveía el almuerzo! Adivine qué —esta preferencia atrajo a muchos corredores que vendían productos de comisiones altas.

Los mejores asesores financieros hacen crecer sus negocios gracias a recomendaciones que se pasan de boca en boca. Los clientes satisfechos son la mejor y más económica mercadotecnia para un profesional. Sin embargo, nunca tiene que tomar la recomendación de alguien como la verdad absoluta. No importa *quién* la haga —incluso si es su mamá o el mismo papa. Investigue. Someta al asesor a las preguntas que enlisto en la siguiente sección “Entrevista con Un Asesor Financiero: Haga las Preguntas Correctas”. He visto a personas en verdaderos problemas por aceptar a ciegas la recomendación de alguien. Recuerde que la persona que le está dando la recomendación (probablemente) no es un experto en finanzas. Él o ella puede quedar tan sorprendido como usted.

Puede que lo refieran con un asesor o un corredor que regresa el favor enviando un negocio a la persona de bienes raíces, asuntos legales o impuestos que lo refirió. En más de una ocasión, profesionistas en otras áreas han dejado muy claro que me referirán negocios si yo hago lo mismo con ellos. Por supuesto, me he negado a hacerlo. Los buenos profesionistas no aceptan este tipo de tratos. Contrate a personas que refieran a otras basándose en sus capacidades y en su ética.

## *Busque asesores a través de asociaciones*

Las asociaciones de asesores financieros con gusto lo referirán con los asesores de su área. Pero como lo explico al principio de este capítulo, las asociaciones gremiales más importantes están compuestas de asesores que venden productos y trabajan por comisiones.

Estos son tres buenos lugares para empezar a buscar buenos asesores financieros:



- ✓ **The National Association of Personal Financial Advisors:** La NAPFA (por sus siglas en inglés) (800-366-2732; [www.napfa.org](http://www.napfa.org)) está conformada únicamente por asesores que cobran en base a una tarifa. Sus miembros no deben ganar comisiones de los productos que venden o recomiendan. Sin embargo, la mayoría de los asesores en esta asociación se ganan la vida ofreciendo servicios de administración monetaria y cobrando una cuota que es un porcentaje de los activos que manejan. Y la mayoría tiene mínimos, lo que los hace inalcanzables para la mayoría de las personas.
- ✓ **The American Institute of Certified Public Accountants:** El AICPA (por sus siglas en inglés) (888-999-9256; [www.cpapfs.org](http://www.cpapfs.org)) es la asociación profesional de contadores públicos certificados que puede proporcionar nombres de miembros que han completado el programa del instituto de Especialista Financiero Personal (PFS, por sus siglas en inglés). Varios de los contadores que han terminado este programa ofrecen asesoría financiera con base en una cuota. Los contadores competentes tienen la ventaja de entender las consecuencias fiscales de las diferentes opciones, lo que constituye un componente importante en cualquier plan financiero. Por otro lado, puede ser difícil para un profesionista mantenerse al día en dos campos tan amplios.
- ✓ **Garrett Planning Network:** Esta compañía lucrativa ([www.garrettplanningnetwork.com](http://www.garrettplanningnetwork.com)) ha desarrollado un sistema para seleccionar asesores que se enfocan en ofrecer ayuda por hora, según lo necesite el cliente. Establecida en el 2000, tienen cerca de 250 asesores miembros por todo el país. Sus asesores tienen varias credenciales y entrenamientos incluyendo Asesor Certificado de Finanzas (CFP, por sus siglas en inglés), doctorados, maestrías y Analista Financiero Diplomado (CFA, por sus siglas en inglés). Para ser miembro, los asesores deben pagar una cuota inicial de US\$7.500 dólares y US\$1.200 dólares al año de ahí en adelante.

## ***Entrevista con Asesores Financieros: Haga Las Preguntas Correctas***

No piense en contratar un asesor financiero hasta que haya leído el resto de este libro. Si no conoce de finanzas personales, ¿cómo puede evaluar la capacidad de alguien que contrate para ayudarlo a tomar decisiones financieras importantes?

Creo firmemente que usted es su mejor asesor financiero. Sin embargo, sé que algunas personas no quieren tomar decisiones financieras sin ayuda. Quizá esté muy ocupado, o simplemente no puede soportar tomar decisiones sobre dinero.

Necesita aceptar que hay mucho en juego cuando contrata a un asesor financiero. Además del costo de los servicios, que en general no son baratos, está poniendo toda su confianza en sus recomendaciones. Entre más sepa, mejor será el asesor con el que termine colaborando, y serán menos los servicios que tenga que comprar.

Las siguientes preguntas lo ayudarán a conocer los fundamentos de las habilidades de un asesor y su integridad profesional. Obtenga respuestas a estas preguntas *antes* de decidir contratar a un asesor financiero.

### ***¿Qué porcentaje de sus ingresos proviene de las cuotas de sus clientes y cuánto de comisiones?***

Hacer esta pregunta primero puede ahorrarle la molestia y el tiempo de preguntar las siguientes nueve. La respuesta correcta es “100 por ciento de mis ingresos vienen de las cuotas que pagan los clientes”. Cualquier cosa menos del 100 por ciento significa que la persona con la que está hablando es un vendedor con un interés especial en recomendar ciertas estrategias y productos.

Tristemente, más de un asesor financiero no dice la verdad. En una investigación encubierta hecha por la revista *Money*, cerca de un tercio de los asesores que dijeron cobrar sólo tarifas, resultaron ser corredores que también vendían productos de inversión y seguros por comisión.

¿Cómo puede descubrir a estas personas? Los asesores que ofrecen consultoría de inversión y tienen a su cargo por lo menos US\$25 millones de dólares deben registrarse con la Comisiones de Valores y Bolsas (SEC, por sus siglas en inglés); si no, normalmente deben registrarse en el estado en donde tienen negocios principalmente. Deben llenar una forma ADV, también conocida como Solicitud Uniforme para el Registro de Asesoría de Inversión. Este extenso documento pide la siguiente información específica a los asesores de inversión:

- ✓ Un desglose del origen de sus ingresos
- ✓ Relaciones y afiliaciones con otras compañías
- ✓ Historial de educación y empleo
- ✓ Tipos de valores que la empresa de asesoría recomienda
- ✓ La lista de tarifas del asesor

En resumen, la Forma ADV proporciona —en blanco y negro— las respuestas a todas las preguntas esenciales. Con llamadas telefónicas de ventas o materiales de mercadotecnia enviados por correo, un asesor tiende más a suavizar o a ignorar ciertos asuntos. Aunque algunos asesores mienten en la Forma ADV, la mayoría son más veraces en esta forma que en su misma publicidad.

Solicite al asesor que le mande una copia de la Forma ADV. También investigue si está registrado y si tiene un historial de problemas llame a la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) al 800-732-0330 o visite la página de Internet [www.sec.gov](http://www.sec.gov). También puede contactar al departamento que supervisa a los asesores en su estado.

## ***¿Qué porcentaje de las cuotas pagadas por los clientes se destina a la administración corriente de dinero contra la planeación financiera por hora?***

La respuesta de cómo se le paga al asesor ofrece una clave para saber si planea convencerlo de que lo contrate para manejar su dinero. Si quiere recomendaciones objetivas y específicas sobre planeación financiera, dé preferencia a los asesores que obtienen sus ingresos cobrando por hora. Varios consejeros y asesores se hacen llamar “con base en cuotas”, lo que generalmente significa que se ganan la vida administrando dinero por un porcentaje.

Si quiere a un administrador monetario, puede contratar a los mejores a precios muy accesibles a través de un fondo mutuo. O si tiene activos considerables, puede contratar a un administrador monetario establecido (refiérase al Capítulo 10).

### ***¿Cuál es su cuota por hora?***

Las tarifas para los asesores financieros van desde US\$75 hasta varios cientos de dólares por hora. Si compara, puede encontrar asesores magníficos que cobran alrededor de US\$100 a US\$150 dólares la hora.

Cuando compare asesores, recuerde que lo que importa es el costo total que espera pagar por los servicios que busca.

### ***¿También ofrece servicios fiscales o legales?***

Tenga cuidado con alguien que dice ser un experto en más de un campo. Los terrenos fiscales, legales y financieros son vastos por sí solos, y son complicados de dominar simultáneamente incluso para los mejores asesores.

Una excepción es el contador que también desempeña planeaciones financieras básicas por hora. Igualmente, un buen asesor financiero debe tener un fundamento sólido en los asuntos legales y fiscales básicos que se relacionan con las finanzas personales. Las compañías grandes cuentan con especialistas disponibles en diferentes áreas.

### ***¿Qué experiencia laboral y educativa lo califica para ser un asesor financiero?***

Esta pregunta tiene varias respuestas correctas. Idealmente, un asesor debe tener experiencia en el campo de los servicios de negocios o financieros. Algunos recomiendan buscar asesores con por los menos cinco o diez años de experiencia. Siempre me he preguntado ¿cómo es que se ganan la vida esos primeros cinco o diez años, si las personas no los contratan hasta que cumplen con estas metas! Un buen asesor también debe ser bueno con los números, hablar en un lenguaje claro, y tener buenas habilidades de interrelación personal.

La educación es un poco como la comida. Muy poca te deja hambriento. Demasiada te deja una sensación de congestión e incomodidad. Y una pequeña cantidad de buena calidad es mejor que mucha de baja calidad.

Como las decisiones de inversión son una parte crítica de la planeación financiera, cabe notar que los nombres más comunes de entrenamiento educativo entre los administradores monetarios profesionales son MBA (maestría en administración de empresas, por sus siglas en inglés) y CFA (analista financiero diplomado). Y algunos asesores fiscales que trabajan por hora tienen credenciales de PFS (especialista financiero personal, por sus siglas en inglés).

### ***¿Alguna vez ha vendido sociedades limitadas, opciones, futuros o materias primas?***

Las respuestas correctas para esta pregunta son *no, no, no y no*. Si no tiene idea de lo que son estos desastres, refiérase al Capítulo 9. También necesita tener cuidado con aquellos que solían trabajar en estas áreas, pero que ahora dicen que vieron la luz y reformaron su camino.

Los profesionales con un juicio limitado quizá no repitan los mismos errores, pero es muy probable que cometan nuevos a su costa. La experiencia me dice que es muy difícil que, incluso los asesores que se han “reformado”, trabajen por hora. La mayoría trabaja por comisión o quiere administrar su dinero por una cuota considerable.

### ***¿Tiene seguro de responsabilidad civil (errores y omisiones)?***

Algunos consejeros pueden sorprenderse con esta pregunta o piensan que usted es un cliente problemático en busca de una demanda. Por otro lado, los accidentes suceden; es por eso que existen los seguros. Así que si el asesor no tiene seguro de responsabilidad civil, omitió uno de los conceptos fundamentales de la planeación: Asegurarse contra riesgos. No cometa el error de contratarlo.

No permitiría (o no debería dejar) entrar a contratistas a su casa para realizar un trabajo sin saber si tienen un seguro que cubra cualquier error que cometan. De la misma forma, debe insistir en contratar a un asesor que



cuenta con protección en caso de que cometa un error importante por el que sea responsable. Asegúrese de que tiene cobertura suficiente considerando con lo que le está ayudando.

### ***¿Puede proporcionarme referencias de clientes con necesidades similares a las mías?***

Tómese el tiempo de hablar con otras personas que han usado al mismo asesor. Pregunte lo que hizo por ellas, y averigüe cuáles son sus fortalezas y debilidades. Puede aprender un poco sobre su historial y su estilo. Y como quiere tener una relación lo más productiva posible con su asesor, entre más lo conozca, será más fácil comenzar de lleno si lo contrata.

Algunos asesores financieros ofrecen una consulta de introducción “de cortesía”. Si un asesor ofrece una consulta gratis que le permita conocerlo y esto lo hace sentirse más cómodo al contratarlo, está bien. Pero cuidado: La gran mayoría de las consultas gratis terminan siendo pláticas de venta para ciertos productos o servicios que ofrece el asesor.

El hecho de que un asesor no ofrezca una consulta gratis puede ser una buena señal. Los consultores que están ocupados y que trabajan estrictamente por hora, no pueden darse el lujo de quemar una hora de su tiempo para dedicarla a una sesión gratis con una persona. También necesitan cuidarse de quienes buscan consejos gratis. Estos asesores a veces están dispuestos a pasar algún tiempo en el teléfono contestando preguntas sobre su historial. También deben de poder mandarle esta información por correo y proporcionarle referencias.

### ***¿Puede proporcionarme estrategias específicas y recomendaciones sobre productos que pueda implementar por mi cuenta si así lo decido?***

Esta es una pregunta importante. Algunos asesores quizá digan que los puede contratar por hora. Pero luego sólo ofrecen consejos generales sin entrar en detalles. Otros *juegan una partida doble* —le cobran una cuota por hora al inicio para hacerlo sentir que no está tratando con un vendedor, y luego

tratan de venderle productos con comisiones. También tenga cuidado con los asesores que dicen que puede elegir implementar sus recomendaciones por su cuenta y luego recomiendan productos financieros con comisiones.

## ¿Cómo se maneja la implementación?

Idealmente, debe encontrar a un asesor que le permita elegir si quiere contratarlo para que le ayude con la implementación una vez que le presentó las recomendaciones. Si sabe que va a seguir los consejos que le dio y que puede hacerlo sin más explicaciones y preguntas, no lo contrate.

Por otro lado, si en primer lugar, contrata al consejero porque no tiene el tiempo, el deseo y/o la experiencia para manejar su vida financiera, integrar una implementación en el trabajo de planeación es una buena idea.

## Aprenda de los Errores de Otros

A lo largo de los años que he trabajado como consejero financiero y ahora, contestando preguntas de los lectores, escucho demasiados problemas con los que la gente se encuentra al contratar asesores financieros incompetentes y sin ética. Para evitar repetir los errores de los demás, por favor recuerde lo siguiente:



- ✓ Necesariamente *debe* hacer una investigación antes de contratar a cualquier asesor financiero. A pesar de las recomendaciones de otros sobre uno en particular, puede terminar con un mal consejo de un asesor parcial.
- ✓ Las áreas de la planeación financiera y el corretaje son campos minados para los consumidores. El problema fundamental es el enorme conflicto de intereses que se crea cuando los “asesores” venden productos que les dan comisiones por ventas. Vender servicios regulares de administración monetaria también crea un conflicto de intereses.  
 Imagine que tiene los síntomas de una gripa muy fuerte. ¿Estaría satisfecho viendo a un doctor que no cobrara por la visita pero en su lugar ganara dinero vendiéndole medicinas? Quizá no *necesite* las medicinas —o por lo menos no unas tan caras. Probablemente lo que en realidad necesita es la sopa de pollo de Mamá y diez horas de sueño.
- ✓ Entre más sepa, y más entienda que el invertir y otras decisiones financieras no necesitan ser tan complicadas, más se dará cuenta que no tiene que gastar puños de dinero (o nada de dinero) en asesores y consejeros financieros. Al ver su reflejo en el espejo verá a la persona que tiene las mejores intenciones para cuidar sus intereses y es su mejor asesor financiero, usted mismo.

## Capítulo 19

# Administración Monetaria Computarizada

---

### *En Este Capítulo*

- ▶ Evaluación de los diferentes tipos de programas computacionales y sitios de Internet
  - ▶ Cómo llevar a cabo tareas financieras con su computadora
- 

**A**unque una computadora pueda ayudarle con sus finanzas personales, se trata simplemente de una de tantas herramientas. Las computadoras son excelentes para llevar a cabo tareas rutinarias (como procesar muchas cuentas o hacer muchos cálculos) con más rapidez y para auxiliarlo en su investigación.

Este capítulo le da una visión general de cómo usar los programas computacionales y el ciberespacio para trabajar con sus finanzas. Le digo cómo usar esta tecnología para pagar sus cuentas, preparar impuestos, recaudar información sobre inversiones, planear su jubilación, comprar y vender valores, comprar seguros y hacer su planeación testamentaria, y le indico cuáles son los mejores programas y sitios de Internet.

## *Evaluación de Programas Computacionales y Sitios de Internet*

Con su computadora tiene acceso a dos depósitos importantes de información sobre finanzas personales. Aunque en ocasiones es difícil distinguir entre estas dos categorías, se definen, grosso modo, como Software e Internet:

- ✓ *Software* se refiere a los programas computacionales que vienen en una caja o en un disco de DVD, o están disponibles para bajarlos en línea. La mayoría de los paquetes de software financiero producidos en masa se venden por menos de US\$100 dólares. Si alguna vez ha utilizado un procesador de palabra como Word o WordPerfect o una hoja de cálculo como Excel, entonces ha manejado un software.
- ✓ *Internet* es un vasto océano de información al que normalmente tiene acceso vía un MODEM, un MODEM para cable, o DSL (línea de suscripción digital, por sus siglas en inglés). Estos aparatos permiten a su computadora comunicarse con otras. Para tener acceso a Internet, necesita un navegador de Internet, que puede conseguir a través de su proveedor de servicios de Internet (ISP, por sus siglas en inglés). La gran mayoría de la información financiera en Internet la suministran compañías que promocionan sus mercancías, y por lo tanto, es gratis. Algunos sitios venden la información por una cuota.

## ***Totalización de los beneficios del software financiero***

Aunque el número de paquetes de software de finanzas personales y de sitios de Internet está creciendo constantemente, la calidad no lo está haciendo al mismo ritmo, en especial entre los sitios gratis de Internet. El mejor software puede

- ✓ Guiarlo para logara una mejor organización y manejo de sus finanzas personales
- ✓ Ayudarlo a completar tareas mundanas o cálculos complejos más rápido y fácil, y proporcionar consejos básicos en territorio desconocido
- ✓ Hacerlo sentir en control de su vida financiera

Por otro lado, un software mediocre y malo, puede hacer que se sienta estúpido, o mínimo, que quiera arrancarse el pelo. Los paquetes malos por lo general terminan en el cementerio para software.

Después de haber revisado muchos de los paquetes disponibles, puedo asegurarle que si tiene problemas con algunos de los programas que se ofrecen (e incluso con los programas más útiles), no es su culpa. Demasiados paquetes asumen que usted ya sabe cosas como su tasa fiscal, sus opciones hipotecarias y la diferencia entre fondos mutuos accionarios y de bonos. Mucho de lo que hay en el mercado es demasiado técnico y difícil de usar. Algunos incluso no son muy precisos financieramente.

Un buen paquete de software, como un buen asesor fiscal o financiero, debe ayudarlo a manejar mejor sus finanzas. Debe explicar de manera sencilla y concisa la terminología financiera, y ayudarlo a tomar decisiones a través de opciones y recomendaciones, permitiéndole “jugar” con las alternativas antes de seguir un plan de acción determinado.

Constantemente los paquetes de software financiero están siendo diseñados para llevar a cabo más de una tarea o de cubrir más de un área de finanzas personales. Pero recuerde que ningún paquete de software cubre todos los problemas de su vida financiera. Más adelante, en este capítulo, recomiendo algunos de mis softwares financieros favoritos.

## ***Navegando con cuidado por Internet***

Igual que con la información que recibe de cualquier medio, cuando navega por Internet, tiene que separar lo bueno de lo malo. Si camina a ciegas e incoherentemente piensa que todo lo que se encuentra ahí es “información”, “investigaciones” o “consejos objetivos” que le serán de utilidad, es momento de enfrentarse a la realidad.

La mayoría de los sitios de finanzas personales en Internet son gratis, lo que —adivine— significa que básicamente anuncian o están manejados por anunciantes. Si busca información escrita por expertos o escritores imparciales —digamos que— encontrará alguna, pero la mayoría será tendenciosa y poco fundamentada.

### ***Evalúe la fuente para que pueda reconocer las tendencias***

Un reporte en Internet publicado por una importante compañía bancaria de inversión proporciona una lista de los sitios “más cool” de finanzas. En la lista se encuentra la página de Internet de uno de los principales bancos. Como hace mucho que estuve en secundaria, no estoy muy seguro de los que significa “cool”. Si puede usarse para describir una página bien organizada y agradable gráficamente, entonces, puedo decir que la página del banco es cool.

Sin embargo, si busca información y consejo confiable, entonces, definitivamente, el sitio no es “cool”. Lo encamina hacia una dirección financiera que beneficia (lo que no es de sorprender) al banco y no a usted. Por ejemplo, en la sección de bienes raíces, se pide a los usuarios que introduzcan su ingreso neto mensual y el enganche. Entonces, utilizan esta información para escupir el supuesto monto que los usuarios pueden “destinar” para gastar en una casa. No se hace mención de las otras metas y

preocupaciones —como ahorrar para la jubilación— lo que afecta la capacidad que tiene una persona para gastar una cantidad determinada en una casa.

Evalúe este consejo en la zona de préstamos del sitio: “Cuando no dispone de efectivo para hacer compras importantes, lo podemos ayudar con un préstamo para lo que necesite. Desde un auto nuevo, hasta esas vacaciones que siempre ha querido, o esos nuevos electrodomésticos para la cocina, puede hacer sus sueños realidad, ahora”. “Oprima un botón en la parte inferior de esta pantalla —y listo, estará en camino para terminar con una deuda en la tarjeta de crédito y un préstamo de un auto. ¿Por qué molestarse en practicar la gratificación demorada, vivir dentro de sus posibilidades, o comprar algo usado si conseguir un préstamo es “fácil” y viene con “privilegios especiales”?”

### ***Cuidado con el contenido “patrocinado”***

El contenido “patrocinado”, que es un eufemismo para anunciar algo bajo el disfraz del contenido editorial, es otro problema del que tiene que cuidarse en los sitios de Internet. Puede encontrar una extensión de responsabilidades o una nota, con frecuencia, en letras pequeñas, enterrada en una parte obscura del sitio de Internet, que dice que el artículo está patrocinado por (en otras palabras, anuncio pagado por) el “autor”.

Por ejemplo, un sitio de fondos mutuos dice que “su principal propósito es proporcionar a los espectadores una guía independiente que contenga información y artículos que no puedan encontrar en ningún otro lado”. El “contenido” del sitio sugiere otra cosa. En la sección “El Rincón de los Expertos”, hay material reimpreso de un boletín informativo a favor de la compra y venta frecuente de fondos mutuos para cronometrar los movimientos del mercado. Resulta que el artículo está “patrocinado por el citado experto”: En otras palabras, es un anuncio pagado. (El historial de las recomendaciones pasadas del boletín informativo, que no se discute en el sitio, es malo.)

### ***Manténgase alejado de los consejos tendenciosos de planeación financiera***

También aconsejo saltarse los consejos de planeación financiera que ofrecen compañías de servicios financieros cuyo objetivo es venderle algo. Dichas compañías no pueden tomar la visión objetiva e integral que se necesita para ofrecer un consejo útil.

Por ejemplo, en un sitio de Internet de una importante compañía de fondos mutuos, encontrará una gran cantidad de material sobre los fondos mutuos que ésta ofrece. El consejo sobre planeación universitaria del sitio es

incorrecto porque incita a los padres a depositar dinero en una cuenta en custodia a nombre del menor. Se ignora totalmente el hecho de que esto minará la capacidad de su hijo(a) para calificar para la ayuda financiera (vea el Capítulo 13); que su hijo tendrá el control del dinero a los 18 ó 21 años dependiendo del estado en donde viva; y que le conviene más aumentar el plan de jubilación ofrecido por la empresa en la que trabaja. Sin embargo, si hiciera eso, no podría abrir una cuenta de ahorro para la universidad en la compañía de fondos, que es lo que recomienda el sitio.

### ***Rechace el enfoque a corto plazo***



Varios sitios financieros de Internet proporcionan cotizaciones de acciones en tiempo real como gancho para un sitio que está plagado de anuncios. Mi experiencia al trabajar con inversionistas individuales es que entre mayor sea su enfoque a corto plazo, peor les va. Y revisar su cartera de inversiones durante la jornada financiera ciertamente promueve el enfoque a corto plazo.

También tenga cuidado con los consejos que se ofrecen en los tableros electrónicos de intercambio de ideas. Igual que en el mundo real, hablar con extraños e intercambiar ideas algunas veces está bien. Sin embargo, si no conoce la identidad y las capacidades de los anunciantes de los tableros electrónicos o de los participantes en una sala virtual de conversación, ¿por qué seguiría sus consejos financieros o sobre acciones? Está bien obtener ideas de varias fuentes, pero infórmese e investigue antes de tomar decisiones financieras personales.



Si quiere manejar mejor sus finanzas personales y aprender más, recuerde que el antiguo dicho “Recibes lo que compras” es muy sabio. La información gratis en Internet, en especial la que proporcionan las compañías de la industria de servicios financieros, es principalmente de auto-servicio. Quédese con los proveedores de información que son reconocidos fuera de Internet o que no tienen nada que vender, con excepción de información objetiva y consejos.

## ***Ejecutar Tareas Monetarias Mediante La Computadora***

En lo que resta de este capítulo, detallo tareas importantes de finanzas personales que su computadora puede ayudarle a realizar. También ofrezco recomendaciones de los mejores programas computacionales y sitios de Internet para ejecutar estas tareas.

## Pago de cuentas y seguimiento de su dinero

Los software de chequera automatizan el proceso de pagar sus cuentas, y llevan un registro de los cheques que gira, además de preparar reportes que detallan sus gastos por categoría para que pueda identificar los puntos más grandes de su presupuesto. Una desventaja al usar estos programas para llevar un registro de sus gastos es que sólo capturan lo que usted ingresa. Por lo tanto, las categorías de monto y gastos de sus tarjetas de crédito y compras en efectivo, que para la mayoría de las personas es substancial, se omiten a menos que usted registre esta información (o consiga una tarjeta de crédito de la compañía de software, que le permita bajar las transacciones de la tarjeta a través de su computadora). Consulte el Capítulo 3 para saber cómo llevar un registro de sus gastos.



De los programas que he revisados para esta categoría, Quicken y Microsoft Money son buenos. Además de ofrecer funciones de impresión de cheques y pago de cuentas, ambos paquetes son organizadores financieros. Los programas le permiten enlistar sus inversiones y otros activos, junto con sus préstamos y otras responsabilidades financieras.

Además de la inversión significativa del tiempo necesario para aprender a usar el programa de software, la otra desventaja es el costo —los cheques de computadora son caros. Si ordena los cheques directamente del fabricante del software (el programa incluye formas de pedido), pagará alrededor de US\$95 dólares más gastos de envío por 500 cheques. Puede cortar a la mitad estos gastos si los ordena de otras compañías. Checks Tomorrow ([www.checkstomorrow.com](http://www.checkstomorrow.com)), por ejemplo, vende 500 cheques por US\$40 dólares más gastos de envío.

Puede evitar el tener que manejar cheques de papel —escritos o impresos— registrándose para hacer *pagos en línea*. Con estos servicios, se ahorra los timbres y los sobres, y el costo del servicio puede ser comparable con lo que gasta en estos materiales. Estos servicios están disponibles, para cualquiera que tenga una cuenta de cheques, en un número, cada vez mayor, de bancos, cooperativas de crédito y empresas de corretaje, así como de programas de chequera. El servicio lo realiza una compañía intermediaria que recibe sus instrucciones electrónicas y paga las cuentas por usted. No más timbres que pegar o sobres que rellenar. Incluso puede pagar cuentas regulares de manera automática.



No necesita un programa de chequera para pagar sus cuentas en línea. Simplemente regístrese con una institución financiera que ofrezca el servicio. La página de Internet de CheckFree ([www.checkfree.com](http://www.checkfree.com)) puede dirigirlo hacia las empresas que ofrecen este servicio de pago de cuentas. Como la mayoría de los pagos en línea cobran una cuota mínima mensual, puede



encontrar formas más baratas para evitar girar cheques y pegar timbres. Por ejemplo, algunos negocios a los que tiene que enviar pagos cada mes, le permiten abrir un servicio mensual de pago electrónico directamente con ellos.

## *Planeación de su jubilación*

Un buen software de planeación de jubilación y herramientas en línea lo ayudará a planear su jubilación haciendo los cálculos por usted. Pero también le muestran la forma en que cambios específicos —como los rendimientos de inversión, tasa de inflación o sus ahorros— pueden afectar el momento y el estilo de su jubilación. El mayor aspecto de ahorro de tiempo del software para planear la jubilación y de los sitios de Internet es que le permiten jugar con ellos más rápido y ver las consecuencias de los cambios en cada escenario.

Algunas de las principales compañías de inversión que describo en la Parte III de este libro son fuentes de herramientas de buena calidad y de bajo costo para planear la jubilación. Vale la pena considerar las siguientes:

- ✓ T. Rowe Price ([www.troweprice.com](http://www.troweprice.com)), su sitio de Internet tiene varias herramientas que pueden ayudarlo a determinar su condición, en términos de alcanzar una meta determinada de jubilación. T. Rowe Price (800-638-5660) también ofrece algunos excelentes folletos de trabajo para asistirlo a planear su jubilación. La Guía de Planeación de Jubilación de la compañía es para aquellos que están a más de cinco años de jubilarse, y la Guía de Preparación para la Jubilación es para quienes están jubilados o están a cinco años de serlo. No le sorprenda encontrar algo de publicidad sobre los fondos mutuos de T. Rowe Price en estos folletos y en el software.
- ✓ Vanguard ([www.vanguard.com](http://www.vanguard.com)), el sitio de Internet de esta compañía lo ayudará a determinar metas de ahorro para alcanzar metas de jubilación, así como a administrar su presupuesto y sus activos cuando esté jubilado.

## *Preparación de impuestos*

Un buen software, si se usa adecuadamente, le ahorrará tiempo y dinero al preparar sus impuestos. Los mejores programas lo “entrevistan” para recolectar la información necesaria y seleccionar las formas apropiadas con base en sus respuestas. Por supuesto, usted sigue siendo el responsable de localizar toda la información que se necesita para completar su declaración. Los contribuyentes con más experiencia pueden saltarse la entrevista e ir



directamente a las formas que saben que tienen que completar. Estos programas también ayudan a ubicar deducciones olvidadas y a identificar otras estrategias de reducción de impuestos.

TurboTax y TaxCut están entre los mejores programas de preparación de impuestos que he revisado.

Además de los paquetes para impuestos federales, también existen programas de preparación de impuestos estatales. Varias de las formas fiscales estatales son bastante fáciles de llenar porque están basadas en información de la forma federal. Si sus formas de impuestos estatales están basadas en las federales, no compre los paquetes de preparación de impuestos estatales sobre la renta y haga su declaración a mano.

Si tan sólo está buscando formas fiscales, puede conseguirlas, sin costo, en los libros de preparación de impuestos, o a través del sitio de Internet del IRS ([www.irs.gov](http://www.irs.gov)).

## *Investigación de inversiones*

En lugar de ir a la biblioteca y pelearse por conseguir los manuales preferidos de referencia para investigación, gastar cientos de dólares en la compra de versiones impresas para su uso particular, o sufrir el infierno de los correos de voz cuando llama a las agencias del gobierno, su computadora le permite acceder a una gran variedad de materiales. Normalmente, también puede pagar sólo por lo que necesita:

- ✓ **Sec.gov:** Este sitio le permite acceso ilimitado sin costo a los documentos de la Comisiones de Valores y Bolsas. Todas las corporaciones públicas, así como las de fondos mutuos, archivan sus reportes con la agencia. Sin embargo, sea conciente de que navegar este sitio requiere paciencia.
- ✓ **Morningstar.com:** Este sitio permite el acceso a los reportes individuales de acciones y fondos mutuos de Morningstar. Los reportes son gratis, pero son versiones simplificadas del extenso software y productos de papel de la compañía. Si quiere comprar los reportes completos de Morningstar en línea, lo puede hacer pagando una cuota.
- ✓ **Vanguard.com:** Aunque tengo mis reservas en cuanto a los materiales “educativos” de las compañías de servicios financieros, debido a los consejos tendenciosos e interesados, algunas compañías hacen un buen trabajo con esos materiales. El grupo de fondos mutuos Vanguard, que es accesible para los inversionistas y ofrece buenos precios, tiene una universidad en línea en su sitio de Internet, en donde los inversionistas pueden aprender las bases de la inversión de fondos. Además, los inversionistas de los fondos Vanguard tienen acceso a información personal actualizada de su cuenta a través del sitio.

## *Compra-venta en línea*

Si ha hecho toda su investigación sobre inversiones, comprar y vender valores en línea quizá le ahorre dinero y tiempo. Durante años, a los corredores de descuento (sobre los que hablo en el Capítulo 8) se les consideraba la fuente de bajo costo para la compra y venta de acciones. Hoy en día, corredores en línea como E\*TRADE Financial (800-822-2021; [www.etrade.com](http://www.etrade.com)) y Scottrade (800-619-7283; [www.scottrade.com](http://www.scottrade.com)) han marcado una nueva pauta en costos bajos. Las principales compañías de fondos mutuos como T. Rowe Price y Vanguard, también ofrecen servicios competitivos en línea.

Varios de los nuevos corredores de descuento han construido sus negocios de corretaje de valores alrededor de la compra y venta de acciones en línea. Al eliminar los costos de operación de las sucursales, y aceptar y procesar intercambios por computadora, los corredores en línea mantienen sus costos y cargos de corretaje al mínimo. Las empresas de corretaje electrónico de descuento son para la personas que quieren dirigir sus propios negocios financieros y no quieren o no necesitan trabajar con un corredor personal. Sin embargo, algunos de estos corredores tienen productos y servicios limitados. Por ejemplo, algunos no ofrecen varios de los mejores fondos mutuos. Y mi propia experiencia al tratar de contactar a una persona real en algunos de los corretajes en línea no ha sido placentera —he tenido que esperar más de diez minutos antes de que un representante de servicio al cliente tomara la llamada.

Aunque con la compra-venta en línea ahorre en costos de transacción, también puede estar tentado a comprar y vender más de lo necesario, lo que resulta en costos totales más altos de compra-venta, rendimientos de inversión más bajos, e impuestos más altos sobre la renta. El seguir las inversiones a diario lo incita a pensar a corto plazo. Recuerde que las mejores inversiones son las que se compran y se conservan por un período de tiempo considerable (vea la Parte III para más información).

## *Búsqueda y lectura de publicaciones*

Varias publicaciones de negocios y finanzas se encuentran en línea ofreciendo a los inversionistas noticias e información del mercado financiero. El *Wall Street Journal* ofrece una edición personalizada del periódico en línea ([online.wsj.com](http://online.wsj.com)). Usted puede ajustar el contenido para satisfacer sus necesidades específicas. El costo es de US\$99 dólares al año (US\$49, si ya está suscrito al periódico).

Las principales publicaciones de negocios como *Forbes* ([www.forbes.com](http://www.forbes.com)) y *BusinessWeek* ([www.businessweek.com](http://www.businessweek.com)) publican en Internet el contenido de sus revistas en curso. Sin embargo, un gran número de

publicaciones están cobrando, a quienes no están suscritos a la revista impresa, por artículos archivados y por algunos contenidos actuales. Asegúrese de tomar con reserva lo que lee y escucha en los medios masivos de comunicación (vea el Capítulo 20 para saber más sobre los medios masivos). Gran parte del contenido se centra en despertar la ansiedad de la gente y hacer hincapié en las crisis y tendencias más recientes.

## *Compra de seguros de vida*

Si tiene seres queridos que dependen de usted, probablemente sabe que necesita algún tipo de seguro de vida. Pero sume el horror de los vendedores de seguros de vida y el miedo a la muerte, y obtiene una receta para la procrastinación. Aunque su computadora no puede detener a La Muerte, si puede ayudarlo a encontrar una póliza de buena calidad y 80 por ciento menos costosa que las opciones más caras, todo sin tener que lidiar con las intensas tácticas de venta.

La mejor forma para comprar un seguro de vida a término en línea es a través de uno de los servicios de cotizaciones que menciono en el Capítulo 16. En cada uno de estos sitios tiene que proporcionar su fecha de nacimiento, si fuma o no, cuánta cobertura quisiera, y por cuánto tiempo quiere fijar la prima inicial. Una vez que entrega esta información, aparece una nueva página de Internet con una lista de cotizaciones de bajo costo (asumiendo que goza de buena salud) de compañías de seguros que han recibido calificaciones altas (en cuanto a estabilidad financiera).



Invariablemente, las cotizaciones se clasifican según lo baratas que son. Aunque el costo ciertamente es un factor importante, muchos de estos servicios no hacen un buen trabajo al explicar otros factores importantes que hay que considerar cuando se comparan compañías. Por ejemplo, algunas veces, los servicios no cubren las tasas máximas y las proyectadas después de que expira el primer término. Asegúrese de preguntar sobre estas otras tasas futuras antes de que acepte una póliza determinada.

Si decide comprar una póliza de una de las agencias en línea, también puede llenar una solicitud en línea. La agencia de cotización le enviará, a continuación, una descripción detallada de la póliza y aseguradora, junto con la solicitud que llenó. Además de tener que tratar con la lentitud del correo, también tendrá que hacerlo con un *técnico en medicina*, que le hará una visita a su casa para verificar su estado de salud . . . ¡por lo menos hasta que un genio logre inventar una forma para tomar una muestra de sangre y orina en línea!

## Preparación de documentos legales

Igual que puede preparar una declaración de impuestos con los consejos de un programa software, también puede hacerlo con documentos legales comunes. Este tipo de programas puede salvarlo de la, con frecuencia, ardua tarea de encontrar un abogado competente y de precio razonable.

Usar un software legal es generalmente preferible a llenar documentos con espacios en blanco. El programa cuenta con las virtudes inherentes de dirigir y limitar sus opciones y prevenirlo de cometer errores comunes. Los programas de calidad también incorporan los conocimientos y perspectivas de los genios legales que desarrollaron el software. Y le ahorran dinero.

Si su situación no es complicada, un software legal puede funcionar muy bien para usted. En cuanto a la legalidad de los documentos que realice con el programa, recuerde que en un testamento, por ejemplo, son los testigos quienes hacen que sea legal y válido; el hecho de que un abogado prepare el documento *no* es lo que le da validez.



Un paquete excelente para preparar testamentos es Quicken WillMaker Plus, publicado por Nolo, un nombre que, en el mundo de las publicaciones legales, es sinónimo de buena calidad y accesible para el usuario. Además de ayudarlo a preparar testamentos, con WillMaker también puede preparar un documento de voluntad de vida y un poder notarial médico. El software también le permite crear un fideicomiso testamentario que sirve para mantener propiedades fuera de una legalización en caso de que muera (vea el Capítulo 17). Igual que los testamentos, los fideicomisos testamentarios son documentos estándar que puede crear de manera adecuada con la guía de un muy buen paquete de software. El programa le aconseja buscar ayuda profesional para su situación, si así lo requiere.



## Capítulo 20

# En El Aire y en Papel

---

### *En Este Capítulo*

- ▶ El impacto de los medios masivos de comunicación en los inversionistas
  - ▶ Seguir o no la cobertura de inversiones de la radio y la televisión
  - ▶ Navegar sin peligros en Internet en búsqueda de información sobre inversiones
  - ▶ Evaluación de periódicos y revistas
  - ▶ Los mejores libros de inversión
- 

**N**o existe carencia de opciones cuando se trata de encontrar noticias en la radio y la televisión, sitios de Internet, periódicos, revistas y libros que hablen de dinero y pretendan ayudarlo a hacerse rico. El reto está en descartar los recursos malos y enfocarse en los mejores.

Como probablemente no se considera un experto en finanzas, con frecuencia no sabrá a quién creer y escuchar. En este capítulo lo ayudo a resolver este problema.

## *Estudiando Los Medios Masivos de Comunicación*

Para bien o para mal, los medios masivos en los Estados Unidos tienen una profunda influencia en la cultura. Lo bueno es que, hoy en día, las noticias se difunden ampliamente. Por lo que si se retira del mercado un producto, o hay un brote de un virus peligroso en su área, probablemente se enterará, más de lo necesario, a través de los medios —¡o por miembros de la familia conectados a éstos!

Sin embargo, las desventajas de los medios masivos son abundantes.

## ¿El objetivo es alarmar o informar?

Imagine que se sienta a ver las noticias de la noche y escucha el siguiente reporte de la bolsa de valores:

“El día de hoy en Wall Street, los precios de las acciones bajaron poco menos del 1 por ciento, extendiendo así el declive del mercado de la semana pasada. La razón: Más personas querían vender que comprar. En lo que va del año, el mercado estadounidense todavía se mantiene arriba del 15 por ciento, muy por encima del rendimiento anual promedio histórico del 10 por ciento”.

Ahora compare ese reporte con el siguiente del mismo día:

“El día de hoy, las acciones cayeron considerablemente, mientras que el Índice Dow Jones se desplomó más de 100 puntos para cerrar en el nivel más bajo de las pasadas 168 horas. Dell computer fue testigo del derrocamiento de sus acciones en un 10 por ciento, al declarar que debido al temblor en Taiwán, los rendimientos del tercer trimestre se verán afectados fuertemente. Las acciones bancarias otra vez sufrieron una derrota, y el sector ha estado fuera más de 20 por ciento en los últimos tres meses”.



Aunque el segundo reporte de noticias tiene más detalles, su objetivo es ser más provocativo y producir más ansiedad. La mayoría de los reportes diarios del mercado accionario que escucho en los medios suenan más como el segundo que como el primero, ordinario y tranquilizador. Los productores de noticias, en su búsqueda por audiencia y el dinero de los patrocinadores, tratan de ser alarmistas. Entre más ve, más nervioso se pone con los acontecimientos especialmente negativos de corto plazo.

## ¿Qué valores están enseñando?

Las dosis diarias de medios de comunicación estadounidense, incluyendo todos los anuncios, esencialmente nos están comunicando los siguientes mensajes:

- ✓ Su valor como persona está directamente relacionado con su apariencia física (incluyendo la calidad de la ropa y joyas que usa) y sus posesiones materiales —casas, autos, artículos electrónicos y otros artefactos.
- ✓ Entre más dinero gana, más evidente es su “éxito”.
- ✓ Entre más famoso sea (especialmente si es una estrella de cine o de los deportes), más digno es de ser escuchado y admirado.



- ✓ No se preocupe por pensar en las consecuencias antes de adoptar un comportamiento negativo.
- ✓ Demorar las satisfacciones y hacer sacrificios es para los aburridos perdedores.



Inundarse continuamente con mensajes negativos puede provocar que se comporte en formas que minen su felicidad y éxito financiero a largo plazo. No apoye (viendo, escuchando o leyendo) formas de comunicación que no reflejen sus valores y moral.

## *Adoración a los expertos profetas*

Citar y entrevistar a los expertos es quizá la única cosa que le gusta más a los medios que exagerar acontecimientos de corto plazo. ¿Qué va a pasar con la economía el siguiente trimestre? ¿Cómo se va a comportar la acción XYZ el mes siguiente? ¿Qué va a pasar en el mercado accionario en la siguiente hora? No, la pregunta anterior no es broma —¡el canal de cable del mercado bursátil CNBC entrevista continuamente a los operadores de piso de la Bolsa de Valores de Nueva York al final de la jornada financiera para conocer sus opiniones sobre lo que hará el mercado en la última hora antes de cerrar!



Los expertos profetas mantienen a muchas personas pegadas a los medios porque sus consejos cambian constantemente (y por lo tanto es entretenido y estresante), y llevan a los inversionistas a pensar que las inversiones pueden manejarse con anterioridad para aventajar a los movimientos futuros de los mercados financieros. Sin embargo, el sentido común sugiere que nadie tiene una bola de cristal, y si así fuera, esa persona ciertamente no compartiría sus visiones con los medios sin costo. (Para saber más sobre expertos que alegan predecir el futuro, vea el Capítulo 8.)

## *Clasificación de los Programas Financieros de Radio y Televisión*

A lo largo de los años, los asuntos de dinero han recibido gran cobertura por parte de los medios más importantes de radio y televisión. Algunos temas tienen más cobertura en radio y televisión porque ayudan a atraer más dinero de publicidad (que siguen lo que la gente ve). Cuando prende el radio o la televisión, no paga una cuota por ver un canal en particular (siendo la excepción los canales de cable). La publicidad no necesariamente evita que un medio ofrezca una cobertura objetiva y que lo beneficie, pero tampoco contribuye a fomentarla.

Por ejemplo, ¿puede imaginar a un corresponsal financiero de radio o televisión diciendo?:

“Hemos decidido dejar de dar reportes de actualización del mercado financiero cada cinco minutos, porque nos hemos percatado que esto provoca que algunos inversionistas se vuelvan adictos a rastrear movimientos de cortos plazo en los mercados y pierdan la visión del objetivo principal. No queremos alentar a las personas a tener reacciones automáticas hacia acontecimientos de corto plazo.”

Otro problema con estos medios son los reportes breves. Productores y ejecutivos de las cadenas piensan que si entran en muchos detalles, los televidentes y radioescuchas cambiarán el canal.

Ahora bien, la radio y la televisión no son los únicos tipos de medios de comunicación que ofrecen consejos deficientes y causan miopía de inversionista. Internet puede ser aún peor. Y he leído bastantes libros malos sobre dinero a lo largo de los años.

## *Cómo Encontrar los Mejores Sitios de Internet*

Sí, Internet está cambiando al mundo, pero ciertamente no siempre es para bien y no siempre de manera radical. Considere la forma en la que compramos. Sí, ahora puede comprar cosas en línea que en el pasado era imposible conseguir. ¿Qué tiene de grandioso? —¿cuál es la diferencia entre comprar algo llamando a un número sin costo o pidiéndolo por correo (lo que muchos de nosotros hacíamos antes de que Internet se comercializara) y comprar algo mediante un tecleo en el ratón de la computadora? Adquirir cosas en línea simplemente amplía las avenidas a través de las que puede gastar dinero. Observo, con esto, una gran desventaja: Es más fácil gastar de más cuando pasa horas navegando en Internet.



Algunos de los mejores sitios de Internet le permiten acceder información de manera más eficiente para ayudarlo a tomar decisiones importantes de inversión. Sin embargo, esto no significa que su computadora le permita competir al mismo nivel con los administradores profesionales de dinero. No, el campo de juego no está parejo. Los mejores profesionales trabajan en esto de tiempo completo y tienen mucha más experiencia que el resto de nosotros. Algunos principiantes se han equivocado al pensar que invertir en línea los hace mejores inversionistas. La experiencia me dice que la gente que pasa tiempo, frente a la computadora, todos los días manejando inversiones tiende a comprar y vender, y reaccionar más a los acontecimientos a corto plazo, y les cuesta más trabajo tener en mente el cuadro final y sus necesidades y metas a largo plazo.

Si sabe dónde buscar, puede tener acceso con mayor facilidad a algunos tipos de información. Sin embargo, con frecuencia hay mucha basura en línea —como la hay en otros medios dominados por los anunciantes, como la radio y la televisión. En el Capítulo 19 explico cómo navegar sin peligros en Internet para encontrar lo mejor de lo que está disponible.

## Manejo de Periódicos y Revistas

Comparadas con la radio y la televisión, las publicaciones impresas por lo general ofrecen discusiones más extensas sobre los temas. Y en las publicaciones más enfocadas a las finanzas, los editores que trabajan en los artículos generalmente tienen más conocimientos de los temas sobre los que escriben.

Incluso con las mejores publicaciones, encuentro una amplia variedad en calidad. Así que no crea inmediatamente todo lo que lee, aunque sea un artículo en una publicación que le gusta. He aquí cómo obtener lo mejor de las publicaciones financieras:



- ✓ **Lea algunos de los números pasados.** Visite la biblioteca de su zona (o quizá la página de Internet de la publicación) y lea algunos de los números que tienen por lo menos uno o dos años. Aunque leer números atrasados puede parecer ilógico y sin sentido, en realidad puede ser enriquecedor. Al revisar los números pasados de una sola vez, se dará una idea del estilo de la publicación, prioridades y filosofías.
- ✓ **Busque información sólida y con perspectiva.** Los encabezados revelan mucho sobre la forma en que una publicación percibe su papel. Aquellas que tienen artículos de portada como “¡10 acciones que debe comprar ya!” y “¡Fondos que duplicarán su dinero en los próximos tres años!” será mejor que las evite. Busque artículos cuyo objetivo sea educar con veracidad, no predecir.
- ✓ **Lea los subtítulos.** Conforme lee una publicación determinada, empezará a conocer a los diferentes escritores. Una vez que sepa quienes son los mejores, puede saltarse a los que no le interesan e invertir el poco tiempo libre que tiene leyendo lo mejor.
- ✓ **No reaccione sin planear.** Este es un ejemplo común de cómo no usar información y consejos que recaba de publicaciones: Tuve un cliente que tenía algo de dinero que quería invertir. Leía un artículo sobre sociedades de inversión en bienes raíces, y la semana siguiente iba y compraba varios. Después escuchaba que se mencionaban algunas acciones ordinarias de tecnología, e invertía en ellas. Con el tiempo, su cartera era un desastre de inversiones que reflejaban la historia de lo que leía más que una cartera de inversión bien pensada y orquestada.

## *Confíe en los Libros*

Leer un buen libro es una de mis formas favoritas de recibir un curso relámpago en un tema financiero determinado. Los buenos libros pueden profundizar en un tema de una manera que simplemente no puede lograrse con otros recursos. Además, los libros no están atiborrados con anuncios y los inherentes conflictos de intereses.

Como con otros tipos de recursos sobre los que hablo en este capítulo, definitivamente tiene que escoger con cuidado —hay mucha mediocridad y basura rondando los estantes.

### *Cómo funciona el negocio de la publicación de libros*

Para los editores, el negocio es primero. Y como en la mayoría de los negocios, las prácticas comerciales varían. Algunos tienen una reputación de cuidado y calidad; otros simplemente quieren sacar un producto con la mayor fanfarria y el mínimo esfuerzo.

Por ejemplo, puede pensar que las casas editoriales investigan a un autor antes de acordar que escriba un libro. Bueno, se sorprenderá de saber que algunos editores no cumplen con sus deberes.

Lo que a la mayoría de los editores les importa es qué tan comerciable son el libro y el autor. Algunos autores lo son por su bien ganada reputación por dar consejos acertados. Otros venden gracias a campañas publicitarias estelares creadas en base a falsas impresiones.

Aún más perturbador es que unos cuantos editores requieren que un experto en el área, que no sea el autor, haga una revisión técnica de las guías de consejo para verificar su exactitud; el problema es que el experto a veces no lo es. Se espera que usted, el lector, sea su propio revisor técnico. ¿Pero acaso tiene la experiencia para hacerlo? (No se preocupe, la exactitud de este libro fue verificada.)

Como escritor y consejero financiero, sé que las ideas y estrategias financieras pueden diferir considerablemente. Diferente no necesariamente quiere decir equivocado. Cuando un revisor técnico lee mi texto y me dice que existen otras opciones mejores, lo reviso una vez más. Quizá vea las

cosas de una manera diferente. Si yo fuera el único experto que viera el libro antes de que se publicara, no tendría una segunda opinión experta. ¿Cómo saber si un libro pasó por una revisión técnica? Revise la página de créditos o de agradecimientos del autor.

Los autores escriben libros por muchas razones además de enseñar y educar. La razón más común de que los autores de libros financieros escriban, es para ampliar los intereses de sus propios negocios. Cuidar los intereses de sus negocios no siempre es algo malo, pero no es lo mejor para usted cuando está tratando de aprender y manejar mejor sus finanzas. Por ejemplo, algunos escritores que venden boletines informativos de inversión escriben libros de inversión. En lugar de enseñarlo a hacer buenas inversiones, los autores hacen que el mundo de las inversiones suene complicado para que piense que tiene que suscribirse a sus boletines regulares.

## Los mejores libros



Además de los libros que he recomendado a lo largo de este libro, la siguiente es una lista de otros de mis libros financieros preferidos:

- ✓ *The Ultimate Credit Handbook: How to Cut Your Debt and Have a Lifetime of Great Credit* de Gerri Detweiler (Plume)
- ✓ *A Random Walk Down Wall Street* de Burton G. Malkiel (Norton)
- ✓ *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies* de Jim Collins y Jerry I. Porras (HarperCollins)
- ✓ *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap . . . and Others Don't* de Jim Collins (HarperCollins)
- ✓ *Paying for College without Going Broke* de Kalman A. Chany (Princeton Review)
- ✓ *Don't Miss Out: The Ambitious Student's Guide to Financial Aid* de Anna and Robert Leider (Octameron Associates)
- ✓ Libros legales de Nolo
- ✓ *Mind Over Money: Your Path to Wealth and Happiness* (CDS Books) —es mi libro más reciente, ayuda a los lectores a identificar y superar hábitos financieros problemáticos
- ✓ Y por supuesto mis libros *For Dummies: Investing, Mutual Funds, Taxes, Home Buying, House Selling, Mortgages, Real Estate Investing*, y *Small Business* (Wiley)

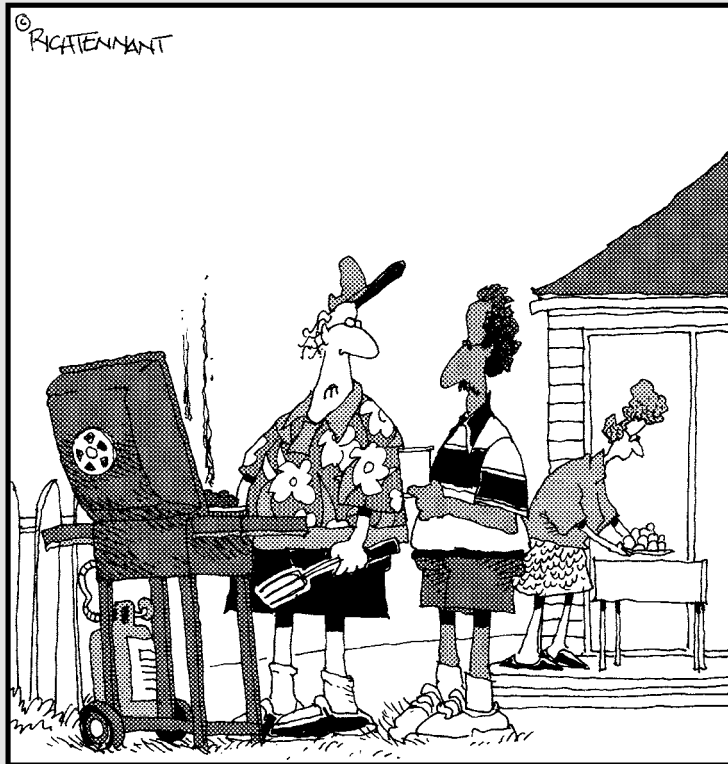


# Parte VI

## La Parte de los Diez

The 5<sup>th</sup> Wave

Por Rich Tennant



“Habiendo pasado por la bancarrota, puedo decir que aprendí la lección – no gastes lo que tus familiares no tienen”.

## *En esta parte . . .*

**E**ncontrará algunos capítulos divertidos y útiles que le ayudarán con estrategias financieras para diez cambios de vida, y lo guían con diez consejos para evitar el robo de identidad y el fraude. ¿Por qué “diez”? ¿Y por qué no?



## Capítulo 21

# Guía de Supervivencia para Diez Cambios de Vida

### *En Este Capítulo*

- ▶ Manejo de los retos financieros que se presentan en los cambios de vida
- ▶ Minimización de las preocupaciones financieras para que pueda enfocarse en lo que verdaderamente importa

**A**lgunos cambios de vida son inesperados, como los terremotos. Otros los ve venir cuando todavía están lejos, como una fuerte tormenta que se avecina en el horizonte. Ya sea que un cambio sea predecible o no, la capacidad de navegar exitosamente en medio de estos retos y de ajustarse rápidamente a las nuevas circunstancias, depende en gran medida de su grado de preparación.

Quizá piensa que la comparación que hago de los cambios de vida con los desastres naturales es un poco negativa. Después de todo, algunos de los cambios que discuto en este capítulo deben ser ocasiones de regocijo. Pero debe entender que lo que se define como “desastre” está relacionado íntimamente con estar preparado. Para la persona que no ha almacenado raciones de emergencia en el sótano, la tormenta de nieve que lo atrapa en su casa puede causarle problemas. Pero a la persona que está preparada con suficiente comida y agua, esa misma tormenta representa vacaciones del trabajo y unos días de descanso en medio de un paraíso invernal.

Primero, presento unos consejos generales que pueden aplicarse a todos los tipos de cambios de vida:

- ✔ **Manténgase en buena forma financiera.** Un atleta soporta mejor las adversidades físicas durante una competencia entrenando y comiendo bien desde un principio. De igual manera, entre más sólidas sean sus finanzas al empezar, mejor podrá enfrentar los cambios de vida.
- ✔ **Los cambios requieren cambios.** Incluso si su morada financiera está en orden, un cambio de vida importante —iniciar una familia, comprar una casa, empezar un negocio, divorciarse, jubilarse— deberá incitarlo a

revisar sus estrategias financieras personales. Los cambios de vida afectan su presupuesto, gastos, necesidades de seguros y la capacidad para tomar riesgos financieros.

- ✓ **No aplase decisiones.** Con un cambio importante de vida en el horizonte, aplazar las decisiones puede ser costoso. Usted (y su familia) pueden gastar de más y acumular deudas costosas, no contar con una cobertura adecuada de seguros, o tomar otros riesgos innecesarios. La preparación anticipada puede salvarlo de estos peligros.
- ✓ **Maneje el estrés y las emociones.** Con frecuencia los cambios de vida vienen acompañados de estrés y otros trastornos emocionales. No tome decisiones automáticas durante estos cambios. Tómese el tiempo necesario para estar completamente informado y reconocer y aceptar sus sentimientos. La educación es la clave. Quizá quiera contratar expertos para que lo ayuden (vea el Capítulo 18). No deje las decisiones y responsabilidades a los asesores —puede que los asesores no tengan sus mejores intereses como prioridad o quizá no aprecien totalmente sus necesidades.

A continuación están los cambios más importantes a los que quizá tenga que enfrentarse en algún momento de su vida. Le deseo que pase por más cambios buenos que malos.

## *Comenzando: Su Primer Empleo*

Si acaba de graduarse de la universidad o algún otro programa, o está debutando en la fuerza laboral, el aumento en sus ingresos y la reducción en los gastos de educación son probablemente un alivio bienvenido. Pensaría entonces, que más adultos jóvenes podrían evitar retos y problemas financieros. Pero se enfrentan a éstos, principalmente a causa de los malos hábitos financieros aprendidos en casa o en el mundo en general. Esta es la manera de volver al camino del éxito financiero:

- ✓ **No utilice crédito de consumo.** El uso y el abuso del crédito de consumo causan dolores y dificultades financieras a largo plazo. Para empezar con el pie correcto financieramente, los trabajadores jóvenes tienen que rechazar el hábito de hacer compras con tarjetas de crédito que no pueden saldar totalmente cuando llega la cuenta en el correo. He aquí una solución simple para terminar con saldos pendientes en tarjetas de crédito: No cargue una tarjeta de crédito. Si necesita la comodidad de hacer compras con un pedazo de plástico, consiga una tarjeta de débito (vea el Capítulo 5).

- ✓ **Adopte el hábito de ahorrar e invertir.** Idealmente, sus ahorros deben destinarse a cuentas de ahorro de jubilación que ofrezcan beneficios fiscales, a menos que quiera acumular dinero para el pago del enganche de una casa o la compra de un negocio pequeño (vea el Capítulo 4). Pensar en la compra de una casa o en la jubilación por lo general no es un patrón activo de pensamiento de quienes buscan empleo por primera vez. Con frecuencia me preguntan, “¿A qué edad debe de comenzar a ahorrar un persona?” Para mí, esto es como preguntar “¿A qué edad hay que comenzar a cepillarse los dientes?” ¡Pues en el momento en que tenga dientes que cepilar!” Así que le recomiendo comenzar a ahorrar e invertir en el momento en que reciba su primer cheque. Trate de ahorrar el 5 por ciento de cada cheque y eventualmente aumente el ahorro al 10 por ciento. Si está teniendo problemas para ahorrar, lleve un registro de todos sus gastos y haga recortes conforme sea necesario (refiérase al Capítulo 3 y 4).
- ✓ **Compre un seguro.** Cuando uno es joven y sano es difícil imaginar que las cosas pueden cambiar. Pocos veinteañeros piensan en los gastos médicos potenciales. Pero como los accidentes y las enfermedades llegan a cualquier edad, renunciar a una cobertura puede ser financieramente devastador. También es recomendable comprar, en su primer trabajo de tiempo completo en el que las prestaciones son más limitadas, una cobertura de incapacidad, que reemplaza la pérdida de ingresos a causa de invalidez a largo plazo. Y conforme comienza a construir sus activos, considere hacer un testamento para que a éstos se les dé el uso que usted dispuso en caso de que muera.
- ✓ **Siga aprendiendo.** Una vez que forma parte de la fuerza de trabajo, se dará cuenta (como muchas otras personas) que muy poco de lo que aprendió en su educación formal puede ser usado en el mundo real y, por consecuencia, de lo mucho que necesita aprender (como la administración de finanzas personales) que la escuela nunca le enseñó. Lea, aprenda y siga creciendo. La educación continua lo ayudará a avanzar en su profesión y disfrutard del mundo que lo rodea.

## *Cambio de Trabajo o Profesión*

Durante su vida adulta, seguramente cambiará de trabajo —quizá varias veces en diez años. Espero que la mayoría de las veces estos cambios sean por elección propia. Pero seamos sinceros: La seguridad de contar con un empleo no es lo que solía ser. Los recortes han afectado incluso a los trabajadores más talentosos.

Siempre esté preparado para un cambio de empleo. Sin importar lo contento que esté en su trabajo actual, saber que el mundo no se derrumbará si no tiene trabajo el día de mañana puede darle un sentimiento de seguridad y estará abierto a las posibilidades. Ya sea que cambie de trabajo por elección propia o por necesidad, los siguientes movimientos financieros lo ayudarán a facilitar la transición:

✔ **Estructure sus finanzas para poder costear una disminución en sus ingresos.** Gastar menos de lo que gana siempre es un buen movimiento financiero, pero si sabe que existe la posibilidad de un cambio de empleo, gastar menos es todavía más importante, sobre todo si va a empezar en un nuevo campo o va a abrir su propia compañía y pronostica una disminución de sus ingresos durante un período corto de tiempo. Muchas personas consideran restrictivo un estilo de vida frugal, pero a la larga, esos hábitos le darán mayor libertad para hacer lo que desee. Asegúrese de tener un fondo de reserva para emergencias (vea el Capítulo 8).

Si pierde su empleo, ¡prepárese para la tormenta! Normalmente no hay un aviso previo de que va a perder su empleo. Sin embargo, no significa que no pueda hacer algo financieramente. Quizá sea necesario evaluar y reducir su nivel actual de gastos. Todo entra en juego, desde lo que gasta en alojamiento, hasta cuántas veces come fuera y dónde hace las compras del supermercado. Evite a toda costa la tentación de mantener su nivel de gastos y acumular una deuda de consumo.

✔ **Evalúe todo el cuadro financiero cuando se relocalice.** En algún punto de su carrera, quizá tenga la opción de relocalizarse. No llame a la compañía de mudanzas hasta que entienda las consecuencias financieras de dicho movimiento. No hay forma de comparar salarios y prestaciones entre dos empleos. También necesita comparar el costo de vida de los dos lugares: Eso incluye casa, traslados, impuestos estatales sobre la renta y predial, comida, pago de servicios y todas las otras categorías de gastos mayores que cubro en el Capítulo 3.

✔ **Lleve un registro, para impuestos, de lo que ha invertido buscando trabajo.** Si está buscando un nuevo empleo en la misma área de trabajo en la que se encuentra ahora (o en la que acaba de empezar), los gastos derivados de esta búsqueda pueden ser deducibles de impuestos, incluso si no consigue el trabajo que desea. Sin embargo, recuerde que si va a cambiar de profesión, la búsqueda de empleo no es deducible de impuestos.

## Casarse

¿Está listo para comprometerse de por vida con la persona que ama? Felicidades —les deseo una larga vida, llena de salud y felicidad. Además de

los compromisos emocionales y morales que tendrán como esposos, probablemente combinarán varios de sus recursos y decisiones financieras. Incluso si están de acuerdo acerca de sus metas y estrategias financieras, manejarse como pareja es diferente a hacerlo como persona individual. He aquí cómo prepararse:

- ✓ **Hagan una prueba de compatibilidad.** Pocas parejas hablan de sus metas y planes antes de casarse, y no hacerlo provoca rompimientos en muchos matrimonios. Las finanzas es sólo uno de los muchos temas que hay que discutir. Estar consciente de lo que le espera es una buena forma de minimizar que le rompan el corazón. Ministros, sacerdotes y rabinos algunas veces ofrecen pláticas prematrimoniales para ayudar a exponer problemas y diferencias.
- ✓ **Hablen y fijen metas conjuntas.** Una vez casados, usted y su cónyuge deben de tomarse un tiempo una vez al año, o cada número de años, para discutir metas personales y financieras para los años venideros. Cuando se habla de a dónde se quiere llegar, se asegura de que los dos están tomando el mismo camino financiero.
- ✓ **Decida si quiere mantener la administración de sus finanzas por separado o en conjunto.** Filosóficamente, me gusta más la idea de combinar las finanzas. Después de todo, el matrimonio es una sociedad, y no debe verse como “mis asuntos contra los tuyos”. Sin embargo, en algunos matrimonios, los esposos pueden elegir mantener su dinero por separado para no sentir el escrutinio de un cónyuge con preferencias diferentes de gastos. Los cónyuges que han pasado por un divorcio quizá elijan mantener por separado los activos que traen a un nuevo matrimonio, para proteger el dinero en caso de haber otro divorcio. Mientras obtengan, de manera conjunta, lo que necesitan financieramente, está bien tener algún tipo de separación de bienes. Pero por el bienestar de su matrimonio, no oculten dinero uno del otro, y si usted es quien tiene los mayores ingresos, no asuma el poder y el control sobre el ingreso conjunto.
- ✓ **Coordine y maximice las prestaciones de su compañía.** Si uno o ambos tienen acceso a un paquete de prestaciones de empleado, averigüe cómo darles el mejor uso. Coordinar y usar lo mejor que cada paquete tiene que ofrecer es como recibir un aumento de sueldo. Si ambos tienen acceso a un seguro de gastos médicos, vean quién de los dos tiene los mejores beneficios. Igualmente, uno de los dos quizá tenga un mejor plan de jubilación —aquel que iguale y ofrezca opciones superiores de inversión. A menos que pueda ahorrar el máximo en ambos planes, ahorrar más en el mejor plan aumentará sus bienes combinados. (*Nota:* Si le preocupa lo que pasará si ahorra más en uno de los planes de jubilación y termina divorciándose, en la mayoría de los estados, se considera que el dinero forma parte de los bienes conjuntos y éstos se dividen equitativamente.)

- ✔ **Hable sobre la necesidad de comprar un seguro de vida y de incapacidad.** Si usted y su cónyuge pueden vivir sin el sueldo del otro, quizá no necesiten un seguro de protección de ingresos. Sin embargo, si como la mayoría de las parejas, dependen de ambos sueldos, o si uno de los dos depende totalmente o en parte del ingreso del otro, ambos necesitarán pólizas de seguros de vida y de incapacidad de largo plazo (consulte el Capítulo 16).
- ✔ **Actualicen sus testamentos.** Al casarse, debe hacer o actualizar su testamento. Tener un testamento cuando se es casado, es potencialmente más valioso, en especial si quiere dejar dinero a otros además de su cónyuge, o si tiene hijos para quienes necesita nombrar un guardián. Vea el Capítulo 17 para más información sobre testamentos.
- ✔ **Reconsidere los beneficiarios de inversiones y seguro de vida.** Con las cuentas de jubilación y pólizas de seguros de vida, hay que nombrar beneficiarios quienes recibirán el dinero o valor de esas cuentas si usted muere. Al casarse, probablemente querrá cambiar a esos beneficiarios.

## Comprar una Casa

La mayoría de los estadounidenses, tarde o temprano compran una casa. No necesita comprar una casa para ser exitoso en las finanzas, pero ser dueño de una ciertamente ofrece recompensas financieras. A lo largo de su vida adulta, el bien inmueble que posea va a subir de valor. Además, algún día terminará de pagar su hipoteca, lo que reducirá en gran medida los gastos de vivienda. Si piensa comprar una casa:

- ✔ **Ponga en orden sus finanzas.** Antes de comprar, analice su presupuesto actual, su capacidad de costear una deuda, y sus metas financieras futuras. Asegúrese de que los gastos de vivienda esperados le permitan ahorrar adecuadamente para la jubilación y otros objetivos a corto y largo plazo. No compre una casa basándose en lo que los acreedores están dispuestos a prestarle.
- ✔ **Determine si es el momento indicado.** Comprar una casa cuando no se visualiza ahí de tres a cinco años, no tiene lógica financiera, en especial si es su primera vez. La compra y venta de un inmueble se lleva una buena cantidad de dinero en gastos de transacción —tendrá suerte si recupera todos estos costos en cinco años. Además, si existe la posibilidad de que sus ingresos disminuyan o si tiene otras metas urgentes, como abrir un negocio, quizá quiera comprar en otro momento.

Para saber más sobre la compra de casas, no olvide leer el Capítulo 14.

## Tener Hijos

Si piensa que ser un adulto responsable, conservar un empleo, pagar las cuentas a tiempo, y prepararse para su futuro financiero, es difícil, espere a tener hijos. La mayoría de los padres se dan cuenta que con hijos en la familia, aspectos ya de por sí preciados como el tiempo libre y contar con más dinero, se vuelven aún más valiosos. Entre más rápido descubra cómo administrar el tiempo y el dinero, será más capaz de tener una vida sana y financieramente exitosa como padre. Los siguientes son algunos puntos clave que hay que identificar y poner en práctica antes y después de iniciar una familia:

- ✓ **Determine sus prioridades.** Igual que con otras decisiones financieras, iniciar o expandir una familia requiere que planee por adelantado. Determine sus prioridades y estructure sus finanzas y situación de vida adecuadamente. ¿Es muy importante tener una casa grande en una comunidad determinada, o prefiere sentirse menos presionado por el trabajo y pasar más tiempo con su familia? Recuerde que una vida laboral menos agitada no sólo le da más tiempo libre, sino que también reduce costos diarios como comidas fuera, tintorería, guardería y demás.
- ✓ **Estudie cuidadosamente su presupuesto.** Tener hijos lo lleva a gastar más. Como mínimo los gastos de ropa y comida aumentarán. Pero también tendrá que gastar más en alojamiento, seguros, guarderías y educación. Si esto no fuera poco, si quiere tener un papel activo en la educación de sus hijos, no será posible trabajar de tiempo completo. Así que mientras considera los gastos adicionales, también tendrá que tomar en cuenta una reducción en ingresos.

No existen reglas simples para determinar la forma en que los hijos afectarán los ingresos y gastos familiares. Por el lado de los ingresos, determine cuánto quiere dejar de trabajar. Por el lado de los gastos, las estadísticas del gobierno muestran que la familia promedio con hijos en edad escolar gasta alrededor de un 20 por ciento más que las que no tienen hijos en estas edades. Revisar cada categoría en su presupuesto y calcular cómo se verán afectados los gastos por sus hijos es un enfoque más científico. (Puede usar las hojas de trabajo en el Capítulo 3.)

- ✓ **Mejore la cobertura de sus seguros antes de embarazarse.** Asegúrese de que su seguro de gastos médicos ofrezca beneficios de maternidad. (Pregunte sobre períodos de espera que puedan excluir cobertura por embarazo en el primer año del seguro.) Con el seguro de incapacidad, el embarazo se considera una condición preexistente, por lo que las mujeres deben de garantizar esta cobertura antes de embarazarse. Y la mayoría de las familias potenciales deben de comprar un seguro de vida. Comprarlos *después* de que el tesoro de sus vidas llegue del hospital es

una propuesta riesgosa —si uno de los padres se enferma, se le puede negar la cobertura. También debe considerar comprar un seguro de vida para el padre que se queda en casa. Aunque no contribuya con un ingreso, si él o ella fallece, contratar ayuda afectará el presupuesto familiar.

- ✔ **Verifique si su compañía ofrece licencia por maternidad.** Varias de las grandes compañías ofrecen algún tipo de licencia por maternidad para mujeres, y en raras ocasiones, aunque afortunadamente cada vez son más, para hombres. Algunas licencias son con goce de sueldo, mientras en otras no es así. Conozca las opciones y las ramificaciones financieras antes de considerar tomar esta licencia, e, idealmente, antes de embarzarse.
  - ✔ **Actualice su testamento.** Si tiene un testamento, tendrá que actualizarlo; si no tiene uno, hágalo ahora. Cuando hay niños involucrados, necesita nombrar un guardián que se responsabilice de criar a los niños en caso de que usted y su cónyuge fallezcan.
  - ✔ **Inscriba al bebé en su plan de gastos médicos.** Una vez que nazca su bebé, inscribalo en su plan de gastos médicos. La mayoría de las aseguradoras le dan cerca de un mes para hacerlo.
  - ✔ **Conozca los beneficios fiscales de cuidado infantil.** Por cada uno de sus hijos con un número oficial de Seguro Social, recibe una deducción de US\$3.300 dólares en los impuestos sobre la renta (año fiscal 2006). Por lo que si se encuentra en el nivel tributario federal del 25 por ciento, cada niño le ahorra US\$825 dólares en impuestos federales. Además, puede ser elegible para un crédito fiscal de US\$1.000 dólares por cada niño menor de 17 años. ¡Ciertamente eso debe motivarlo para solicitar un número de Seguro Social para sus hijos!
- Si usted y su cónyuge trabajan y tienen hijos menores de 13 años, también pueden solicitar un crédito fiscal por gastos de cuidado infantil. O quizá trabaje para una compañía que ofrezca una prestación flexible o plan de gastos. Estos planes le permiten ahorrar US\$5.000 dólares al año antes de impuestos para gastos de cuidado infantil. Para muchos padres, especialmente aquellos en niveles tributarios altos, estos planes les ahorran mucho en impuestos. Sin embargo, recuerde que si usa uno de estos planes, no puede solicitar el crédito fiscal para gastos de cuidado infantil. También, si no agota la cuenta cada año fiscal, pierde los derechos sobre cualquier dinero sobrante.
- ✔ **No tenga cuentas de ahorro en custodia.** Una preocupación común es cómo ahorrar el dinero suficiente para cubrir el costo, siempre en aumento, de una educación universitaria. Sin embargo, si comienza a ahorrar dinero a nombre de su hijo, en lo que se conoce como una cuenta en custodia, puede disminuir las posibilidades de que califique para recibir ayuda financiera, o perder los beneficios fiscales que resultan de invertir en otro lado (vea el Capítulo 13).



✔ **No consienta a sus hijos.** Juguetes, clases de arte, deportes, excursiones y demás elevan las cuentas, especialmente si no controla sus gastos. Algunos padres no tienen límites cuando se trata de gastar en programas para sus hijos. Otros, sin reflexionar, siguen los ejemplos fijados por las familias de los compañeros de los niños. Algunos padres introspectivos me han comentado que se sienten inseguros cuando se trata de dar lo mejor a sus hijos. Los padres (y los hijos) que parecen los más felices y con mayor éxito financiero son aquellos que distinguen claramente entre los lujos materiales y las necesidades familiares.

Conforme los hijos crecen y aprenden más sobre el mundo de las compras, entran al juego todo tipo de adquisiciones. Considere dar a sus hijos una mesada semanal y permítales descubrir cómo gastarla y administrarla. Y cuando tenga edad suficiente, hacer que su hijo consiga un trabajo de medio tiempo puede ayudarlo a enseñarle sobre responsabilidad financiera.

## ***Abrir un Negocio Pequeño***

Muchas personas aspiran a ser sus propios jefes, pero muy pocos abandonan sus trabajos para alcanzar ese sueño. Abandonar la aparente seguridad de un empleo con prestaciones y una red integral de compañeros de trabajo es difícil, psicológica y financieramente, para la mayoría de las personas. Abrir un negocio no es para todos, pero no permita que la inercia interrumpa su camino. He aquí algunos consejos para encaminarlo y aumentar sus oportunidades de un éxito de muchos años:

✔ **Prepárese para abandonar su empleo.** Para maximizar su capacidad de ahorrar dinero, viva una vida tan frugal como pueda mientras tenga empleo; desarrollará hábitos de ahorro que lo ayudarán a sobrellevar el período de ingresos reducidos y aumento de gastos que viene con el inicio de la mayoría de los negocios pequeños. Quizá también deba considerar ir haciendo una transición gradual hacia su negocio trabajándolo, al principio, medio tiempo, sin dejar su empleo normal.

✔ **Desarrolle un plan de negocio.** Si investiga y piensa bien la idea que tiene para su negocio, no sólo reducirá las probabilidades de que fracase y aumentará su éxito si crece, sino que se sentirá más confiado al entrar al mundo empresarial. Un buen plan de negocio debe describir a detalle la idea del mismo, el mercado con el que competirá, sus planes de mercadotecnia, y los rendimientos y gastos esperados.

✔ **Reemplace su cobertura de seguros.** Antes de que finalmente abandone su empleo, consiga los seguros adecuados. En el caso del seguro de gastos médicos, las empresas permiten que sus empleados continúen con la cobertura existente (pagando usted) durante 18 meses. Las

personas con problemas de salud tienen el derecho legal de comprar una póliza individual al mismo precio que paga una persona sana. Con el seguro de incapacidad, asegure la cobertura antes de dejar su empleo para que tenga ingresos que le permitan calificar para ésta. Si la empresa para la que trabaja le proporciona un seguro de vida, consiga una nueva cobertura tan pronto como sepa que va a abandonar su empleo. (Vea el Capítulo 16 para tener más detalles.)

- ✔ **Establezca un plan de ahorros de jubilación.** Una vez que su negocio empiece a tener rendimientos, considere abrir un plan de ahorro de jubilación como SEP-IRA o Keogh. Como lo explico en el Capítulo 11, dichos planes le permiten amparar hasta un 20 por ciento, de los ingresos de su negocio, de los impuestos federales y estatales.

## *Encargarse del Cuidado de sus Padres*

Para varios de nosotros, llega un momento cuando los papeles se invierten y nos convertimos en los proveedores de cuidados de nuestros padres. Conforme sus padres envejecen, quizá necesiten ayuda con varios asuntos y tareas de vida. Aunque es probable que no tenga el tiempo o la habilidad de llevar a cabo estas tareas usted mismo, terminará coordinando el servicio de personas que sí estén capacitadas para hacerlo. Estos son algunos puntos para considerar cuando se está al cuidado de los padres:

- ✔ **Consiga ayuda en donde sea posible.** En casi todas las comunidades, varias organizaciones no lucrativas ofrecen información y en ocasiones hasta asesoría a familias que tienen que cuidar de sus padres. Puede localizar estos recursos, a través del departamento de seguros de su estado, y recomendaciones de hospitales locales y doctores. Es importante que consiga ayuda e información si sus padres necesitan que se les dé algún tipo de atención en su casa, en un asilo o de vida asistida.
- ✔ **Involúcrese en el cuidado de su salud.** Quizá sus padres ya tengan demasiado en qué pensar, o simplemente no puedan coordinar y manejar a todos los médicos que les están dando consejos y medicamentos. Intente, lo mejor que pueda, de interceder por ellos. Hable con los médicos para que entienda su condición actual de salud, la necesidad de los diferentes medicamentos, y cómo ayudar a coordinar a quienes los asisten. Visite asilos y a quienes proporcionan cuidados a domicilio, y hable con los candidatos que está considerando para el trabajo.
- ✔ **Conozca los alivios tributarios.** Si mantiene a sus padres financieramente, puede ser candidato para varios créditos fiscales y deducciones de gastos para el cuidado de los ancianos. Algunos planes

flexibles de prestaciones le permiten ahorrar dinero antes de impuestos para pagar por el cuidado de sus padres. También investigue cómo funciona el crédito fiscal para el cuidado de dependientes, que puede tomar en la Forma 1040 de su declaración de impuestos federales. Y si la mitad o todos los gastos de manutención de sus padres corren por su cuenta, puede identificarlos como dependientes en su declaración de impuestos.

- ✔ **Hable sobre poner en orden su patrimonio.** A los padres no les gusta pensar en su partida, y quizá se sientan incómodos discutiendo este tema con sus hijos. Pero tener una conversación con sus padres sobre estos asuntos puede ser muy sano en varias formas. No sólo discutir testamentos, voluntad de vida, fideicomisos testamentarios y estrategias de planificación testamentaria (vea el Capítulo 17) lo ayuda a darse cuenta de la situación de sus padres, sino que también puede mejorar sus planes para su beneficio de ellos y el de usted.
- ✔ **Tómese unos días.** Cuidar de sus padres, en particular si están enfermos, absorbe tiempo y es emocionalmente agotador. Hágales un favor a ellos y a usted mismo tomándose unos días de asueto para poner las cosas en orden. Aunque este tiempo de descanso quizá no sea las vacaciones que había imaginado, lo ayudará a reducir el estrés y a tener un mejor control de la situación.

## Divorcio

En la mayoría de los matrimonios que están destinados a la separación, con frecuencia existen señales tempranas que ambas partes reconocen. Sin embargo, en ocasiones, uno de los esposos puede sorprender al otro con una solicitud inesperada de divorcio. Ya sea que éste sea planeado o inesperado, los siguientes son unos puntos importantes que debe considerar cuando se divorcia:

- ✔ **Cuestione el divorcio.** Algunos dicen que es muy fácil divorciarse en los Estados Unidos, y estoy de acuerdo. Aunque para algunas parejas es mejor separarse, otras se dan por vencidas muy rápido, pensando que las praderas son más verdes en otros lados, sólo para descubrir todas tienen yerbas y plagas. Igual que con un pasto que no se riega, ni se fertiliza, las relaciones pueden morir si no se les cuida.

El dinero y los desacuerdos a causa de éste, ciertamente son factores que contribuyen a la desdicha marital. Desafortunadamente, en varias relaciones, el dinero es símbolo de poder para el cónyuge que gana más. Trate de arreglar las cosas, quizá con un consejero matrimonial. Si invierte en fortalecer su relación, cosechará los frutos en los años venideros.

- ✔ **Separe sus emociones de los asuntos financieros.** En algunos divorcios, los sentimientos de venganza pueden ser comunes, pero probablemente sólo ayudan a asegurar que los abogados se enriquezcan mientras usted y su cónyuge se pelean. Si en realidad quiere divorciarse, hágalo de manera eficiente y armoniosa para que puedan seguir con sus vidas y tengan más dinero con que trabajar.
- ✔ **Detalle los recursos y las prioridades.** Haga una lista de todos los activos y deudas que tienen usted y su cónyuge. Asegúrese de listar todos los factores financieros, incluyendo reportes y estados de cuentas de inversión. Una vez que conozca todo el cuadro, comience a pensar sobre lo que tiene o no importancia financiera o de otro tipo para usted.
- ✔ **Aprenda sobre finanzas personales y asuntos legales.** Algunas veces el divorcio fuerza a los cónyuges que no tienen una orientación financiera a buscar un curso intensivo de finanzas personales en un momento emocionalmente difícil. Este libro lo puede ayudar a aprender sobre finanzas. Visite una librería y busque un par de buenas guías legales sobre divorcio.
- ✔ **Elija con cuidado a sus asesores.** Es muy probable que necesite de los servicios de uno o más especialistas para que lo ayuden con los miles de asuntos, negociaciones y preocupaciones de su divorcio. Asesores legales, fiscales y financieros pueden ayudarlo, pero asegúrese de reconocer sus limitaciones y conflictos de interés. Entre más se compliquen las cosas con su cónyuge, desafortunadamente, más se benefician los abogados en el aspecto económico. No use a su abogado para asesoría financiera o fiscal —probablemente no sabe más que usted en estas áreas. También, sea conciente de que no necesita a un abogado para divorciarse. Y en lo que respecta a la elección de asesores fiscales y financieros, si considera que necesita ese tipo de ayuda, vea los Capítulos 7 y 18 para que sepa cómo encontrar a quien le dé buenos consejos.
- ✔ **Analice sus gastos.** Aunque los gastos de su casa con seguridad serán menores cuando vuelva a estar soltero(a), probablemente tendrá que arreglárselas con un ingreso menor. Algunas personas quedan muy apretadas de dinero en los años siguientes al divorcio. Analizar sus necesidades de gastos antes del divorcio, puede ayudarlo a ajustarse al nuevo presupuesto y negociar un acuerdo más justo con su cónyuge.
- ✔ **Haga los cambios necesarios a sus seguros.** Si su cobertura es a través del plan de seguro de la compañía donde trabaja su cónyuge, asegúrese de conseguir una para usted (Capítulo 16). Si usted o sus hijos seguirán dependiendo de su cónyuge después del divorcio, revise que el acuerdo de divorcio ordene una cobertura de seguro de vida. También revise su testamento (consulte el Capítulo 17).

- ✓ **Renueve su plan de jubilación.** Con los cambios en sus ingresos, gastos, activos, deudas y necesidades futuras, seguramente su plan de jubilación necesitará un reacondicionamiento posterior al divorcio. Consulte el Capítulo 4 para información sobre una reorientación.

## *Tener un Golpe Inesperado de Suerte*

En algún momento de su vida puede tener un golpe inesperado de suerte financiera en la forma de una herencia, acciones, éxito en su negocio o la lotería. Igual que muchas personas que no están preparadas psicológica y organizacionalmente para su buena fortuna repentina, se dará cuenta de que una lluvia de dinero puede crear más problemas de los que resuelve. Los siguientes son algunos consejos que le ayudarán a aprovechar al máximo este golpe de suerte.

- ✓ **Infórmese.** Si nunca ha tenido que manejar una fortuna considerable, no espero que sepa cómo hacerlo. No se presione y quiera invertir tan pronto como sea posible. Dejar el dinero donde está o meterlo en uno de los fondos de mercado monetario de alto rendimiento de los que hablo en el Capítulo 12 es mucho mejor que hacer inversiones intempestivas que no entiende y sobre las que no conoce nada.
- ✓ **Cuidado con los tiburones.** Va a empezar a preguntarse si alguien publicó el valor de su fortuna, dirección y número de teléfono en el periódico local o en Internet. Corredores y asesores financieros lo inundarán con publicidad, solicitudes telefónicas e invitaciones a comer. Estas personas lo buscan por una razón: Quieren convertir su dinero en ingresos para ellos, vendiéndole inversiones y otros productos financieros o administrándolo. Aléjese de los tiburones, infórmese y tome el mando de sus propios movimientos financieros. Sea usted el que decida a quién contratar y búsquelos. La mayoría de los mejores asesores que conozco no tienen el tiempo o la orientación filosófica para perseguir posibles clientes.
- ✓ **Sea conciente del lado emocional de recibir mucho dinero.** Uno de los efectos secundarios de acumular una fortuna rápidamente es que quizá experimente sentimientos de culpa o se sienta infeliz, especialmente si esperaba que con el dinero todos sus problemas se resolverían. Si no tuvo una buena relación con sus padres y a su muerte se arrepiente de la forma en la que los trató, recibir la herencia que le dejaron puede que lo haga sentirse culpable. Si dedicó horas interminables a un negocio que finalmente dio frutos, todo el dinero en las cuentas de inversión puede dejarle un sentimiento de vacío si está divorciado y perdió a sus amigos al descuidar sus relaciones.

- ✔ **Salde las deudas.** Normalmente la gente toma dinero prestado para comprar cosas que de otra manera no podría costear de un solo golpe. Saldar sus deudas es una de las mejores y más simples inversiones que puede hacer cuando recibe una fortuna.
- ✔ **Diversifique.** Si quiere proteger su fortuna, no la tenga toda en un solo lugar. Los fondos mutuos (vea el Capítulo 10) son un vehículo de inversión idealmente diversificado y administrado que debe considerar. Si quiere que su dinero siga creciendo, tome en cuenta las inversiones de crecimiento —acciones, bienes raíces y opciones de pequeños negocios— que propongo en la Parte III de este libro.
- ✔ **Aproveche la oportunidad.** La mayoría de la gente trabaja para recibir un sueldo toda su vida, y poder pagar un río interminable de cuentas mensuales. Aunque no estoy proponiendo un estilo de vida hedonista, ¿por qué no tomarse un tiempo para viajar, pasar tiempo con su familia, y disfrutar de los pasatiempos que ha tenido que posponer? ¿Y por qué no intentar una nueva profesión que será más gratificante para usted y hará de éste un mundo mejor?

## Jubilarse

Si pasó la mayor parte de su vida trabajando, la jubilación puede ser una transición difícil. La mayoría de los estadounidenses tienen una visión idealizada de lo maravillosa que será su jubilación —adiós a los molestos jefes y a la presión de fechas límites de trabajo; tiempo ilimitado para viajar, jugar, disfrutar de la buena vida. ¿Suena bien, verdad? Bueno, para muchos, la realidad es totalmente diferente, especialmente para aquellos que no planearon por adelantado (financieramente o de otra forma). Estos son algunos consejos para ayudarlo durante su jubilación:

- ✔ **Planee financiera y personalmente.** Dejar atrás una profesión de tiempo completo representa grandes retos, como qué hacer con todo su tiempo libre. Planear sus actividades es todavía más importante que planear sus finanzas. Si el enfoque de sus años de trabajo sólo ha sido su carrera y ahorrar dinero, quizá no tenga intereses, amigos y la capacidad de saber cómo gastar su dinero cuando se jubile.
- ✔ **Haga un inventario de sus recursos.** A muchas personas les preocupa y se preguntan si tendrán los activos suficientes para trabajar menos o jubilarse completamente, sin embargo no hacen cálculos para saber cuál es su situación. La ignorancia puede provocar que no sepa cuánto tiene en realidad para su jubilación en comparación con lo que necesita. Vea el Capítulo 4 para ayuda con la planeación de su jubilación.

- ✓ **Reevalúe sus necesidades de seguros.** Cuando tiene suficientes activos para jubilarse, ya no necesita conservar un seguro para proteger los ingresos de su empleo. Por otro lado, conforme sus activos crecen con los años, quizá no tenga una cobertura lo suficientemente grande de seguro de responsabilidad civil (consulte el Capítulo 17).
- ✓ **Decida sus opciones de cuidados médicos y vida.** En sus años de jubilación, los gastos médicos pueden ser desalentadores. El tipo de acción que tome —seguro complementario, mudarse a una comunidad de retiro o no hacer nada— depende de su situación personal y financiera. La preparación temprana aumenta sus opciones; si espera a tener problemas importantes de salud, puede ser demasiado tarde para elegir un camino específico. (Vea el Capítulo 16 para más detalles sobre las opciones de cuidados médicos.)
- ✓ **Decida qué hacer con el dinero de su plan de jubilación.** Si tiene dinero en un plan de ahorro de jubilación, varias empresas ofrecen a sus empleados la opción de dejar el dinero en el plan en lugar de pasarlo a una cuenta de jubilación propia. Los corredores y asesores financieros claramente prefieren que tome este camino, porque significa más dinero para ellos, pero también puede representar más (y quizá mejores) opciones de inversión para usted. Lea la Parte III de este libro para saber más sobre invertir y evaluar la calidad de las opciones de inversión del plan de jubilación que ofrece la empresa para la que trabaja.
- ✓ **Elija una opción de pensión.** Seleccionar una *opción de pensión* (un plan que paga un beneficio mensual durante la jubilación) es similar a elegir una buena inversión —cada opción de pensión conlleva diferentes riesgos, beneficios y consecuencias fiscales. Las pensiones están estructuradas por actuarios, que basan las opciones de pensión en expectativas de vida razonables. Entre más joven sea cuando comienza a cobrar su pensión, menor será la cantidad que reciba al mes. Verifique si la cantidad de la pensión mensual deja de incrementar una vez que rebasa cierta edad de inicio. Obviamente no quiere demorar el acceso a sus beneficios de pensión para después de esa fecha, porque no recibirá una compensación por esperar más y cobrará los beneficios durante menos tiempo.

Si sabe que padece una enfermedad que acortará sus expectativas de vida, se beneficiará si comienza a cobrar antes su pensión. Si planea continuar trabajando hasta cierto grado y tener un ingreso decente después de jubilarse, es aconsejable esperar a recibir beneficios más altos de pensión cuando se encuentra en un nivel tributario más bajo.

Por un lado del espectro, se encuentra la opción riesgosa de vida individual, que paga beneficios hasta que usted muere y de ahí en adelante no proporciona ningún tipo de beneficios para el cónyuge

que le sobrevive. Esta opción maximiza la cantidad que recibe mensualmente mientras esté con vida. Considere esta opción sólo si su cónyuge no necesita este ingreso. La opción menos arriesgada, y por lo tanto menos provechosa financieramente mientras vive el pensionado, es la *opción de pensión mancomunada y de supervivencia al 100 por ciento*, que paga a quien le sobrevive la misma cantidad que usted recibe mientras está vivo. Las otras opciones mancomunadas y de supervivencia caen dentro de estos dos extremos y por lo general son las más adecuadas para las parejas que quieren recibir pensiones decentes al principio de la jubilación pero quieren seguir recibiendo una cantidad considerable si el pensionado muere primero.

- ✓ **Ponga en orden su patrimonio.** Enfrentar su mortalidad nunca es un gozo, pero cuando está considerando jubilarse o ya lo ha hecho, tiene lógica poner orden en su patrimonio. Investigue sobre testamentos y fideicomisos que lo beneficien a usted y a sus herederos. También considere hacer regalos monetarios ahora, si tiene más de lo que necesita.



## Capítulo 22

# Diez Tácticas para Impedir el Robo de Identidad y el Fraude

---

### *En Este Capítulo*

- ▶ Proteja su información personal
  - ▶ Ponga atención a la actividad en sus cuentas e historial crediticio
- 

Con frecuencia, los charlatanes y ladrones están un paso adelante de las autoridades. A la larga, atrapan a algunos, pero no a todos, y aquellos que son aprendidos, con frecuencia regresan a sus malas costumbres después de pagar una multa y un pasar un tiempo en la cárcel. Incluso pueden vivir en su área y pertenecer a la organización de la Liga Infantil de Béisbol. (Para una lectura reveladora consiga el libro de la Dr. Martha Scout *The Sociopath Next Door* [Broadway Books].)

Hace años cuando vivía en la Costa Este, recibí una llamada de mi banco informándome que acababan de descubrir “actividades irregulares” en la cuenta mancomunada que tenía con mi esposa. Básicamente, lo que había pasado era que un hombre con un identificación falsa a mi nombre había ido a cinco sucursales diferentes del Bank of America el mismo día y retirado US\$80 dólares de nuestra cuenta de cheques en cada una. Después de hacer algunas investigaciones, descubrí que alguien había robado nuestra información personal bancaria en las oficinas de nómina del trabajo de mi esposa. Afortunadamente, el banco repuso el dinero que había retirado el falso Eric Tyson.

Había sido víctima de un robo de identidad. En mi caso, el ladrón había tenido acceso a una de mis cuentas; en otros casos, la actividad criminal puede desarrollarse con alguien abriendo una cuenta (como una tarjeta de crédito) usando la información robada de alguien más. Las víctimas de robo de identidad pueden sufrir consecuencias como reportes de crédito destrozados, reducción en su capacidad para calificar para préstamos e incluso empleos (en el caso de las compañías que revisan los reportes crediticios de sus empleados), pérdidas y desembolsos, y la inversión de docenas de horas de su tiempo para aclarar el problema y limpiar sus reportes de crédito y su nombre.

Desafortunadamente, el robo de identidad no es la única forma para que los ladrones lo dejen sin nada. Todo tipo de estafadores preparan artimañas para separarlo de su dinero. Por favor siga los diez consejos que doy en este capítulo para evitar convertirse en una víctima más y perder su dinero innecesariamente.

## ***Reserve las Discusiones Telefónicas para Sus Amigos***

Nunca comparta información personal por teléfono, especialmente cuando usted no fue quien hizo la llamada. Supongamos que recibe una llamada y que la persona al otro lado de la línea dice que trabaja con una compañía con la que usted tiene tratos (como la compañía de la tarjeta de crédito o su banco). Pregunte el nombre de la persona y su número de teléfono y llámela para asegurarse de que él o ella en verdad trabajan con esa compañía y tiene una razón legítima de negocios para contactarlo.

Con un identificador de llamadas en su línea de teléfono, puede ver el número desde el que se origina la llamada, pero con frecuencia, las llamadas desde números registrados como negocios aparecen como “no disponible”. Una señal importante de peligro: si trata de llamar al número que aparece en el identificador de llamadas y descubre que el número es falso (un número que no funciona).

## ***Nunca Responda a Correos Electrónicos que Soliciten Información***

Si es usuario del correo electrónico, puede ser que haya visto u oído sobre correos de apariencia oficial enviados por compañías que conoce y con las que quizá tenga negocios, pidiéndole que visite su página de Internet a la brevedad para corregir algún tipo de problema en su cuenta. Los hackers cada vez son más inteligentes y pueden generar una dirección de correo de reemisión/remiteante que parece que viene de una institución conocida pero que en realidad no es así. Esta práctica sin escrúpulos se conoce como pesca, y si muerde el anzuelo, visita el sitio y proporciona la información personal solicitada, probablemente su recompensa será algún tipo de problema futuro de robo de identidad.

Para tener más información sobre cómo protegerse de los engaños de pesca, visite la página de Internet del grupo Anti-Phishing Working Group, [www.antiphishing.org](http://www.antiphishing.org).

## *Revise Sus Estados Financieros Mensuales*

Aunque las instituciones financieras como los bancos le llamarán si notan actividades inusuales en una de sus cuentas, algunas personas descubren actividades problemáticas en sus cuentas al revisar los estados de cuenta mensuales de la tarjeta de crédito, cuenta de cheques y demás.

¿Necesita hacer balance de sus estados de cuenta bancarios hasta el último centavo? No, no tiene que hacerlo. Yo no lo he hecho por años (décadas, de hecho), y no tengo ni el tiempo, ni la paciencia para tanto detalle. La clave está en revisar los rubros en sus estados para asegurarse de que todas las transacciones las hizo usted.

## *Guarde Todos Sus Recibos*

Cuando haga una compra, asegúrese de llevar un registro y de guardar los recibos, especialmente los que tienen información personal, financiera o de su cuenta. Puede guardarlos en un sobre en su casa y luego compararlos con su estado mensual.

Si no necesita conservar los recibos, asegúrese de deshacerse de ellos de manera que un ladrón no pueda descifrar la información que contienen en caso de que alguien revise su basura. Rompa los recibos, o si así lo desea, compre una trituradora pequeña de papel para su casa y/o negocio.

## *Cierre Cuentas de Crédito Innecesarias*

Abra su cartera y saque todas las piezas de plástico que encuentre que le permitan hacer compras a crédito. Entre más tarjetas y líneas de crédito que tenga, es más probable que se enfrente a problemas de robo de identidad y fraude, y que gaste de más y tenga saldos con deudas. También, disminuya las ofertas de tarjetas de crédito llamando al 888-5OPTOUT (888-567-8688) o visitando [www.optoutprescreen.com](http://www.optoutprescreen.com).

A menos que conserve una tarjeta para transacciones pequeñas de negocios, “necesita” una sola pieza de plástico con el logo de VISA o MasterCard. Dé preferencia a una tarjeta de débito si tiene costumbre de acumular saldos deudores en la tarjeta de crédito.

## *Revise con Regularidad Sus Reportes de Crédito*

También puede darse cuenta de que lo están estafando al revisar su reporte de crédito. Algunas víctimas de robo de identidad se han enterado que han abierto cuentas de crédito a su nombre cuando revisan sus reportes crediticios.

Como tiene derecho a solicitar un reporte de crédito gratis al año de cada una de las tres principales agencias, le recomiendo que por lo menos revise sus reportes con esa frecuencia. Normalmente los reportes contienen la misma información, por lo que puede solicitar y revisar el reporte de una agencia cada cuatro meses, lo que le permitirá estar al tanto de esta información y conseguirla sin costo.

No le recomiendo gastar los US\$100 dólares o más al año por el llamado servicio de monitoreo de crédito que le informa cuando algo sucede en sus reportes de crédito. Si le preocupa que alguien solicite un crédito a su nombre de manera ilícita, sepa que otra opción (en algunos estados) para mantenerse al tanto es “congelar” sus reportes y puntajes personales de crédito (vea el siguiente consejo).

## *Congele Sus Reportes de Crédito*

Para abordar el creciente problema de robo de identidad, un número cada vez mayor de estados están pasando leyes de congelamiento, que permiten a los consumidores negar el acceso a sus reportes. Para cuando escribí este libro, los siguientes estados permiten a los consumidores, normalmente por una cantidad simbólica, congelar su información de crédito: CA, CO, CT, IL, KS, KY, LA, ME, NV, NJ, NC, SD, TX, UT, VT, WA, y WI. (En algunos de estos estados —IL, KS, SD, TX, VT, y WA— sólo las víctimas de robo de identidad pueden congelar sus reportes.)

La persona cuyo reporte de crédito está congelado, es la única que puede otorgar el acceso al reporte de crédito.

Para una lista actualizada de las leyes de congelación de los estados, visite el sitio de Internet [www.pirg.org/consumer/credit/statelaws.htm](http://www.pirg.org/consumer/credit/statelaws.htm).

## *Mantenga Información Personal Fuera de Sus Cheques*

No incluya información personal en los cheques. La información que puede ser de utilidad para los ladrones de identidad y que no debe colocar en sus cheques incluye su número de tarjeta de crédito, el número de su licencia de manejo, el número de Seguro Social y demás. También le recomiendo que no incluya su dirección cuando mande imprimir sus cheques. Si no, todas las personas por las que pasen sus cheques sabrán exactamente dónde vive.

Cuando haga un cheque para un comercio, cuestione la necesidad de incluir información personal (de hecho, en varios estados, es en contra de la ley solicitar y escribir números de tarjetas de crédito en los cheques). Mejor use una tarjeta de débito para esas transacciones y recuerde que ésta no publica la dirección de su casa y otra información financiera de la cuenta, por lo que no hay necesidad de hacerlo con los cheques.

## *Proteja Su Computadora y Sus Archivos*

Si guarda información personal y financiera en su computadora, considere los siguientes candados para protegerla a ésta y a la información confidencial que contiene:

- ✓ Instale un dispositivo de bloqueo (firewall).
- ✓ Use un software de protección contra virus.
- ✓ Proteja sus programas y archivos con una clave de acceso.

## *Proteja Su Correo*

Algunos ladrones de identidad han conseguido información personal simplemente tomando el correo de los buzones de las casas. Si el correo se lo dejan en un buzón que se encuentra al borde de la acera, robarlo es muy fácil.

Considere usar un buzón con candado o un apartado postal para evitar que roben el correo. También cuide la correspondencia que envía, como las cuentas que incluyen cheques. Minimice esta correspondencia y ahórrese las molestias suscribiéndose al mayor número de pagos automáticos que pueda. Ponga el resto de la correspondencia que envía en un apartado postal de los Estados Unidos protegido, como los que se encuentran en las oficinas postales.



# Glosario



**acción preferente:** Los dividendos de una acción preferente se pagan antes de que se les paguen a los accionistas con acciones comunes. Aunque las acciones preferentes disminuyen el riesgo como inversionista (debido a los dividendos garantizados y a la mayor posibilidad de recuperar el dinero si la compañía tiene problemas), también con frecuencia limita el mismo beneficio si la compañía se expande o aumenta sus ganancias.

**acciones:** Certificados de propiedad en una compañía. Cuando una compañía hace la primera publicación de oferta de acciones, emite certificados de acciones al público (consultar también *oferta pública inicial*). Varias, aunque no todas, pagan dividendos, que son una distribución de una porción de las ganancias de una compañía. En adición a los dividendos, se gana dinero en la inversión de acciones a través de la apreciación en el valor de la acción, que normalmente resulta del crecimiento de los ingresos y las ganancias de la compañía. Puede invertirse en acciones comprando acciones individuales o invirtiendo en un fondo mutuo que ofrece un paquete diversificado de acciones.

**acciones comunes:** Acciones en una compañía que no ofrecen un monto garantizado de dividendos a los inversionistas; el monto de las distribuciones de dividendos, si las hay, queda a discreción de la administración de la compañía. Aunque los inversionistas de acciones comunes pueden o no ganar dinero por los dividendos, esperan que el precio de la acción suba conforme la compañía expande sus operaciones e incrementa sus ganancias. Las acciones comunes tienden a ofrecer un mejor desempeño (ganancia) que otras inversiones, como bonos o acciones preferentes. Sin embargo, si la compañía tiene problemas, puede perderse parte o toda la inversión original.

**activos financieros:** Una propiedad o inversión (como bienes raíces o acciones, fondo mutuo o bono) que tiene un valor que se materializa al venderse.

**amortización negativa:** La amortización negativa ocurre cuando el saldo pendiente de la hipoteca de una persona aumenta a pesar de hacer los pagos mensuales requeridos. La amortización negativa se presenta con tasas hipotecarias ajustables que limitan el incremento en el pago mensual pero no la tasa de interés. Por lo tanto, los pagos mensuales no cubren todo el interés que se debe. Procure evitar préstamos con esta “característica”.

**análisis de mercado comparable (AMC):** Un análisis escrito de casas similares que al momento están a la venta y aquellas que acaban de venderse. Por lo general los hacen los agentes de bienes raíces.

**anualidad:** Una inversión que es un contrato respaldado por una compañía de seguros. Con frecuencia se compra para propósitos de jubilación. El beneficio principal es que permite que el dinero crezca y se capitalice sin gravamen hasta que se retira. La venta de anualidades es una fuente lucrativa de ingresos para los agentes de seguros y asesores financieros que trabajan por comisión, así que no compre una anualidad hasta que esté seguro que es lo que conviene a su situación.

**apalancamiento:** El apalancamiento financiero permite tener a sus usuarios un monto desproporcionado de poder financiero en relación a la cantidad del efectivo invertido. En algunas circunstancias, se puede tomar un préstamo de hasta el 50 por ciento del precio de las acciones y usar todos los fondos (los propios y los prestados) para hacer una compra. Este préstamo margen se paga al vender las acciones. Si el precio de las acciones sube, se gana sobre la inversión y sobre el préstamo. Aunque este dinero parece atractivo, hay que recordar que la moneda tiene dos caras, cuando los precios bajan, se pierde dinero, no sólo en la inversión, sino también en el préstamo.

**asesores financieros o consejeros:** Un grupo muy diverso que tiene la habilidad de dirigir el futuro financiero de las personas. Los asesores financieros vienen de ámbitos y carreras distintas, hay administradores de empresas, asesores financieros certificados, contadores públicos certificados, por nombrar algunos. Una buena manera de clasificarlos es determinar si trabajan por comisión o por hora.

**asignación de activos:** Al invertir el dinero, hay que decidir cómo dividirlo (asignarlo) entre inversiones de alto riesgo con orientación en capitalización (como acciones), cuyos valores fluctúan, e inversiones que generan ingresos más estables (como los bonos). Dos factores importantes para determinar la forma de asignar el dinero son cuán rápido se necesita ese dinero y la tolerancia del inversionista frente al riesgo.

**Asociación Hipotecaria Nacional Federal (FNMA, por sus siglas en inglés):** La FNMA o (Fannie Mae) es una de las instituciones mejor conocidas en el mercado hipotecario secundario. Fannie Mae compra hipotecas a bancos y otras instituciones financieras e hipotecarias y, a su vez, las vende a inversionistas. Estas inversiones hipotecarias se consideran seguras porque Fannie Mae sólo compra hipotecas de compañías que se adhieren a sus estrictas regulaciones hipotecarias, y también garantiza el pago del capital e interés en las hipotecas que vende.



**auditoría:** Una revisión del IRS de los reportes financieros, hechos generalmente en las oficinas del IRS, para justificar la declaración de impuestos. Las auditorías del IRS son unas de las peores experiencias de la vida.

**base de costo ajustada:** Para propósitos de impuestos de ganancias de capital, la base de costo ajustada es la forma en la que el IRS calcula la ganancia o pérdida obtenida por la venta de un bien, como una casa o valores. En el caso de una inversión como un fondo mutuo o acciones, la base de costo es la cantidad que se invirtió originalmente más lo que se haya reinvertido. Para una casa, base de costo se calcula sumando el precio original de compra al costo de cualquier mejora mayor (gastos que aumenten el valor y la vida de la propiedad).

**beneficiarios:** Quien recibe los bienes (o beneficios, en el caso de un seguro de vida o de un plan de pensión) al morir una persona. Cada individuo asigna un beneficiario para cada una de sus cuentas de retiro.

**bienes:** El valor, al momento de la muerte de una persona, de sus activos menos los préstamos y pasivos.

**Bolsa de Valores Americana (AMEX, siglas en inglés):** Es la segunda bolsa de valores más grande de los Estados Unidos; típicamente cotiza compañías medianas y varios de los nuevos fondos de inversión cotizados.

**Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés):** El mercado bursátil más grande del mundo en términos de volumen total y valor de las acciones que se intercambian. Incluye compañías que están entre las más grandes, antiguas y conocidas.

**bono:** Un préstamo que hacen los inversionistas a una corporación o gobierno. Por lo general, los bonos pagan un monto acordado de interés regularmente. Son instrumentos de inversión apropiados para los inversionistas conservadores que no se sienten a gusto con el riesgo que conlleva la inversión de acciones y que quieren recibir un ingreso continuo. Todos los bonos tienen una fecha de vencimiento, cuando el emisor del bono tiene que pagar el bono a la *par* (valor total) a los poseedores del bono (prestamista). Los bonos no deben ser el instrumento primario de inversión a largo plazo, porque producen poco crecimiento en la inversión original una vez que se toma en cuenta la inflación.

**bono basura:** Un bono calificado como Ba (según Moody) o BB (según Standard & Poor) o más bajo. Históricamente estos bonos han tenido de 1 a 2 por ciento de riesgo de incumplimiento de pago, lo que no es exactamente "basura." Por supuesto, el riesgo más alto está acompañado por un interés más alto.

**bono con respaldo hipotecario (GNMAs y FNMA):** La Asociación Hipotecaria Nacional Gubernamental (GNMA, por sus siglas en inglés o Ginnie Mae) se especializa en valores con respaldo hipotecario. Pasa el pago del interés y el capital de los prestatarios a los inversionistas. Cuando el dueño de una casa hace un pago de hipoteca, GNMA deduce un pequeño cargo de servicio y transfiere los pagos hipotecarios a sus inversionistas. Los pagos están garantizados en caso de que un prestatario no cumpla con el pago. La Asociación Hipotecaria Nacional Federal (FNMA, por sus siglas en inglés, o Fannie Mae) es una corporación de propiedad pública, patrocinada por el gobierno, que compra hipotecas de prestamistas y las revende a los inversionistas. La FNMA trabaja principalmente con hipotecas respaldadas por la Administración Federal de la Vivienda.

**bono municipal:** Un préstamo para proyectos de obras públicas, como carreteras, parques o centros culturales, que un inversionista hace en ciudades, pueblos y estados. El hecho de que los intereses no son gravables, es lo que hace especiales a los bonos municipales: Son libres de impuestos federales, y si se reside en el estado en el que se emitió el bono, tampoco pagan impuestos estatales. Los bonos municipales son más apropiados para la gente que está en una clasificación fiscal alta y que invierte dinero fuera de las cuentas de retiro con refugio fiscal.

**bono retirable:** Un bono en el que el prestamista puede decidir pagar, antes de la fecha de vencimiento acordada, al poseedor del bono. Si las tasas de interés son relativamente altas cuando se emite un bono, los prestamistas pueden optar por emitir bonos retirables porque tienen la flexibilidad de recuperarlos y emitir unos nuevos con un interés más bajo si las tasas de interés disminuyen. Los bonos retirables son riesgosos para los inversionistas, porque si las tasas de interés disminuyen, el poseedor del bono recibirá el dinero invertido antes y tendrá que reinvertirlo con una tasa de interés más baja.

**capitalización bursátil:** El valor de todas las acciones en circulación de una compañía. La capitalización bursátil es el precio cotizado de cada acción multiplicado por el número de acciones en circulación. Por lo tanto, si la Corporación Rocky y Bullwinkle tiene 100 millones de acciones en circulación y el precio cotizado por acción es de US\$20 dólares, la compañía tiene un mercado bursátil de US\$2 mil millones (100 millones de acciones a US\$20 por acción).

**certificación previa:** Una condición para cobertura de beneficios de un seguro médico que requiere que se apruebe a un paciente antes de que se le admita a un hospital para un cuidado que no sea de emergencia.

**certificados de depósito (CD):** Un préstamo a plazo fijo específico que se hace al banco. La fecha de vencimiento para los CDs oscila de un mes a varios años. El interés que se paga en los CDs es totalmente gravable, lo que los hace inapropiados para inversionistas con categorías tributarias altas que invierten en cuentas diferentes de las de retiro con refugio fiscal.

**clasificación de bonos:** Consultar *clasificación de Standard & Poor* y *clasificación de Moody*.

**clasificación de Moody:** El servicio de clasificación de Moody mide y clasifica los riesgos de crédito (incumplimiento) de los diferentes bonos. Moody investiga la condición financiera de un emisor de bonos. Su clasificación utiliza el siguiente sistema, que se expresa de mayor a menor: Aaa, Aa, A, Baa, Ba, B, Caa, Ca, C. La clasificación más alta implica un riesgo más bajo pero también significa que la tasa de interés será menor.

**clasificación de Standard & Poor (S&P):** El servicio de clasificación de Standard & Poor es uno de dos servicios que mide y califica los riesgos de comprar un bono. La clasificación de Standard & Poor usa el siguiente sistema de calificación, expresado del más alto al más bajo: AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C. Consulte también *clasificación de Moody*.

**comisión:** El porcentaje del precio de venta de una casa, acciones, bonos u otra inversión que se le paga a los agentes y corredores. Como la mayoría de los agentes y corredores tienen un sueldo por comisiones, es importante que inversionistas y aquellos interesados en comprar una casa entiendan la forma en que la comisión puede influenciar el comportamiento y las recomendaciones de éstos. Agentes y corredores ganan dinero sólo cuando se hace una compra, y ganan más dinero cuando la compra es más grande. Hay que escoger un agente con cuidado, y escuchar sus consejos con reserva, porque este conflicto de intereses con frecuencia puede hacer que las metas y visiones del agente se contrapongan a las del comprador.

**Comisión de Valores y Bolsa (SEC, por sus siglas en inglés):** Es la agencia federal que administra las leyes de valores en los Estados Unidos y regula y monitorea a las compañías de inversión, corredores y consejeros financieros.

**contratos de inversión garantizado (GIC):** Inversiones de compañías de seguros que atraen a inversionistas nerviosos. Los GIC generalmente dicen con un año de anticipación adelantado cuál será la tasa de interés para el siguiente año. Por lo tanto no hay que preocuparse por fluctuaciones y pérdidas en el valor de la inversión. Por otro lado, GIC ofrece pocas ventajas, ya que la tasa de interés es comparable con lo que se obtendría en un certificado de depósito a corto plazo en el banco.

**contribuciones después de impuestos:** Los planes de retiro permiten que se contribuya con dinero que ya ha sido gravado. Estas contribuciones se conocen como contribuciones después de impuestos.

**copago:** El porcentaje que el seguro médico requiere que pague el paciente de su propio bolsillo después de pagar el deducible anual. Un copago típico es del 20 por ciento.

**corredor:** Una persona que funge como intermediario para la compra o venta de inversiones. Cuando se compra una casa, seguros o acciones es muy común que se haga a través de un corredor. La mayoría de los corredores trabajan por comisión, lo que provoca un conflicto de intereses con los clientes: Entre más venda, más gana. Algunas compañías de seguros venden las pólizas directamente, y varias familias de fondos mutuos se saltan a los corredores de bolsa. Si va a tener negociaciones con un corredor, un corredor de descuentos le puede ayudar a ahorrar en las comisiones.

**corredor de descuento:** A diferencia de un corredor de servicio completo, un corredor de descuento generalmente no ofrece consejos de inversión y tiene empleados que trabajan a sueldo y no por comisión. Además de negociar valores individuales, la mayoría de los despachos de corredores de descuentos también ofrecen fondos mutuos sin gastos administrativos (sin comisión).

**corredor de servicio completo:** Un corredor que asesora y cobra una comisión alta en relación a los corredores de descuento. Como los corredores trabajan por comisión, tienen un conflicto de intereses importante: principalmente, proponer estrategias que los beneficie financieramente.

**corredor hipotecario:** Los corredores hipotecarios compran hipotecas al por mayor de prestamistas, y después de subirles el precio (por lo general de 0,5 a 1 por ciento) las venden a los prestatarios. Un buen corredor hipotecario es más útil para la gente que no quiere comparar precios por sí solo para comprar una hipoteca o para aquellos que no tienen un reporte crediticio perfecto.

**cuenta de jubilación individual (IRA, por sus siglas en inglés):** Una cuenta de jubilación a la que cualquier persona con un sueldo o pensión suficiente puede contribuir con hasta US\$4.000 dólares al año (US\$5.000 si tiene o es mayor de 50 años). Con base en la elegibilidad de una persona para otros programas de pensión para empleados y el tipo de IRA que cada quien elija (regular o Roth), las contribuciones pueden ser deducibles de impuestos.

**Cuenta de retiro individual de la pensión simplificada del empleado (SEP-IRA):** Al igual que otros planes de retiro, una SEP-IRA permite que el dinero se capitalice a través de los años sin el efecto parasitario de los impuestos. Las SEP-IRAs son relativamente fáciles de abrir, y permiten a las personas que trabajan por su cuenta a hacer contribuciones anuales en bruto.

**deducción:** Un gasto que puede substraerse del ingreso para disminuir la ganancia gravable. Ejemplos de esto incluyen el interés hipotecario, impuestos sobre predial (deducciones detalladas), y la mayoría de las contribuciones a las cuentas de retiro.

**deducible:** Podría pensarse que se trata de un producto novedoso que acaba de salir al mercado. Desgraciadamente, un deducible es en realidad algo mucho más mundano. Con un seguro, el deducible es la cantidad que se paga cuando se presenta una reclamación. Por ejemplo, digamos que su automóvil tiene US\$800 dólares en daños. Si el deducible es de US\$500 dólares, el seguro paga US\$300 dólares y usted paga US\$500 dólares de su propio bolsillo para las reparaciones. Entre más alto sea el deducible, menores son las primas del seguro y el papeleo al que tiene que enfrentarse cuando presenta una reclamación (porque con pérdidas pequeñas menores al deducible no hay que presentar una reclamación). Cuando elija un seguro opte por los deducibles más altos que pueda pagar.

**derivativo:** Un instrumento de inversión cuyo valor se deriva de otros valores. Por ejemplo, la opción de comprar acciones de IBM no tiene valor en sí misma; el valor se deriva del precio de la acción de IBM.

**desempeño:** Normalmente se juzga el desempeño de una inversión estudiando el historial de la tasa de desempeño. Entre más largo es el período que se han contabilizado los números, éstos son de mayor utilidad. Por sí solos no sirven de nada. También debe considerarse el desempeño de un fondo en comparación con competidores con los mismos objetivos de inversión. No hay que fiarse de la publicidad que promueve los altos desempeños de un fondo mutuo, porque puede ser que no estén considerando el desempeño de ajuste de riesgo, o quizá se promueva el desempeño de un período corto de tiempo. Hay que recordar que las estadísticas de desempeños altos generalmente van de la mano con riesgos altos y que la estrella de este año puede ser el meteorito que se estrelle en el año próximo.

**desempeño de bono:** El desempeño se define como una tasa de porcentaje anual de desempeño que producirá un bono basado en su valor actual y si cumple con los pagos de los intereses prometidos. El monto del desempeño del bono para un inversionista depende de tres factores importantes: la tasa de interés establecida que paga el bono, cambios en la solvencia del emisor del bono, y la fecha de vencimiento del bono. Entre mejor sea la clasificación de solvencia de un bono, menor es el riesgo y, por lo tanto, el desempeño es menor. En cuanto a la fecha de vencimiento, entre más tiempo se preste el dinero, el riesgo es más elevado (porque es más probable que las tasas fluctúen) y generalmente el desempeño será mayor.

**desempeño de una inversión:** El porcentaje de la ganancia que se obtiene de una inversión. Si se invierten US\$1.000 dólares y un año después tiene US\$1.100, hubo una ganancia de US\$100 dólares. El desempeño de la inversión es la ganancia (US\$100) dividida entre la inversión original (US\$1.000); en este caso, el 10 por ciento.

**deuda de consumo:** Deuda en artículos de consumo cuyo valor se deprecia con el tiempo. Saldos de tarjeta de crédito y préstamos de coches son ejemplos de deudas de consumo. Este tipo de deuda es mala para la condición financiera de un individuo porque el alto interés que conlleva promueve que se gaste más de lo que se tiene.

**distribución de las utilidades de capital:** Distribución gravable por un fondo mutuo o grupo de inversión inmobiliaria (REIT, siglas en inglés) creado por valores que se venden dentro del fondo o REIT con una ganancia. Estas distribuciones pueden ser a corto plazo (activos con duración de un año o menos) o a largo plazo (con duración de más de un año).

**diversificación:** Si usted pone todo su dinero en un sólo tipo de inversión, las probabilidades de que algo vaya mal, aumentan. Si esa inversión se colapsa, también lo hará su mundo de inversión. Si reparte (diversifica) su dinero entre inversiones diferentes como bonos, acciones nacionales, acciones internacionales, inmuebles y demás, está asegurando una mejor probabilidad de éxito y menos noches de insomnio.

**dividendo:** El dividendo es el ingreso que se paga a los inversionistas que tienen una inversión. En el caso de acciones, el dividendo es la porción de las ganancias de la compañía que se paga a los accionistas. Por ejemplo, si una compañía tiene un dividendo anual de US\$2 dólares por acción y se tienen 100 acciones, el dividendo total es de US\$200 dólares. Usualmente, las compañías establecidas y de crecimiento lento pagan dividendos, mientras que las compañías pequeñas y de crecimiento rápido reinvierten sus ganancias para crecer. En el caso de activos que no forman parte de cuentas de retiro, los dividendos son gravables (con excepción del mercado de dinero libre de impuestos y los fondos de bonos libres de impuesto).

**documentos negociables:** Una deuda a corto plazo o pagarés de empresa (también conocidos como IOU del inglés Yo Te Debo) emitidos por compañías grandes y estables para ayudar a que sus negocios crezcan y prosperen. Las compañías solventes pueden vender estas obligaciones directamente a inversionistas grandes evitando así pedir un préstamo a los bancos. Los fondos de mercado de dinero invierten en documentos negociables que van a vencer en poco tiempo.

**emisión de seguro:** El proceso que utiliza una compañía de seguros para evaluar la probabilidad de que una persona presente una reclamación en un tipo en particular de póliza de seguro. Si se descubren problemas importantes, el asegurador con frecuencia propondrá tasas mucho más altas o se negará a vender la cobertura del seguro.

**enganche:** La parte del precio de compra de una casa que el comprador paga en efectivo por adelantado y no entra al financiamiento con una hipoteca. En general, entre mayor que sea el enganche, mejor será la hipoteca que se pueda conseguir. Puede tenerse acceso a los mejores programas hipotecarios con un enganche de por lo menos el 20 por ciento del precio de compra de la casa.

**fondo mutuo:** Un portafolio de acciones, bonos y otros valores, propiedad de varios inversionistas y administrado por una compañía de inversiones. Consultar también *fondo mutuo sin cargos de administración*.

**fondo mutuo abierto:** Un fondo mutuo que emite tantas acciones como los inversionistas demandan. Estos fondos abiertos por lo general no limitan el número de inversionistas o la cantidad de dinero en el fondo. Se sabe de algunos fondos abiertos que han limitado la inclusión de nuevos inversionistas, pero los inversionistas que ya tienen acciones con frecuencia pueden comprar más acciones de la compañía.

**fondo mutuo cerrado:** Es un fondo mutuo que define desde el principio el número de acciones que va a emitir a los inversionistas. Una vez que se han vendido todas las acciones, un inversionista que busque invertir en un fondo cerrado sólo podrá hacerlo si compra acciones a otro inversionista. Las acciones de los fondos cerrados se intercambian en los mercados bursátiles más importantes y por lo tanto se venden bajo par si los vendedores exceden a los compradores o arriba de par si la demanda supera la oferta.

**fondo mutuo con cargos administrativos:** Un fondo mutuo que incluye un cargo de venta, que es la comisión que se paga a los corredores que venden fondos mutuos por comisión. La comisión típicamente oscila entre el 4 y el 8,5 por ciento. Esta comisión se deduce del dinero invertido, lo que reduce las ganancias.

**fondo mutuo sin cargos de administración:** Un fondo mutuo que no incluye un pago por comisión. Algunos fondos dicen que no tienen cargos, pero en realidad disfrazan las comisiones de venta como cargos regulares de venta; estos fondos pueden evitarse si se tiene la información suficiente y se leen cuidadosamente los prospectos.

**futuros:** Una obligación de vender o comprar un producto o un valor en un día específico a un precio preestablecido. Cuando lo usan la mayoría de los inversionistas individuales, los futuros representan una apuesta a corto plazo en la dirección a corto plazo del precio de un producto. Compañías y agricultores usan contratos de futuros para evadir los riesgos del cambio de precios.

**hipoteca a tasa fija:** La reina de todas las hipotecas. Se fija una tasa de interés (por ejemplo, del 7 por ciento), y nunca cambia durante la vida (vigencia) de la hipoteca de 15 ó 30 años. El pago de la hipoteca es el mismo cada mes. Si usted es del tipo de persona que está de muy mal humor cuando no ha tomado café por las mañanas o que se altera mucho si alguien llega cinco minutos tarde, ¡esta hipoteca es para usted!

**hipoteca de tasa ajustable (ARM, siglas en inglés):** Una hipoteca cuya tasa de interés y pagos mensuales varían a través de su vigencia. Las ARMs por lo general, comienzan con una tasa artificial de interés bajo que aumenta en forma gradual con el tiempo. La tasa de interés se determina mediante una fórmula: margen (que es un número fijo) más índice (que varía). Por lo general, si el nivel global de tasas de interés disminuye, de acuerdo con las mediciones de una variedad de índices diferentes, la tasa de interés de la ARM comúnmente sigue la tendencia. De igual manera, si el índice de interés aumenta, también aumenta la tasa de interés de la hipoteca y el pago mensual. Los topes o topes limitan el rango de fluctuación que puede tener la tasa de interés. Antes de aceptar las condiciones de una ARM, asegúrese de poder hacer los pagos cuando éstos se encuentren en su momento más alto.

**hipoteca inversa:** Una hipoteca inversa permite a los propietarios de edad avanzada de una casa, por lo general aquellos que no tienen mucho efectivo, aprovechar el patrimonio de su casa sin tener que venderla o mudarse. Específicamente, una institución emite un cheque a nombre de los propietarios y ellos pueden destinar este dinero para lo que quieran. Este dinero es en realidad un préstamo contra el valor de la casa, por lo que es libre de impuestos cuando se recibe. La desventaja de estos préstamos es que consumen el patrimonio de la propiedad, las cuotas y las tasas de interés tienden a ser altas, y algunas requieren que se liquiden en un determinado número de años.

**impuesto mínimo alternativo (AMT, siglas en inglés):** Es el nombre que se le da a un tipo de sistema de impuestos sombra que puede provocar que se pague una cantidad mayor de impuesto nacional sobre la renta de lo que se pagaría normalmente. El AMT se diseñó para evitar que quienes perciben ingresos altos disminuyan demasiado el importe de impuestos a través de deducciones grandes.

**índice:** (1) Un índice del mercado de valores como el índice Standard & Poor's 500, es un compuesto estadístico que mide el desempeño de un tipo de valor en particular. Existen índices para diferentes mercados de acciones y bonos y comúnmente se establecen a partir de un número entero como el 100 y en un momento en particular. Consulte también *Promedio Industrial Dow Jones* y *Russell 2000*. (2) El índice también puede hacer referencia a la medición del nivel general de tasas de interés que usa un prestamista como referencia para calcular la tasa de interés específica en un préstamo de interés ajustable. El índice más el margen es la fórmula para determinar la tasa de interés en una hipoteca de interés ajustable.



**Índice de Mercados Emergentes:** El Índice de Mercados Emergentes, publicado por Morgan Stanley, sigue los mercados bursátiles de los países en vías de desarrollo. La razón principal para invertir en mercados emergentes es que estas economías comúnmente experimentan un rango de crecimiento económico más alto que los mercados desarrollados. Sin embargo, el potencial de un desempeño alto va de la mano con un riesgo mayor.

**índice de precios de consumo (IPC):** El Índice de precios de consumo reporta los cambios de los precios, mes con mes, en el costo de vida de artículos como comida, casa, transporte, cuidado de la salud, entretenimiento, ropa y otros gastos misceláneos. El IPC se usa para ajustar beneficios del gobierno como el Seguro Social, y es usado por muchos patrones para determinar los incrementos en el costo de vida en salarios y pensiones. El incremento en los precios se conoce también como inflación.

**Índice Morgan Stanley EAFE (Europa, Australia, Lejano Oriente, por sus siglas en inglés):** El índice Morgan Stanley EAFE sigue la trayectoria del desarrollo de los mercados bursátiles de los países más estables en Europa y Asia. Este índice es importante para los inversionistas internacionales que quieren seguir el desempeño de las inversiones bursátiles extranjeras.

**Índice Standard & Poor's 500:** Es un índice que mide el desempeño de las acciones de 500 compañías grandes en Estados Unidos, que representan el 80 por ciento del valor total de mercado de todas las acciones que se intercambian en los Estados Unidos. Si invierte en acciones de compañías grandes o en acciones ordinarias, el S&P es un punto de referencia apropiado para comparar su desempeño.

**inflación:** El término técnico para un aumento en los precios. Usualmente se tiene inflación cuando hay demasiado dinero en circulación y no hay suficientes bienes y servicios disponibles para gastarlo. Como resultado de este exceso de demanda, los precios aumentan. Existe una relación entre la inflación y las tasas de interés: Si las tasas de interés no están a la par con la inflación, nadie invertirá en bonos emitidos por el gobierno o las corporaciones. Cuando las tasas de interés de los bonos son altas, con frecuencia se reflejan en una tasa de inflación alta que se comerá la ganancia.

**ingreso bruto ajustado (AGI, siglas en inglés):** La suma del ingreso gravable (como sueldos, salarios y propinas) y el interés gravable menos ajustes permitidos (como contribuciones a cuentas de retiro y gastos por cambio de domicilio). El AGI se calcula antes de restar las exenciones personales y deducciones detalladas, que se usan para obtener el ingreso gravable.

**letra de cupón cero:** Un bono que no paga un interés explícito durante el término del préstamo. Las letras de cupón cero se compran a un precio de descuento relativo al valor principal pagado al vencimiento. Por lo tanto, el interés está implícito en el descuento. Estos bonos no ofrecen un alivio tributario, porque el inversionista debe pagar impuestos sobre el interés que debió de haber recibido.

**ley COBRA (por sus siglas en inglés) (Ley consolidada Ómnibus de reconciliación del presupuesto):** Nombre de la legislación federal que requiere que los aseguradores médicos y empresas continúen ofreciendo un seguro médico, pagado por el empleado, durante 18 meses después de que la cobertura normal hubiera terminado, por ejemplo, cuando se recorta a un empleado.

**mercado a la alza:** Un período (como la mayor parte de los años noventa en los Estados Unidos) cuando el mercado bursátil incrementa, acompañado e impulsado, por lo general, por una economía creciente y ganancias corporativas mayores.

**mercado bajista:** Un período (como al inicio de la era del 2000) en el que el mercado bursátil experimenta una fuerte caída. Por lo general viene acompañado (y algunas veces precedido) de una recesión económica. Imagine a un oso que hiberna, eso es lo que sucede en el mercado bajista: Los inversionistas hibernan y el mercado se tambalea. Durante un mercado bajista, el valor de las acciones puede disminuir de manera significativa. Por lo general el mercado tiene que bajar por lo menos un 20 por ciento antes de que se le considere bajista.

**mercados bursátiles internacionales:** Los mercados bursátiles fuera de los Estados Unidos representan una porción significativa de la capitalización (valor) del mercado bursátil mundial. Algunos índices bursátiles específicos siguen el movimiento de los mercados internacionales (consulte **Índice Morgan Stanley EAFE** e **Índice de Mercados Emergentes**). La inversión internacional ofrece una forma para diversificar la cartera de una persona y reducir el riesgo. Algunos de los países con mercados bursátiles importantes fuera de los Estados Unidos incluyen a Japón, Gran Bretaña, Francia, Alemania y Canadá.

**oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés):** La primera vez que una compañía ofrece acciones al público inversionista. Un IPO ocurre por lo general cuando una compañía quiere expandirse rápidamente y busca dinero adicional para sostener su crecimiento. Varios estudios han demostrado que la compra de IPOs en la que el público en general puede participar produce desempeños de inversión por debajo del valor propio. Un alto nivel de actividad IPO puede indicar un mercado bursátil que se acerca a la cima, en el que las compañías y sus banqueros inversionistas se apremian a ganar en un mercado “caro”. (IPO podría significar *It's Probably Overpriced, Probablemente es muy caro.*)

**opción:** El derecho a comprar o vender un valor específico (como una acción) por un precio preestablecido durante un periodo de tiempo determinado. Las opciones son diferentes de los futuros en que con una opción, se paga una cuota suplementaria por adelantado y puede ejercerse o

dejar que expire. Si la opción expira sin valor, se pierde el 100 por ciento de la inversión original. Es mejor dejar el uso de las opciones como instrumentos de equilibrio de riesgos a las compañías. Los administradores financieros pueden usar opciones para reducir el riesgo en su cartera de inversión. Igual que con los futuros, cuando la mayoría de los inversionistas individuales compran una opción, lo hacen como una apuesta a corto plazo, no como una inversión. Por ejemplo: Se tiene una opción para comprar 100 acciones de Rocky and Bullwinkle Co. a US\$20 dólares por acción en los siguientes seis meses. Se hace un pago de US\$3 dólares por acción por adelantado como cuota suplementaria. Durante este período, el precio de la acción de R&B sube a US\$30 dólares, y el comprador ejerce el derecho de comprarla a US\$20 dólares. Entonces, vende las acciones al precio de mercado de US\$30 dólares; el comprador tiene entonces una ganancia de US\$10 dólares por acción, que es un desempeño tres veces más alto que la inversión original.

**pagaré del Tesoro:** Son IOUs del gobierno federal que vencen en un año. Los otros tipos de préstamos que los inversionistas pueden hacer al gobierno son Pagares de la tesorería, que tienen un vencimiento de uno a diez años, y bonos del Tesoro, que son instrumentos que vencen en más de diez años. El interés que estos bonos del gobierno federal pagan es libre de impuestos estatales, pero no de los federales.

**pasivos financieros:** Los préstamos y deudas pendientes de una persona. Para determinar el valor total de su patrimonio, reste los pasivos de los activos financieros.

**patrimonio:** En el mundo de los bienes raíces, este término se refiere a la diferencia entre el valor de mercado de una casa y lo que se debe. Por ejemplo si una casa vale US\$250.000 dólares y tiene hipoteca pendiente de US\$190.000 dólares, el patrimonio es de US\$60.000 dólares. Patrimonio también es un sinónimo de acciones.

**patrimonio inmobiliario:** Ver **patrimonio**.

**pensión:** Las pensiones (también conocidas como planes de beneficio definido) son un beneficio que se ofrece a algunos empleados. Estos planes generalmente pagan un ingreso mensual de jubilación basado en los años de servicio y el sueldo que se percibía.

**plan Keogh:** Un plan de ahorro para el retiro deducible de impuestos disponible para individuos que trabajan por su cuenta. Ciertos Keoghs permiten meter a la cuenta hasta 25 por ciento del ingreso.

**plan 401(k):** Un tipo de plan de ahorro para el retiro ofrecido por muchas compañías comerciales a sus empleados. Las contribuciones que se hacen se combinan sin impuestos con el tiempo y por lo general están exentas del pago de impuesto estatal sobre la renta (¡sí!) hasta su retiro.

**plan 403(b):** Es similar al plan 401(k) pero para empleados de organizaciones no lucrativas.

**planeación de los bienes:** El proceso de decidir dónde y cómo serán transferidos los bienes de una persona al morir y la estructuración de los mismos durante su vida para minimizar impuestos estatales probables.

**préstamo sobre el patrimonio inmobiliario:** Jerga técnica para denominar lo que antes se conocía como una segunda hipoteca. Con este tipo de préstamo, se pide prestado sobre el patrimonio de una vivienda. Si se usa adecuadamente, puede ayudar a liquidar una deuda de consumo de interés alto o utilizarse para necesidades a corto plazo (como un proyecto de remodelación). A diferencia de una deuda de consumo, una deuda hipotecaria por lo general tiene una tasa de interés menor y es deducible de impuestos.

**principal:** No, no estoy hablando de la persona más importante. El principal es la cantidad que se recibe de un préstamo. Si se pide un préstamo de US\$100.000 dólares, el principal es US\$100.000 dólares. Principal también se refiere a la cantidad que se coloca inicialmente en una inversión (capital).

**producto:** Materias primas (oro, trigo, azúcar y gasolina, por ejemplo) que se intercambian en el mercado de futuros.

**Promedio Industrial Dow Jones (DJIA, por sus siglas en inglés):** Es un índice del mercado bursátil ampliamente consultado, en donde se intercambian acciones de 30 compañías importantes de los Estados Unidos. Los editores principales del periódico *Wall Street Journal* seleccionan las acciones en el DJIA.

**prospecto:** La Comisión Valores y Bolsa requiere que las compañías individuales y los fondos mutuos publiquen un prospecto. En el caso de las compañías un prospecto es un documento legal que presenta un análisis detallado del historial financiero de la compañía, sus productos y servicios, la experiencia y características de su administración y los riesgos de invertir en la compañía. El prospecto de un fondo mutuo habla de sus objetivos, costos, riesgos e historial de desempeño.

**quiebra:** Acción legal que detiene los intentos de los acreedores de recolectar deudas no pagadas. Si la proporción entre deuda de consumo e ingreso anual es alta (25 por ciento ó más), declararse en quiebra es la mejor opción.

**refinanciamiento:** Refinanciamiento o refi, es una palabra rebuscada que significa sacar un nuevo préstamo hipotecario (usualmente con una menor tasa de interés). La refinanciación no es automática ni está garantizada. También puede ser cara y problemática. Hay que evaluar cuidadosamente los costos y beneficios antes de proceder a refinanciar.

**relación precio beneficios (P/B):** El precio actual de una acción dividido entre las ganancias actuales (o algunas veces las proyectadas) por acción de la compañía emisora. Esta relación es una estadística de análisis bursátil usada ampliamente, que ayuda a un inversionista a tener una idea de cuán caro o barato es el precio de una acción. En general, una relación P/B alta indica que los inversionistas sienten que es muy probable que las ganancias de la compañía crezcan rápidamente.

**reporte crediticio:** Un reporte que detalla la historia crediticia de una persona. Es el reporte principal que utiliza el prestamista para determinar si otorga o no un crédito. Cada persona puede obtener una copia gratis del reporte crediticio anualmente.

**Russell 2000:** Un índice que sigue el desempeño de las acciones de 2000 compañías pequeñas en Estados Unidos. Las acciones de compañías pequeñas tienden a ser más volátiles que las de las grandes. Si tiene inversiones en acciones de compañías pequeñas o acciones ordinarias, este es un punto de referencia apropiado para comparar su desempeño.

**Seguridad Social:** Si una persona está jubilada o incapacitada, la Seguridad Social es una red de protección del gobierno que le proporciona un ingreso. El programa está basado en la idea de que el gobierno es responsable del bienestar social de sus ciudadanos. Ya sea que usted esté de acuerdo o en desacuerdo con esta idea, parte de su cheque se va a la Seguridad Social, y cuando se jubile, recibirá dinero del programa.

**seguro contra inundaciones:** Si existe la más remota posibilidad de que el área donde vive se inunde, tener un seguro contra inundaciones es muy prudente, ya que reembolsa la reconstrucción de su casa y el reemplazo de su contenido en el caso de una inundación.

**seguro contra terremoto:** Aunque a la costa oeste de los Estados Unidos comúnmente se le asocia con temblores, otras áreas también pueden experimentarlos. Un endoso de seguro contra terremoto (que por lo general viene con un deducible del 5 al 10 por ciento del costo de reconstrucción de la casa) en una póliza de seguro inmobiliario, paga para reparar o reconstruir la casa si queda dañada en un terremoto. Si vive en un área en donde hay riesgo de terremotos, ¡compre un seguro con cobertura contra terremotos!

**seguro de incapacidad:** El seguro de incapacidad repone una porción del sueldo percibido en el caso de que se tenga un accidente que evite que una persona pueda trabajar.

**seguro de propietario de casa:** Cobertura habitacional que cubre el costo de la reconstrucción de una casa en caso de incendio u otro accidente. La porción de seguro de responsabilidad civil de esta póliza protege al asegurado contra demandas asociadas con la propiedad. Otro elemento esencial del seguro mobiliario es la cobertura de los bienes personales, que paga para reemplazar objetos que hayan sido dañados o robados.

**seguro de valor en efectivo:** Un tipo de seguro de vida que es muy popular con los agentes de ventas de seguros porque tiene una comisión muy alta. En una póliza de valor de efectivo, se compra una cobertura de seguro de vida, pero también incluye un tipo de cuenta de ahorro. A menos que se esté buscando una forma de limitar los impuestos sobre la propiedad (en caso de ser muy rico), hay que tratar de evitar el seguro de valor en efectivo. Los desempeños de inversión tienden a ser mediocres, y las contribuciones no son deducibles de impuestos.

**seguro de vida a término:** Si tiene personas que dependen de su sueldo para su sostenimiento, quizá necesite este seguro. Un seguro de vida a término funciona de manera muy sencilla: Se determina cuánta protección se necesita y luego se paga una prima anual basada en esa cantidad. Aunque no es tan promovido por los vendedores de seguro como el seguro de valor en efectivo, es el mejor seguro para la mayoría de las personas.

**seguro de vida hipotecario:** Un seguro de vida hipotecario garantiza que el prestamista recibirá su dinero en el caso de que el asegurado muera repentinamente. Este seguro es presentado por muchas personas como el necesario para proteger a los dependientes y seres queridos de alguien. El seguro de vida hipotecario es relativamente caro dado el costo de la cobertura que ofrece. Si necesita un seguro de vida, mejor compre un seguro de vida a término, de alta calidad y de menor precio.

**sistema Asociación Nacional de Comerciantes de acciones de valor automatizados (NASDAQ, por sus siglas en inglés):** Una red electrónica que permite a los corredores hacer negociaciones desde sus oficinas en todo el país. Con NASDAQ, los corredores compran y venden acciones usando precios constantemente actualizados que aparecen en las pantallas de sus computadoras.

**sociedad comanditaria limitada (LP, por sus siglas en inglés):** Estas sociedades, que en general se promueven como un medio para obtener desempeños altos, comúnmente limitan una cosa: el desempeño de la

inversión. ¿Por qué? Porque están sobrecargadas de altas comisiones y cuotas de administración. Otro problema es que típicamente no son líquidas sino hasta varios años después.

**sociedad de inversión de bienes raíces (REIT, por sus siglas en inglés):** Las sociedades de inversión de bienes raíces son como un fondo mutuo de inversión de bienes raíces. Estas sociedades invierten en un grupo de propiedades (desde centros comerciales hasta edificios de departamentos). Las REIT se cotizan en los mercados bursátiles más importantes. Si quiere invertir en bienes raíces sin los problemas que conlleva ser dueño de una propiedad, las sociedades de bienes raíces pueden ser la elección correcta para usted.

**tarjeta de débito:** Aunque parezcan tarjetas de crédito, las tarjetas de débito son diferentes en que, cuando se usan, el costo de la compra se deduce de la cuenta de cheques del usuario. Por lo tanto, una tarjeta de débito ofrece la conveniencia de una tarjeta de crédito sin el peligro de tener una deuda de consumo enorme.

**tasa de interés:** El interés que el prestamista cobra por su dinero. Entre más alto sea la tasa de interés, mayor será el riesgo que conlleva el préstamo. Con bonos de un vencimiento determinado, un mayor interés significa un bono de menor calidad —uno con el que difícilmente se tenga una ganancia.

**tasa de porcentaje anual (APR):** La cantidad que representa el costo total anual de un préstamo según lo expresado por la tasa real del interés pagado. La APR incluye la tasa de interés base y cualquier otro costo y cuotas de préstamo agregado. Por lo tanto, la APR es inevitablemente más alta que la tasa de interés que calcula el prestamista.

**tasa preferencial:** La tasa de interés que los bancos más importantes cobran a sus consumidores corporativos más solventes. ¿Qué tiene que ver con usted? Bueno, las tasas de interés de varios préstamos en los que quizá esté interesado generalmente están basadas en la tasa preferencial. Y, adivine qué, ¡usted paga una mayor tasa de interés que esas grandes corporaciones!

**tasa preferencial bancaria:** Consultar *tasa preferencial*.

**tasa tributaria marginal:** La tasa de impuesto sobre la renta que se paga sobre los últimos dólares que se ganaron en el curso de un año. ¿Por qué hacer esta complicada distinción? Porque no todo el ingreso se considera de la misma forma: Se pagan menos impuestos sobre los primeros dólares que se ganan en el año y más impuesto en los últimos dólares del ingreso anual. Es útil conocer la tasa tributaria marginal porque puede ayudar a analizar las implicaciones tributarias en decisiones financieras importantes.

**utilidad de capital:** La ganancia por venta de acciones a mayor precio del que fueron adquiridas. Por ejemplo, si se compran 50 acciones de la compañía Rocky and Bullwinkle a US\$20 dólares por acción, y dos años más tarde se venden cuando el precio de las acciones es de US\$25 dólares cada una, la ganancia o utilidad de capital es de US\$5 dólares por acción, o de US\$250 dólares. Si esta acción no forma parte de una cuenta de retiro con refugio fiscal, al vender estas acciones habrá que pagar un impuesto federal sobre la utilidad. Varios estados también cobran este impuesto.

**valor neto de los activos (NAV, por sus siglas en inglés):** El valor en dólares de una acción de un fondo mutuo. Para un fondo sin cargos administrativos, el precio de mercado es su NAV. Para un fondo mutuo con cargos de administración, el NAV es el precio de “compra” menos la comisión.

**valores de primera clase con precios superiores de demanda:** Las acciones de las corporaciones más grandes y consistentemente productivas. Este término viene del poker, en donde las fichas azules son las más valiosas. La lista de estas acciones no es oficial y cambia.



# Índice

## • *Números* •

401(k). *Véase* planes 401(k)  
403(b). *Véase* planes 403(b)  
457. *Véase* planes 457

## • *A* •

abogados, 161, 361, 403–404  
acceso al crédito, 48  
acciones  
  cambios en precio de, 239–240  
  comunes, 475  
  de crecimiento, 226  
  cuentas administradas, 206  
  definidos, 475  
  para empleados de empresas, 256–257  
  Fidelity, 260  
  fondos de especulación, 206  
  fondos híbridos, 226–227  
  fondos mutuos accionarios, 256  
  fondos negociables en la bolsa, 206  
  frente a bonos, 174–175  
  internacionales, 205, 223  
  introducción, 203–205  
  inversiones a largo plazo, 276, 280  
  ordinarias, 225–226, 280  
  preferentes, 475  
  reinversión de dividendos, 209  
  de rentabilidad segura, 258  
  de valor, 226  
  valores individuales, 207–209  
  Vanguard, 259  
  ventajas relativas de, 206  
acordeón, archivos tipo, 147  
acreedores, 36  
actitudes de inversión, 181  
activos  
  en activo neto financiero, 28–29  
  asignaciones de, 179–183, 257–258,  
    274, 476  
  documentación de, 357–359  
  libres de impuestos, 154  
  transferencia de, 263

actualización de códigos de construcción,  
  392  
adiciones, 21, 51, 136–137  
administración monetaria computarizada  
  Internet, 431–435  
  introducción, 431  
  software, 431–433  
  tareas monetarias, 435–440  
administradores de fondos mutuos,  
  221–222, 235–236  
afabilidad tributaria, 236–237  
agendas personales, 50–51  
AGI (ingresos brutos ajustados),  
  145, 151, 485  
ahorros  
  adultos jóvenes, 455  
  para comprar casas, 70  
  para comprar negocios, 70  
  cuentas de, 200–201  
    cuentas de jubilación, 254  
    en custodia, 460  
    para educación, 286  
    fondos de mercado monetario, 200–201  
    inversiones para financiar  
      educación, 294  
  para educación de hijos, 70–71  
  evaluación de, 42–43  
  forzados, 369  
  para jubilación, 26–27  
  metas, 65–69, 289–290  
  para reducir deudas, 88–90  
  refinanciamiento para, 334–335  
  para universidad, 289–290  
ajustadores. *Véase* aseguradoras; seguros  
ajustes por costo de vida (COLAs), 377  
alivios tributarios, 157, 269, 462–463. *Véase*  
  *también* impuestos  
alquilamiento de autos, 123–124  
alquilar para comprar (RTO), 114  
AMC (análisis de mercado comparable),  
  476  
AMEX (Bolsa de Valores Americana), 477  
amortizaciones negativas, 315, 475  
AMT (impuesto mínimo alterno), 143, 484

- análisis. *Véase* evaluaciones
  - análisis de mercado comparable (AMC), 476
  - Analistas Financieros Diplomados (CFAs), 424, 426
  - anualidades
    - con abrigo tributario, 261
    - con amparo tributario, 244–245
    - comisiones, 189, 412
    - compras directas de, 355
    - cuentas de jubilación, 250–252
    - definidas, 476
    - introducción, 219
    - inversiones a largo plazo, 280–281
  - anunciantes, influencia de, 19–20
  - APR (tasas de porcentaje anual), 491
  - aprendizaje financiero, 12–14
  - apuestas, 171–173
  - ARMs. *Véase* hipotecas
  - artículos de colección, 219–220
  - aseguradoras, 353, 357–361, 377
  - Asesores Certificados de Finanzas (CFPs), 424
  - asesores de inversión registrados (RIAs), 421
  - asesores financieros
    - comisiones, 416
    - conflictos de intereses, 417–421
    - contratando, 411–416
    - definidos, 476
    - divorcios, 464
    - entrevistas con, 425–430
    - errores, 430
    - localizando, 421–424
    - opciones de administración, 409–413
    - problemas regulatorios, 421
    - riesgos, 1, 15
  - asesorías
    - por comisión, 411–412
    - crediticias, 101, 103
    - por porcentaje de activos, 412
    - riesgos de, 1
    - por tiempo, 413
  - asignación de activos, 179–183, 257–258, 274, 476
  - asilos de ancianos, 389, 462
  - asistencia financiera gubernamental, 395
  - atención médica
    - gastos de, 135
    - seguros para
      - beneficios vitalicios máximos, 381
      - compra de, 382–384
      - copagos, 381–382
      - deducibles, 381–382
      - para jubilados, 385–389
      - negativa a cobertura, 356, 384–385
      - nuevos bebés, 460
      - opciones de proveedores de servicios, 379–381
      - planes de grupo, 354
      - pólizas de bicoca, 348–349
      - renovación garantizada, 382
  - auditores, 163
  - auditorías, 161–164, 477
  - automóviles
    - alquilamiento de, 123–124
    - cuotas de registro, 150
    - gasolina, 125
    - investigando antes de comprar, 123
    - mínimo número de, 125
    - reemplazando, 124
    - seguros de, 150, 349, 397–401, 398
    - servicios de, 125–126
    - usados, 109
  - ayuda financiera, 443–449
- B •**
- bancarrota
    - asesorías crediticias, 103
    - beneficios de, 98–99
    - Capítulo 7 contra 13, 102
    - cuidado con agencias de asesoría, 95–96
    - desventajas de, 99–100
    - de empresas de seguros, 245
    - estrés emocional, 100
    - introducción, 97–98
    - nuevas leyes de, 101–102
    - lo que puede conservar, 99
  - bancos, 200, 417, 471
  - baratas, 272
  - becas, 291–292
  - beneficios
    - fiscales de cuidado infantil, 460
    - residuales en seguros de incapacidad, 377
    - de Seguridad Social, 76–77
    - tarjetas de crédito, 128
    - vitalicios máximos, 381
  - bienes raíces. *Véase también* hipotecas; seguros
    - comprar frente a rentar, 298–306
    - corredores de, 326–330
    - deducciones de impuestos, 148

- encontrando propiedad correcta, 324–326
- frente a acciones, 212
- introducción, 281, 297
- inversiones en, 170, 210–215, 276
- negociación, 330–334
- refinanciamiento, 334–336
- seguro de vida hipotecario, 336–337
- venta de casas, 338–340
- boletines informativos, 193–194
- Bolsa de Valores Americana (AMEX), 477
- Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), 477
- bonos
  - acciones frente a, 174–175
  - basura, 477
  - cuentas de jubilación, 251
  - definidos, 477
  - desempeño de, 481
  - Fidelity, 260
  - fondos híbridos, 226–227
  - fondos mutuos, 223
  - frente a CDs, 279
  - impuestos, 269
  - introducción, 201–203
  - inversiones, 180
  - libres de impuestos, 154
  - municipales, 251, 478
  - de plazo intermedio, 276
  - con respaldo hipotecario, 478
  - retirables, 478
  - del Tesoro del Banco de la Reserva Federal, 251, 275, 277, 278, 316
  - Vanguard, 259
- C •
- caridades, 149–150
- carteras agresivas, 261
- carteras conservadoras, 261
- casamientos, 456–458
- casas. *Véase también* bienes raíces; seguros
  - adosadas, 324–325
  - ahorrando para comprar, 70
  - compra de, 458
  - en cooperativa, 324–325
  - de descanso, 214–215
  - editoriales, 448
  - reduciendo gastos en, 121–122
  - unifamiliares, 325
- casinos, 171
- certificados de depósito (CDs)
  - a corto plazo, 275
  - definidos, 478
  - índices, 316
  - introducción, 202
  - inversiones de préstamos, 168–170
  - a largo plazo, 279–280
  - transferencia de, 263
- CFAs (Analistas Financieros Diplomados), 424, 426
- CFPs (Asesores Certificados de Finanzas), 424
- cheques, 53, 54, 58–59, 200, 473
- ciclo de gastos-y-deudas, 103–106
- cobertura. *Véase* seguros
- COBRA (Ley consolidada Ómnibus de reconciliación del presupuesto), 486
- COLAs (ajustes por costo de vida), 377
- colección, artículos de, 219–220
- comida, gastos de, 116–119
- Comisión de Valores y Bolsas (SEC)
  - corredores de descuento, 186
  - cuentas empaquetadas, 192
  - definida, 479
  - investigación de inversiones, 438
  - prospectos, 488
  - reportes auditados de fondos mutuos, 223
  - supervisión de asesores financieros, 421, 426
- Comisión Federal de Comercio (FTC), 19, 97
- comisiones
  - asesores financieros, 416, 425–426
  - compañías de inversiones, 189–190
  - definidas, 479
  - fondos mutuos, 186, 234
  - productos financieros, 412
  - seguros, 355
- compañías. *Véase también* negocios
  - de bonos, 271
  - de corretaje de descuento, 253
  - cuentas de jubilación, 243–244, 264–265
  - de fondos mutuos y comisiones, 186
  - de inversión
    - comisiones, 189–190
    - conflictos de intereses, 190–191
    - corredores de descuento, 186–187
    - fondos mutuos sin gastos administrativos, 186

- compañías (*continúa*)
  - introducción, 185
  - investigando, 191–193
  - transfiriendo cuentas de jubilación a, 261–264
  - uso de, 257
- pequeñas, 244
- de tenencia privada, 204
- de tenencia pública, 204
- compras. *Véase también* bienes raíces; seguros
  - al mayoreo, 112
  - autos, 123
  - a crédito, 26
  - devoluciones, 110–112
  - con efectivo, 53
  - excesivas por corredores, 188
  - grandes, 71
  - impulsivas, 119
  - en línea, 439
  - marcas famosas, 109–110
  - negocios, 70
- compraventas en un mismo día, 172–173
- compulsiones, 104–106
- computadoras. *Véase también* Internet
  - correos electrónicos, 470
  - efectuar tareas monetarias por, 435–441
  - introducción, 431
  - registros de gastos, 54–59
  - robo de identidad y fraude, 473
  - software, 431–433
- condición financiera
  - activo neto financiero, 28–32
  - ahorros, 42–43
  - deudas, 37–42
  - evitando errores comunes, 26–28
  - información crediticia, 34–37
  - introducción, 25–46
  - inversiones, 44–45
  - seguros, 45–46
- condominios, 324–325, 392–393
- conflictos de intereses
  - Agencia para Mejores Prácticas Empresariales, 113
  - agentes de seguros, 384
  - asesores financieros, 416–421
  - corredores de bienes raíces, 327–328
  - publicidad, 20
  - vendedores de inversiones, 190–191
- conocimientos financieros
  - desarrollo de buenos hábitos, 22–24
  - fuentes de información, 12–20
  - identificando obstáculos, 21–22
  - introducción, 11–24
- consejeros financieros. *Véase* asesores financieros
- consumo, deudas de, 38–39, 88
- contadores públicos certificados (CPAs), 161
- contratación de asesores financieros, 412–416
- contratos de inversión garantizada (GICs), 255, 479
- cooperativas de crédito, 200, 270–271
- copagos, 381–382, 479
- Corporación de Seguro Federal para Depósitos (FDIC), 201, 279–280
- corredores. *Véase también* consultores financieros
  - de bienes raíces, 326–339
  - de bolsa, 190, 209, 411
  - por comisiones, 190
  - de compradores, 329
  - definidos, 480
  - de descuento, 186–187, 257, 260–261, 480
  - hipotecarios, 321–322, 480
  - de seguros, 352, 355–356, 411
  - de servicio completo, 480
- correos
  - electrónico, 131, 470
  - robo de identidad y fraude, 473
  - seguros para paquetes, 349
  - de voz, 131
- costos
  - de bancarrota, 100
  - de ser propietario, 301–303
  - de servicios, 122
  - universitarios, 157
- CPAs (contadores públicos certificados), 161
- crédito. *Véase también* información crediticia; tarjetas de crédito
  - acceso al, 48
  - ahorros para pagar deudas, 88
  - de consumo, 71, 454
  - facilidad de, 40
  - fiscal, 157
  - de incapacidad, pólizas de, 348
  - reduciendo límite de, 103
  - resistencia a tentación de, 103–104
  - tributario, 145
  - de vida, pólizas de, 348
- cuentas, pagando a tiempo, 35
- cuentas administradas, 192, 206

cuentas de ahorro  
 cuentas de jubilación, 254  
 en custodia, 460  
 para educación, 286  
 fondos de mercado monetario, 200–201  
 inversiones para financiar educación, 294  
 Cuentas de Ahorro de Educación (ESA), 157  
 Cuentas de Ahorro para la Salud (HSAs), 380  
 cuentas bancarias, 270–271  
 cuentas de cheques, 200, 271  
 cuentas de corredores de descuento, 200, 257  
 cuentas de crédito, 32, 471  
 cuentas de débito, 35  
 cuentas de gastos flexibles, 380  
 cuentas gravables  
 alivios tributarios, 269  
 deudas con intereses altos, 268–269  
 impuestos, 269–270  
 introducción, 267–268  
 inversiones a largo plazo, 274–281  
 reservas de emergencia, 270–274  
 cuentas incobrables, 100  
 cuentas individuales de jubilación (IRAs)  
 ahorros, 43, 78  
 anualidades y, 252–253  
 conyugales, 249  
 definidas, 480  
 impuestos, 145  
 introducción, 249–250  
 cuentas de jubilación  
 asignación de activos, 274–275  
 contribuciones de compañías, 243  
 distribución de dinero en, 252–261  
 frente a inversión en cuentas gravables, 267  
 impuestos, 156–157  
 inadecuadas, 251  
 introducción, 241–242  
 inversión para gastos de educación, 285  
 metas de ahorro, 66–68  
 tipos de, 242–252  
 transferencia de, 261–265  
 cuentas de mercado monetario, 294  
 cuentas de reembolso de gastos médicos, 380  
 cuentas de retiro individual de la pensión simplificada del empleado (SEP-IRAs), 115, 144, 247, 480

cuentas tradicionales de custodia, 286  
 cuidado personal, gastos de, 132–133  
 cuidados a largo plazo, seguros de (LTC), 386–388  
 cuotas. *Véase también* cargos  
 agencias de asesoría, 97  
 anuales por tarjetas de crédito, 128  
 de garantía en depósito, 312, 333–334  
 inspectores de viviendas, 332  
 minimizando, 197  
 como porcentaje de ingresos, 425–427  
 sindicales, 151  
 de solicitud, 311  
 de trámite, 311

• D •

daños a propiedad privada, 397–398  
 daytrading, 172–173  
 DCA (promediación de costos), 183  
 declaraciones de bancarrota. *Véase* bancarrota  
 declaraciones de impuestos, 53  
 declaraciones de quiebra, 32  
 deducciones  
 bienes raíces, 148  
 búsqueda de trabajo, 150–151  
 caridades, 149–150  
 definidas, 480  
 empleo por cuenta propia, 151–153  
 estándar versus detalladas, 146–148  
 hipotecas, 148–149  
 de ingresos, 143  
 registro del automóvil, 150  
 seguro estatal, 150  
 deducibles  
 altos, 346–347  
 bajos, 137  
 comprensivas, 399  
 definidos, 481  
 seguros automovilísticos, 399  
 seguros médicos, 381–382  
 seguros de vivienda, 395  
 dentales, seguros, 348  
 depresión de enganche, 317–318  
 derivados, 171–172  
 desastres naturales  
 preparación para, 351–352  
 seguro de vivienda, 394–395  
 discapacidades. *Véase* incapacidades, seguros de

- descuentos
    - seguros automovilístico, 399–400
    - seguros de vivienda, 395–396
  - deudas
    - agencias de asesoría crediticia, 95–97
    - buenas, 87
    - ciclo de gastos y, 103–106
    - de consumo, 35, 38–39, 48, 71, 88, 300, 323, 335, 482
    - de crédito, 88
    - declaración de bancarrota, 97–103
    - evaluación de, 40–41
    - hipotecarias, 148–149
    - con intereses altos, 268–269
    - introducción, 37–38, 87
    - juego de flotación, 41–42
    - malas, 87
    - perdonadas, 98
    - reducción de, 88–94, 127–128
    - reportes crediticios, 35
    - sobrecargas de, 39–40
  - devoluciones, 110–112
  - diversificación
    - al recibir mucho dinero, 465
    - asignación de activos, 179–183
    - beneficios de, 402
    - definida, 482
    - fondos mutuos, 222
    - introducción, 177–179
    - premediación de costos, 183, 185
  - diversiones, gastos en, 128–130
  - dividendos, 238–239, 482
  - divorcio, 13, 463–465
  - DJIA (Promedio Industrial Dow Jones), 488
  - D/L Laboratorios compañía, 110
  - DMP (programas de manejo de deudas), 96–97
  - documentos, 441, 463, 482
- **E** ●
- EAs (agentes registrados), 160
  - educación
    - alivios tributarios, 157
    - financiera, 12
    - gastos de, 283–292
    - de hijos, 65, 70–71
  - elegibilidad para Seguridad Social, 76–78
  - emisión de seguros, 482
  - empleos, 151–153, 454–456, 461
  - empresas. *Véase* compañías
    - energía, gastos de, 126
    - enganche, 317–318, 483
    - entretenimiento, 129
    - entrevistas, 329, 333, 425–430
    - equilibrio, 64–65
    - equity funds, 226
    - errores
      - asesores financieros, 430
      - comunes, 26–28
      - en información crediticia, 36–37
    - ESA (Cuentas de Ahorro de Educación), 157
    - escritores, 208
    - escuelas
      - ahorros para educación de hijo, 70–71
      - aprendizaje financiero, 14
    - estrategias
      - asesores financieros, 429–430
      - de inversión para jubilación, 78
      - para pagar gastos de educación, 288–292
      - para reducir gastos, 107–108
    - ETFs (fondos negociables en la bolsa), 206
    - evaluaciones. *Véase también* condición
      - financiera
        - deudas, 40–41
        - fondos mutuos, 240
        - gastos, 51–59
        - sitios de Internet, 433–434
    - exámenes financieros
      - activo neto financiero, 28–32
      - ahorros, 42–43
      - deudas, 37–42
      - evitando errores comunes, 26–28
      - información crediticia, 34–37
      - introducción, 25–46
      - inversiones, 44–45
      - seguros, 45–46
    - excesos en gastar, 48–51
    - experiencia de asesores financieros, 427–428
    - expertos, 193–196, 445
- **F** ●
- FAF (Forma de Ayuda Financiera), 284
  - FAFSA (Free Application for Federal Student Aid), 284, 292
  - Fannie Mae (FNMA), 476, 478
  - FDIC (Corporación de Seguro Federal para Depósitos), 201, 279–280

- FEMA (Agencia Federal para El Manejo de Emergencias), 358
- FICO (Fair Isaac and Company), 33
- Fideicomiso para la Protección al Inversionista (IPT), 13
- fideicomisos, 404–405, 419, 441, 463
- Financial Aid Form (FAF), 284
- financiamiento de bienes raíces, 306, 317–322. *Véase también* hipotecas
- fluctuación de precios, 176
- FNMA (Asociación Hipotecaria Nacional Federal), 476, 478
- fondos
- accionarios, 258
  - de asignación de activos, 227
  - de dividendos, 225
  - educativos, 293–295
  - equilibrados, 227, 258
  - de especulación, 206
  - de fondos, 229, 259
  - de Garzarelli, 195
  - sin gastos administrativos, 222
  - híbridos, 226–227, 276
  - de inversión en activos monetarios, 224–225
  - de mercado monetario, 200–201, 273–274
  - de renta fija, 225, 254–258, 275–279
  - socialmente responsables, 230
- fondos mutuos
- abiertos, 483
  - accionarios, 225, 256
  - beneficios de, 221–223
  - con cargos administrativos, 481, 483
  - sin cargos de administración, 186, 253, 293, 483
  - cerrados, 483
  - comisiones, 189, 412
  - diversificación, 177–178
  - equilibrados, 255–256
  - evaluación de, 240
  - Fidelity Investments, 260–261
  - fondos de fondos, 229, 259
  - a largo plazo, 181
  - del mercado monetario, 271–274
  - planes 403(b), 244–245
  - rendimiento, 235–240
  - seleccionando, 231–237
  - tipos de, 223–231
  - transferencia de, 263
  - Vanguard, 259
  - venta de, 240
- fondos negociables en la bolsa (ETFs), 206
- Forma de Ayuda Financiera (FAF), 284
- fraude, 469–473
- Free Application for Federal Student Aid (FAFSA), 284, 292
- Froogle sitio de Internet, 132
- FTC (Comisión Federal de Comercio), 19, 97
- fuentes de información financiera
- escuelas, 14
  - gurús financieros, 15–19
  - influencia de anunciantes, 19–20
  - padres, 12–13
- futuros, 171–172, 189, 428, 483
- **G** •
- ganancias, 76, 239
- garantías, 347, 371, 392–393
- gasolina, 125
- gastos. *Véase también* seguros
- administrativos, 186, 232–233, 293
  - causas de excesos en, 48–51
  - claves de éxito, 107–112
  - deudas, 103–106
  - divorcios, 464
  - educativos, 150
  - estrategias para reducir
    - adicciones, 136–137
    - atención médica, 135
    - comida, 116–119
    - cuidado personal, 132–133
    - deudas, 127–128
    - diversiones y recreación, 128–130
    - energía, 126
    - impuestos, 138
    - introducción, 115–116
    - ropa, 127
    - seguros, 137–138
    - servicios profesionales, 133–134
    - subscripciones, 134
    - tecnología, 131–132
    - teléfono, 130–131
    - transportación, 122–126
    - vivienda, 119–122
  - evaluando
    - introducción, 51–52
    - registros computadorizados, 54–57
    - relación básica de gastos, 52–53
  - excesivos, 26
  - inteligentes, 3

gastos (*continúa*)  
 introducción, 47  
 médicos, 379  
 de operación, 233–234, 272  
 presupuestos, 114–115  
 de vivienda, 300  
 GICs (contratos de inversión garantizada),  
 255, 479  
 Ginnie Maes (GNMAs), 202, 478  
 GNMA (Asociación Hipotecaria Nacional  
 Gubernamental), 202, 478  
 gurús financieros, 15–19, 194–196

## • H •

Harbor Bond fondos, 276  
 herencias, 83, 465  
 hijos, 459–461  
 hipotecas. *Véase también* bienes raíces  
 amortizaciones negativas, 315  
 determinando estado financiero, 298–299  
 determinando pago mensual, 303  
 intercambiando deuda de consumo por,  
 148–149  
 inversas, 78, 82, 121, 484  
 liquidación, 269  
 préstamos máximos, 301  
 seguro de vida hipotecario, 336–337  
 de tasa ajustable, 327, 336, 484  
 de tasa fija, 327, 336, 484  
 históricos de rendimiento de fondos  
 mutuos, 235  
 HMOs (organizaciones de cuidado de  
 salud), 380–382, 384  
 hojas de trabajo  
 activo neto financiero, 29–31  
 gastos, 54–57  
 jubilación, 80–81  
 HSAs (Cuentas de Ahorro para la Salud),  
 380  
 HSH Associates compañía, 321

## • I •

identidad, robo de  
 computadoras, 473  
 por correo, 473  
 correo electrónico, 470  
 cuentas de crédito innecesarias, 471  
 discusiones telefónicas, 470

información personal en cheques, 473  
 introducción, 469–470  
 recibos, 471  
 reportes de crédito, 472  
 revisión de estado financiero, 471  
 implementación, 430  
 impuesto mínimo alterno (AMT), 143, 484  
 impuestos  
 alivios tributarios educativos, 157  
 auditorías, 161–164  
 ayudas para preparación de, 158–161  
 cuentas de jubilación, 241–242, 249–250  
 cuentas gravables, 267, 269–270  
 deducciones, 67, 146–153  
 estatales, 142  
 impuesto mínimo alterno, 143, 484  
 ingreso gravable, 142–143  
 introducción, 139–140  
 inversiones, 154–157  
 prediales, 121, 304  
 preparando por computadora, 437–438  
 préstamos para estudios, 39  
 de propiedad personal, 123  
 para recibir Seguridad Social, 78  
 reduciendo, 138  
 registros de búsqueda de trabajo, 456  
 sobre la renta por empleo, 144–146  
 seguros de vida, 373  
 de sucesión, 405–406  
 tasas marginales, 141–142  
 total de, 140  
 de ventas, 123  
 incapacidades, seguros de  
 amplitud de cobertura, 375–376  
 características importantes de, 376–377  
 comisiones, 412  
 comprando, 377–378  
 necesidad de comprar, 374–375  
 negativa a cobertura, 356  
 nuevos matrimonios, 458  
 Índice de Mercados Emergentes, 485  
 índice de precios de consumo (IPC), 485  
 Índice Morgan Stanley EAFE, 485  
 Índice Standard & Poor's 500, 485  
 índices, 314, 316, 484, 489  
 inflación, 169, 218–219, 278, 485  
 información crediticia, 32–37  
 información médica, expedientes de, 356  
 información personal en cheques, 473  
 infraasegurados, automóviles, 398–399



ingresos brutos ajustados (AGI),  
     145, 151, 485  
 ingresos futuros, 345  
 ingresos gravables, 142–143  
 inquilinos, 121. *Véase también* renta  
 insolvencia. *Véase* bancarrota  
 inspecciones de propiedad, 332–333  
 inspectores de viviendas, 328, 332–333, 348  
 Institute for Financial Literacy agencia, 96  
 intercambios libres de impuestos, 340  
 interés hipotecario fijo, 120  
 intermediarios de seguros, 352–355  
 internacionales, fondos, 227–228  
 Internal Revenue Service (IRS), 158, 438  
 Internet  
     administración monetaria por, 431–435  
     compra de seguros de vida, 440  
     compra-venta en línea, 439  
     consejos sobre energía, 126  
     documentos legales, 441  
     investigando inversiones, 438  
     mejores sitios, 446–447  
     pago de cuentas, 436–437  
     planeando jubilación, 437  
     preparando impuestos, 437–438  
     publicaciones, 439–440  
     seguimiento de dinero, 436–437  
     sitios de inversión, 20  
 inundaciones, 394–395  
 inversiones. *Véase también* bienes raíces;  
     cuentas de jubilación; cuentas  
     gravables; fondos mutuos;  
     vehículos de propiedad  
     adultos jóvenes, 455  
     anualidades, 219  
     apreciación de, 42  
     apuestas, 171–173  
     artículos de colección, 219–220  
     compañías de, 185–193  
     consejos financieros, 196–197  
     crecimiento de, 82  
     definidas, 289  
     definiendo metas, 167–168  
     desempeño de, 481  
     diversificación, 173–185  
     evaluación de, 44–45  
     expertos, 193–196  
     fondos de mercado monetario, 200–201  
     ganancias de largo plazo, 155–156  
     para gastos de educación, 283–295  
     impuestos, 151, 155

introducción, 199  
 investigando por computadora, 438  
 lentas y estables, 199–203  
 libres de impuestos, 83, 154  
 metales preciosos, 218–219  
 plazos de, 275–276  
 preguntas de autoexamen, 44–45  
 de préstamos, 168–170  
 de propiedad, 170–171  
 rendimiento, 173–174  
 riesgos, 174–177  
 seguros de, 402  
 IPC (índice de precios de consumo), 485  
 IPOs (ofertas públicas iniciales), 189, 486  
 IPT (Fideicomiso para la Protección al  
     Inversionista), 13  
 IRAs. *Véase* cuentas individuales de  
     jubilación  
 IRS (Internal Revenue Service), 158, 438

• **J** •

jubilación. *Véase también* cuentas de  
     jubilación  
     ahorrando para, 82–83  
     estrategia de inversión, 78  
     hipotecas reversibles, 337–338  
     hoja de cálculo, 80–81  
     introducción, 71–73  
     como meta, 65  
     pensiones, 78–79  
     planeando por computadora, 437  
     qué se necesita para, 73–74  
     Seguridad Social, 75–78  
     seguro médico después de, 385–389  
     transición a, 466–468  
 juego de flotación, 41–42

• **K** •

Keoghs, 115, 144, 246, 248–249, 487

• **L** •

lesiones corporales, 397–398  
 Ley consolidada Ómnibus de  
     reconciliación del presupuesto  
     (COBRA), 486  
 leyes de declaración de bancarrota, 101–102  
 libros, 448–449

litigación, 112  
 loterías, 171, 465  
 LPs. *Véase* sociedades limitadas  
 LTC (seguros de cuidados a largo plazo),  
 386–388

## • M •

maestrías en administración de empresas  
 (MBAs), 426  
 marcas famosas, 109–110  
 márgenes de préstamos, 314, 316, 321  
 materias primas, 428  
 mayoristas, supertiendas, 119  
 MBAs (maestrías en administración de  
 empresas), 426  
 mediaciones, 188–189  
 médica, atención. *Véase* atención médica  
 Medicaid, 385, 388–389  
 Medicare, 385–389  
 medicina alternativa, 135  
 médicos, seguros. *Véase* atención médica;  
 seguros, médicos  
 medios masivos de comunicación  
 adoración a expertos, 445  
 introducción, 443  
 objetivo de, 444  
 valores de, 444–445  
 membresías de supertiendas mayoristas,  
 119  
 mercado monetario, 180, 223, 254  
 mercados a la alza, 486  
 mercados bajistas, 486  
 mercados bursátiles internacionales, 486  
 mercados eficientes, 211  
 metales preciosos, 218–219  
 metas, 65–71, 289–290. *Véase también*  
 jubilación  
 Moody, clasificaciones de, 479  
 Morgan Stanley EAFE, Índice, 485  
 mundiales, fondos, 227–228

## • N •

NAPFA (National Association of Personal  
 Financial Advisors), 424  
 NASD (Asociación Nacional de  
 Comerciantes en Valores), 264  
 NASDAQ (sistema Asociación Nacional de  
 Comerciantes de acciones de valor  
 automatizados), 203, 490

National Association of Enrolled Agents  
 (NAEA), 160  
 National Association of Insurance  
 Commissioners, 361, 397  
 National Association of Personal Financial  
 Advisors (NAPFA), 424  
 National Association of Securities Dealers  
 Automated Quotation (NASDAQ),  
 203, 490  
 NAV (valor neto de los activos), 492  
 negativa a cobertura de seguros, 356, 384  
 negociaciones  
 corredores de bienes raíces, 330  
 a corto plazo, 17  
 cuotas de garantía en depósito, 333–334  
 inspecciones, 332–333  
 introducción, 330–332  
 seguro de las escrituras, 333–334  
 negocios  
 ahorrando para comprar, 70  
 iniciando, 336  
 pequeños, 215–218, 281, 461–462  
 propietarios, 66  
 seguros de reponsabilidad civil, 345  
 niveles tributarios marginales, 270  
 Nolo WillMaker, 441  
 número de Seguro Social, 472  
 NYSE (Bolsa de Valores de Nueva York), 477

## • O •

objetivos de análisis de gastos, 52  
 ocupación propia, seguros de incapacidad  
 de, 376  
 ofertas públicas iniciales (IPOs), 189, 486  
 opciones  
 asesores financieros, 428  
 comisiones de inversiones, 189  
 definidas, 486  
 inversiones para financiar educación,  
 293–294  
 mancomunadas y de supervivencia, 468  
 peligros de, 171–172  
 de pensión, 467–468  
 de vida individual, 467–468  
 organizaciones de cuidado de salud  
 (HMOs), 380–382, 384  
 organizaciones de proveedores preferentes  
 (PPOs), 380–381

• **p** •

- padres
  - aprendizaje financiero de, 12–13
  - cuidado de, 462–463
- pagarés
  - de empresas, 224
  - del Tesoro, 487
- pagos
  - comisiones de asesores financieros
    - mediante, 416
  - de cuentas por computadora, 436–437
  - demorados en reportes crediticios, 35
  - en línea, 436
  - mensuales máximos, 309
  - mínimos mensuales, 49
- paquetes de viaje, 129
- paraguas, seguros, 401–402
- paralegales, 103
- parejas casadas, deducciones estándar para, 146
- Parent Loans for Undergraduate Students (PLUS), 291
- pases de traslado, 125
- pasivos financieros, 29, 31, 487
- patrimonio
  - al jubilarse, 468
  - de casa, 82
  - definido, 210, 487
  - hipotecas reversibles, 337–338
  - inmobiliario, 29, 288
  - de padres en cuidado de uno, 463
  - planes para jubilación, 78
  - préstamos en contra de, 291–292
- P/B (relación precio beneficios), 489
- pensiones
  - de adquisición de dinero, 248
  - aprovechando, 78–79
  - de compañías, 23
  - definidas, 487
  - privados, 247
- pequeños negocios
  - compra de negocios establecidos, 216–217
  - iniciando compañía nueva, 215–216, 461–462
  - inversión en negocios ajenos, 217
  - inversión en vida profesional, 217–218
  - invirtiendo en, 281
- periódicos, 447
- períodos de ajuste, préstamos de tasa ajustable, 316
- períodos de espera, seguros de incapacidad, 377
- períodos de gracia, tarjetas de crédito, 13, 41
- pertenencias, seguros para, 393
- PFSs (Especialistas Financieros Personales), 424, 426
- planeación testamentaria
  - fideicomisos testamentarios, 404–405
  - impuestos de sucesión, 405–406
  - introducción, 402
  - con padres, 463
  - poderes notariales médicos, 402–403
  - testamentos, 402–403
  - testamentos de vida, 403
- planes 401(k)
  - en ahorros para jubilación, 78–79
  - definidos, 487
  - ignorancia financiera, 13
  - impuestos, 144
  - introducción, 242–244
  - opciones comunes de inversión, 254–258
  - presupuestos para impulsar ahorros, 115
  - para quienes trabajan por cuenta propia, 246
- planes 403(b)
  - definidos, 488
  - impuestos, 144
  - introducción, 244–245
  - presupuestos para impulsar ahorros, 115
- planes 457, 245
- planes de beneficio definido, 78–79, 487
- planes de colegiatura prepagada, 294
- planes de contribución definida, 79
- planes de garantía inmobiliaria, 348
- planes de negocios, 461
- planes Keogh
  - contribuciones, 144
  - definidos, 487
  - introducción, 248–249
  - presupuestos para impulsar ahorros, 115
  - para quienes trabajan por cuenta propia, 246
- planes privados de pensión, 247
- PLUS (Parent Loans for Undergraduate Students), 291
- plusvalía, 154
- PMI (seguro hipotecario privado), 317–318
- poderes notariales médicos, 402–403, 441
- políticas de devoluciones, 111

- pólizas de bicoca, 347–349. *Véase también* seguros
- popularidad de gurús financieros, 18–19
- PPOs (organizaciones de proveedores preferentes), 380–381
- práctica de alquilar autos, 123–124
- preaprobación, 323
- precalificación, 323
- premediación de costos, 183, 185
- preparación de impuestos, 158–161
- prestaciones definidas, planes de, 249
- prestamistas
  - conflictos de interés, 328
  - consiguiendo, 321
  - corredores hipotecarios, 321–322
  - cuotas de, 311–312
  - introducción, 320–321
  - necesidad de cuidado con, 299
  - reportes crediticios, 32
- préstamos. *Véase también* hipotecas
  - automovilísticos, 39, 49–50
  - consejos para obtener, 291–292
  - contra cuentas de jubilación, 89
  - para estudios, 37, 39
  - de familia, 318
  - híbridos, 310
  - inversiones de, 168–170
  - con multas de prepago, 313
  - sobre patrimonio inmobiliario, 89, 488
  - de pólizas de seguro de vida, 89
  - de pólizas de valor en efectivo, 369
  - de respaldo, 324
  - sólo interés, 315
  - tipo globo, 312–313
- Préstamos de Padres para Estudiantes Universitarios, 291
- presupuestos, 114–115, 458–459
- primas de seguros, 137–138, 371
- profesiones, cambio de, 455–456
- programas computacionales, 54, 147
- programas de manejo de deudas (DMP), 96–97
- programas de medicamentos controlados, 388–389
- Progressive compañía, 401
- promediación de costos (DCA), 183
- Promedio Industrial Dow Jones (DJIA), 488
- propiedades. *Véase también* bienes raíces; seguros
  - buscando, 325
  - casas adosadas, 324–325
  - casas en cooperativa, 324–325
  - condominios, 324–325
  - estudiando barrio, 326
  - gastos de, 121–122
  - inspecciones de, 332–333
  - inversiones en, 170–171
  - investigando precios reales de, 326
  - propietarios, 170. *Véase también* bienes raíces
  - prospectos, 231–232, 488
  - puntaje crediticio, 32–35
- R •
- reaccionistas, 447
- recibos, 53, 471
- reclamaciones
  - cobertura de pertenencias, 393
  - documentación de activos, 357–359
  - pequeñas, 346
  - persistencia, 360–361
  - preparación de caso, 359
  - presentación de, 360
  - probabilidades de, 345–346
  - refuerzos, 361
  - seguro de gastos médicos, 383
- reconstrucción, seguros de, 392
- recreación, gastos de, 128–129
- recuadros en libro, 4
- recursos legales, 188
- redes de corredores, 187
- referencias
  - de compañías, 111
  - cruzadas, 3
  - personales de asesores financieros, 421–423, 429
- refinanciamiento, 149, 334–336, 489
- regalos, 129–130
- registros
  - de automóvil, 150
  - de búsqueda de trabajo, 456
  - de chequera, 53
  - computadorizados, 54–59
- regulación de asesores financieros, 421
- reinversión de dividendos, 209
- REITs (sociedades de inversión de bienes raíces), 213, 491
- relación de gastos, 52–53
- relación precio beneficios (P/B), 489
- relocalización, 456

rendimiento  
 definido, 201  
 fondos mutuos, 237–240  
 historial de, 235  
 de inversiones, 173–174, 176–177  
 reservas de emergencia, 270

renovación garantizada  
 seguros de incapacidad, 376  
 seguros médico, 382  
 seguros de vida, 371

renta  
 cobertura de pertenencias, 393  
 controlada, 305  
 por empleo, 144–146  
 frente a compra, 298–306  
 frente a venta, 340  
 reduciendo costo de, 120  
 seguro de responsabilidad civil, 394  
 ventajas de, 306

rentabilidad segura, acciones de, 258

reportes anuales, 231–232

reportes auditados, 222

reportes crediticios  
 bancarrota, 99  
 corrección de errores en, 35–37  
 definidos, 489  
 importancia de, 32–33  
 mejoramiento de, 35  
 obtención de, 34

reportes de crédito  
 aprobación de hipotecas, 323  
 congelación de, 472  
 expedientes de, 356  
 pedidos por prestamistas, 312  
 revisión de, 472

reportes de información médica, 384

reportes de inspección, 333

reservas de emergencia  
 construyendo, 69–70  
 cooperativas de crédito, 270–271  
 cuentas bancarias, 270–271  
 fondos mutuos del mercado monetario,  
 271–274  
 como forma de seguro, 378  
 introducción, 270

responsabilidad civil  
 asesores financieros, 428–429  
 seguros automovilísticos, 397–399  
 seguros de vivienda, 393–394

restaurantes, 117

revisiones  
 de estado financiero, 471  
 de fondos mutuos, 240  
 reportes de crédito, 472

RIAs (asesores de inversión registrados),  
 421

riesgos  
 acciones frente a bonos, 174–175  
 bajos y rendimientos altos, 176–177  
 catastróficos, 28  
 de hipotecas, 308–309  
 introducción, 174  
 inversión en cuentas gravables, 268  
 niveles de, 168  
 que se pueden controlar, 176  
 teorías erróneas sobre, 350

ropa, 127

Roth IRAs  
 anualidades y, 252  
 contribuciones, 250  
 cuando necesario, 156  
 impuestos, 67, 369  
 introducción, 241–242

RTO (alquilar para comprar), 114

Russell 2000 índice, 489



salud, 72, 387

SEC. *Véase* Comisión de Valores y Bolsas

Sección 529, 286–288

seguimiento de dinero, 436–437

seguridad. *Véase también* robo de  
 identidad  
 asesores financieros, 262  
 automovilística, 400

Seguridad Social  
 beneficios, 76  
 beneficios de sobrevivientes, 365–366  
 definida, 489  
 elegibilidad, 76–78  
 integración de, 248  
 introducción, 75  
 seguro de incapacidad, 375  
 seguro hipotecario privado (PMI), 317–318

seguros. *Véase también* aseguradoras;  
 automóviles; reclamaciones; vida,  
 seguros de; viviendas  
 antes de abandonar empleo, 461–462  
 adultos jóvenes, 455

- seguros (*continúa*)
  - de asilo de ancianos, 389
  - al divorciarse, 464
  - contra cáncer, 351
  - catástrofes financieras, 344–346
  - cláusulas, 349
  - cobertura amplia, 349–352
  - de cuidados a largo plazo, 386–388
  - antes de dar inicio a familia, 459–460
  - deducibles, 346–347
  - dental, 348
  - de las escrituras, 312, 333–334
  - estatales, 150
  - evaluación de, 45–46
  - garantías prolongadas, 347
  - de hospitalización diaria, 348
  - de incapacidad. *Véase también*
    - incapacidades, seguros de
  - intermediarios, 352–355
  - introducción, 343–344, 363–389
  - contra inundaciones, 394, 489
  - de inversión, 402
  - al jubilarse, 467
  - para lentes de contacto, 349
  - médicos
    - administración de gastos, 135
    - beneficios vitalicios máximos, 381
    - compra de, 382–384
    - copagos, 381–382
    - deducibles, 381–382
    - gastos médicos mayores, 379
    - para jubilados, 385–389
    - negativa a cobertura, 356, 384–385
    - nuevos bebés, 460
    - opciones de proveedores de servicios, 379–381
    - planes de grupo, 354
    - pólizas de bicoca, 384–385
    - renovación garantizada, 382
  - negativa a cobertura, 356–357
  - objetivo de, 344
  - para paquetes en correo, 349
  - paraguas, 401–402
  - planeación testamentaria, 402–406
  - planes de garantía inmobiliaria, 348
  - planes de reparaciones, 347
  - pólizas de bicoca, 347–349
  - primas de, 137–138
  - de propietario de casa, 490
  - de responsabilidad civil, 345, 428–429
  - de responsabilidad por daños a propiedad privada, 398
  - contra terremotos, 489
  - de valor en efectivo, 490
  - de viaje, 349–350
- sentimientos. *Véase* emociones
- SEP-IRAs (cuentas de retiro individual de la pensión simplificada del empleado), 115, 144, 247, 480
- servicios
  - automovilísticos, 125–126
  - costos de, 122
  - de cotización de agencias de seguros, 372
  - fiscales, 427
  - legales, 427
  - de monitoreo de crédito, 472
  - profesionales, gastos en, 133–134
- psicología, 21
- SIMPLEs, 246
- sobrecargas de deudas, 39–40
- sociedades, compra de edificios en, 318
- sociedades de inversión de bienes raíces (REIT), 213, 491
- sociedades limitadas (LPs)
  - asesores financieros, 428
  - comisiones, 189, 412
  - cuentas de jubilación, 251
  - definidas, 490–491
  - peligros de, 213
- software
  - de chequera, 436
  - de finanzas personales, 431–433
  - contra virus, 473
- Solicitud Gratuita para Ayuda Estudiantil, 284, 292
- Solicitud Uniforme para el Registro de Asesoría de Inversión (Forma ADV), 426
- solicitudes
  - de cuentas de jubilación, 262
  - de venta, 196–197
- solteros
  - deducciones estándar, 146
  - tasas de impuestos federales, 141
- Stafford Loans préstamos, 291
- Standard & Poor, clasificaciones de, 479
- Standard & Poor's 500, Índice, 485
- suscripciones a publicaciones, 134
- subsídios, 291–292
- sucesión, impuestos de, 405–406
- supertiendas mayoristas, 119
- supervisión de asesores financieros, 421

• **T** •

T. Rowe Price  
 anualidades, 283  
 compras-ventas en línea, 439  
 corredores de descuento, 260  
 fondos federales del mercado monetario, 274  
 planeación de jubilación, 81, 437  
 tareas monetarias computarizadas  
 compra de seguros de vida, 440  
 compras en línea, 439  
 documentos legales, 441  
 introducción, 435  
 investigación de inversiones, 438  
 pago de cuentas, 436–437  
 planeando jubilación, 437  
 preparando impuestos, 437–438  
 publicaciones, 439–440  
 seguimiento de dinero, 436–437  
 tarjetas de cajero automático, 93  
 tarjetas de crédito  
 adultos jóvenes, 454  
 aseguradas, 99  
 buen uso de, 41  
 destrucción de, 92–93  
 juego de flotación, 41–42  
 liquidación, 268  
 períodos de gracia, 13  
 rechazando cargos, 94  
 reducción de tasa de interés, 90–91  
 con tasas bajas, 90  
 términos y condiciones de, 91–92  
 uso incorrecto de, 49  
 tarjetas de débito, 93–94, 473, 491  
 tarjetas de pago, 104  
 tasa total indexada, 315  
 tasa tributaria marginal, 491  
 tasas de ahorros, 43  
 tasas impositivas federales, 304  
 tasas de interés  
 definidas, 310, 491  
 hipotecas de tasa ajustable, 307–317  
 hipotecas de tasa fija, 307–313  
 tablas de, 321  
 tarjetas de crédito, 90–91  
 tasas marginales, 141–142  
 tasas de mora crediticia, 33  
 tasas de porcentaje anual (APR), 491  
 tasas preferenciales, 491  
 tasas seductoras, 314

T-bills. *Véase* bonos  
 tecnología, gastos de, 131–132  
 teléfonos, 130–131, 470  
 televisión, 131, 445–446  
 terratenientes, 65  
 Tesoro de los Estados Unidos  
 bonos, 251, 275, 277, 278, 316  
 fondos de renta fija, 276–277  
 testamentos, 402–403, 458, 460, 463  
 testamentos en vida, 402–403  
 textos en recuadros, 4  
 tiempos compartidos, 214  
 tiendas alquilar para comprar, 114  
 tintorerías, 127  
 topes perpetuos, 309, 317  
 topes de tasa, 316–317  
 trabajadores por cuenta propia  
 introducción, 246–247  
 Keoghs, 248–249  
 SEP-IRAs, 247  
 trabajo. *Véase* empleo  
 transacciones de cheques, 200  
 transferencia de bienes, formas de, 262  
 transferencia de cuentas de jubilación  
 que la empresa controla, 264–265  
 que uno controla, 261–264  
 transferencia de ingresos, 145–146  
 transferencias en especie, 263  
 transportación, gastos de  
 alquilamiento, 123–124  
 gasolina, 125  
 introducción, 122  
 investigación antes de comprar, 123  
 mínimo número de autos, 125  
 pases de traslado, 125  
 reemplazo de autos caros, 124  
 servicios, 125–126  
 trituradoras de papel, 471

• **U** •

universidades. *Véase* educación

• **V** •

vacaciones, 38, 129  
 valor en efectivo, seguros de, 368–370  
 valor neto de los activos (NAV), 492  
 valores  
 de dólares invertidos, 178–179  
 impuestos, 269–270

- valores (*continúa*)
    - negociables, transferencia de, 263
    - de primera clase con precios superiores de demanda, 492
    - tabla, 30
  - vehículos de propiedad
    - acciones, 203–209
    - bienes raíces, 211–215
    - pequeños negocios, 215–218
  - vendedores, 50, 188
  - ventas
    - de casas, 338–340
    - por computadora, 436–437
    - financieras, verborreas de, 27
    - de fondos mutuos, 240
  - viajes, seguros de, 349–350
  - vida, seguros de
    - amplitud de cobertura, 364–366
    - comisiones, 412
    - comprando, 370–371, 440
    - hipotecario, 336–337, 490
    - hoja de cálculo, 365
    - inversiones para financiar educación, 293–294
    - negativa a cobertura, 356
    - nuevos matrimonios, 458
    - planes de grupo, 354
    - planes privados de pensión, 247
    - préstamos contra valor de, 89
    - a término, 367–372, 490
    - de valor en efectivo, 367–370, 372–373
  - vida asistida, 462
  - vida profesional, inversión en, 217–218
  - viviendas. *Véase también* bienes raíces
    - gastos de, 119–122
    - inspectores de, 328, 332–333, 348
    - seguros de, 356, 391–397
- Z ●
- zonificación, 210



# Libros en Español

Disponibles en cualquier lugar donde vendan libros, o través de [dummies.com](http://dummies.com)

