



El Gran Costo de Esperar

Postergar puede resultar muy caro

Su Compañía de Hoy y de Siempre®

La mayoría de la gente tiene metas a largo plazo, comprar una casa, abrir su propio negocio, mandar a los hijos a la universidad, disfrutar una jubilación cómoda. Pero con frecuencia, muchos se demoran en tomar las medidas necesarias para convertir sus sueños en realidad. En el mundo rápido de hoy, mucha gente pospone decisiones importantes para otro día. Desafortunadamente para algunos, cuando se dan cuenta de la necesidad urgente de ahorrar ya es, frecuentemente, demasiado tarde para alcanzar todas sus metas. Hay demasiadas excusas para no fijarse metas económicas: “No entiendo nada de inversiones”, “No tengo tiempo para hacer planes”, “No tengo dinero para invertir”. La verdad es que usted no puede esperar más. La planeación temprana puede ayudarle a aprovechar al máximo el poder del tiempo y puede ayudarle a alcanzar sus metas financieras.

El tiempo es su aliado

El concepto del poder del tiempo es muy sencillo. Cuanto más pronto empiece a ahorrar para sus necesidades financieras a futuro, más grandes serán los bienes que usted acumulará. Aunque la idea es muy clara y lógica, la mayoría de la gente no reconoce la enorme plusvalía o aumento de valor que puede resultar al empezar a ahorrar temprano. La mejor manera de demostrar

el poder del tiempo es con un ejemplo. Veamos los diferentes enfoques para invertir que tomaron los hermanos gemelos Raúl y Roberto.

Comenzando temprano

Raúl, esperando acumular grandes ahorros para su jubilación, decidió invertir \$1,000 al año en una Anualidad Individual de Retiro (Individual Retirement Account) un IRA fundado por una anualidad, empezando a los 30 años de edad. Continuó sus pagos por diez años, hasta que cumplió 40, ganando un promedio del 6% anual en su inversión¹. A los 40 años, dejó de contribuir al IRA, pero dejó sus \$11,000 de contribuciones en la cuenta, más las ganancias, hasta su jubilación a los 65 años.

Comenzando tarde

Roberto, el segundo gemelo, era un hombre brillante pero a menudo un poco dispuesto a posponer sus decisiones. El también vio la necesidad de ahorrar dinero para su jubilación pero no empezó su plan de inversión hasta los 45 años. En ese momento, empezó a invertir \$1,000 al año en un IRA. El también promedió un 6% de ganancias anuales, pero continuó invirtiendo \$1,000 por 20 años hasta que se jubiló a los 65 años. Sus contribuciones al pasar los años sumaron \$20,000.

La gran diferencia

Debido a que Raúl contribuyó \$11,000 mientras que Roberto contribuyó \$20,000, usted pensaría que el segundo mellizo tendría un total significativamente mayor para su jubilación a los 65 años, sorprendentemente pasó justo lo contrario.

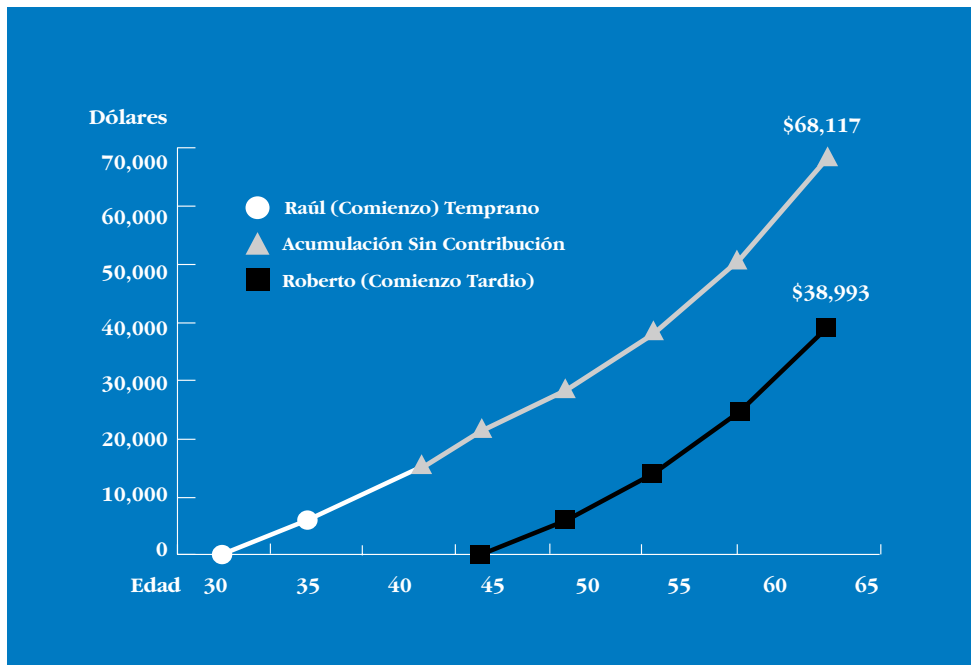
Asumiendo que el IRA de impuesto diferido de cada gemelo ganó 6% anual, a la edad de 65 años, el saldo de la cuenta del primer gemelo sería de \$68,117, mientras que el saldo del segundo gemelo sería de \$38,993. La gráfica hipotética ilustra claramente la gran diferencia en los bienes acumulados de cada uno.

El alto costo de esperar

Roberto tomó un buen camino. Invirtió continuamente e inteligentemente obteniendo buenas ganancias, su único error fue empezar tarde. Invirtió más del doble de la cantidad que invirtiera su hermano, a pesar de lo cual obtuvo menos dinero para disfrutar en su jubilación. Empezando temprano, Raúl sacó más provecho del interés compuesto. Dejándolo acumular en su cuenta, las ganancias de los primeros años produjeron ganancias adicionales. En otras palabras, “las ganancias ganan ganancias”.

¹ 6% es sólo para propósitos de ilustrar el punto, y no se pretende predecir, ni garantizar los resultados de ningún producto de inversiones.

Impacto del tiempo en el valor de las cuentas de “dos” gemelos



* Se utilizaron sumas hipotéticas con el fin de ilustrar. No se intenta predecir o garantizar ningún resultado de producto. Este monto no refleja el efecto de cualquier cargo aplicable.

El impacto del tiempo y los seguros de vida

Posponer la compra de un seguro de vida para un supuesto “mejor momento” puede tener también un definitivo alto costo de esperar. Por ejemplo, veamos el dilema de Teresa. Ella decidió que necesitaba una cobertura de \$250,000 en seguro de vida permanente (permanent life insurance). Teresa está pensando comprar una póliza de vida total (whole life) de \$250,000, que le daría protección de seguro inmediatamente y le daría una acumulación garantizada de valor en efectivo, sobre el que podría, a largo plazo, utilizar un préstamo para costear la educación universitaria de un hijo o ayudar a complementar su ingreso de jubilación. A los 40 años, su prima anual sería de \$4,000, pero ella se pregunta si debería esperar cinco años, cuando

su prima sería de \$5,000. Viendo los dos planes a largo plazo, las primas totales pagadas tendrían un saldo igual a los 65 años (\$4,000 por 25 años, y \$5,000 por 20 años los dos dan \$100,000).

Esperar puede afectar el valor en efectivo, el beneficio al morir y la asegurabilidad

El esperar tendría un efecto negativo en varias áreas clave. Una póliza de vida total “whole life” ofrece el beneficio de acumular el valor en efectivo con impuestos diferidos. En general, cuanto antes empiece a ahorrar, más rápido crecerá su valor en efectivo a largo plazo. Esos valores en efectivo pueden retirarse mediante préstamos de la póliza² para ayudar a cumplir con necesidades económicas.

Además, una póliza de vida total, tiene derecho a recibir dividendos, siempre y cuando la compañía los declare. A diferencia de los valores en efectivo, los dividendos no se garantizan. Teresa puede beneficiarse de sus dividendos de varias maneras, incluyendo usarlos para comprar más seguro para mejorar los beneficios totales al morir. Esperar, significa perder cinco años de posibles dividendos y la oportunidad de aumentar el beneficio pagadero a sus beneficiarios.

Esperar cinco años también puede poner en peligro la asegurabilidad de Teresa. A los 40 años ella puede asegurarse, pero a los 45 años quizá no pueda hacerlo por alguna condición de salud. Quizá el riesgo más grande de esperar está en que ella muriera dentro de los siguientes cinco años. En ese caso, el costo sería los \$250,000 de beneficios al morir que no se pagarían a sus beneficiarios. Comprar esta póliza ahora no costaría más que si se esperara cinco años. El valor en efectivo y el beneficio al morir, sin embargo, serían mayores. Lo más importante es que la protección del seguro de vida empezaría ahora, entonces ¿para qué debería Teresa esperar?

Nunca es demasiado temprano para empezar

Aun cuando los gastos de universidad de los hijos y de su propia jubilación puedan parecer cosas muy lejanas, vale la pena enfrentarse al futuro hoy. Con el costo de las universidades aumentando un 5.8% en universidades privadas de dos años y 9.6% en universidades públicas de cuatro años del 2002 al 2003³, usted necesita todo el tiempo que pudieran darle para cubrir esos gastos ascendentes. Mirando hacia el futuro, con la pensión de su trabajo y los pagos del Seguro Social, puede ser que usted no

² Los préstamos pendientes sobre la póliza cobran intereses y reducen el beneficio de muerte de la póliza.

³ Fuente: www.collegeboard.com/.../10,3708,715-716-0-21385.00.htm.

pueda costear el estilo de vida que quiere para su jubilación. Su futuro económico es responsabilidad suya y con una cuidadosa planeación temprana usted puede tener un futuro más brillante. Como le pasó a Roberto, esperar unos cuantos años puede significar que tendrá varios miles de dólares menos al final. El tiempo puede ser un aliado importante en su inversión. Usted debe considerar planear e invertir y poner el poder del tiempo de su parte. Para obtener ideas sobre cómo poner sus metas en acción, comuníquese con su agente de New York Life o con un representante certificado de NYLIFE Securities.

Nota: Los ejemplos presentados son sólo para propósitos de ilustrar el punto. No pretenden predecir, ni garantizar el desarrollo de ningún seguro, o producto de inversión en particular.

Please note: The offering documents (policies, contracts) for all New York Life and its subsidiaries products are available only in English. In the event of a dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail.

Nota: Los documentos (pólizas, contratos) ofreciendo los productos de New York Life y sus empresas filiales están escritos en Inglés. En caso de cualquier disputa, las provisiones de las pólizas y contratos prevalecerán.



New York Life Insurance Company

New York Life Insurance and Annuity
Corporation (A Delaware Corporation)

51 Madison Avenue
New York, NY 10010

www.newyorklife.com
www.newyorklifeenespanol.com

Su Compañía de Hoy y de Siempre®