



EL PROFESIONAL DE LOS SEGUROS DE VIDA

UN MIEMBRO VALIOSO EN SU EQUIPO DE PLANEACIÓN FINANCIERA

¿ Cuándo fue la última vez que usted se reunió con su equipo de consejeros profesionales para que le ayudaran con una decisión financiera clave?

Si usted es como la mayoría de las personas, la respuesta es: “¿Qué equipo de consejeros profesionales?”

Usted está acostumbrado a hacer casi todo usted mismo... o está tratando de convertirse en un experto al instante leyendo el artículo más reciente sobre el tema más actual. A pesar de eso, cuando se trata de una cuestión de finanzas, puede ser más eficaz, más económico y más redituable reunir un grupo de consejeros profesionales. Un equipo de consejeros profesionales puede aconsejarle y guiarle en la administración de sus finanzas personales.

¿Dónde están esas personas? Están por todas partes. Hay una gran cantidad de expertos en negocios, finanzas, impuestos y planeación de patrimonios disponibles. Aprovechar esos recursos es cuestión de saber dónde buscar y cómo empezar.

Aquí tiene cuatro jugadores clave que usted debería pensar en incluir en su equipo de consejeros profesionales.

Abogado

Usted necesita más que un abogado general. Su abogado debería ser un especialista en planeación de herencias y también estar disponible para que usted le consulte sobre propiedad de bienes, la mejor elección en la conducta de negocios, planeación de la sucesión, responsabilidades, revisión de contratos y contratos de empleados, etc.

Clave: Cree una relación con su abogado para que usted pueda comunicarse con él/ella, llamarle por teléfono fácilmente, cuando tenga una pregunta.

Desventaja: Asegúrese de cuáles son los costos (incluyendo el programa de pagos) y asegúrese de que los resultados sobrepasen los honorarios que usted paga.

Contador

Una vez más, usted necesita alguien que sepa y entienda sobre estrategias de planeación de

patrimonio (herencia), y específicamente sobre maneras de minimizar la carga del impuesto sobre el patrimonio. Su contador debería poder ayudar a interpretar sus libros de contaduría más eficazmente y a traducir los datos en información que ayude a demarcar áreas de pérdidas y ganancias y que haga de la planificación algo más sólido y preciso. Es también importante que su contador sea capaz de mostrarle la forma en que usted puede descargar su responsabilidad impositiva. En pocas palabras, su CPA debe ahorrarle dinero.

Clave: Para obtener lo mejor de su contador, no cometa el error de verlo sólo una vez al año, antes de la época de impuestos. Déle en vez la oportunidad de trabajar con usted durante todo el año.

Desventaja: Algunas veces, usted termina duplicando los servicios entre su abogado y su CPA. Una alternativa ideal puede ser que el CPA sea abogado también. Por favor note que en algunos estados (e.g. Dakota del Sur) es ilegal que un CPA practique leyes y viceversa.

Un Ejecutivo en su Institución Financiera

El papel de esa persona es ayudar a mantener su “cash flow” fluyendo y hacerlo con una tasa favorable. Además, dependiendo de su balance, muchas instituciones proporcionan gran variedad de otros servicios, frecuentemente a bajo precio o gratis.

Clave: Tenga presente que las decisiones sobre los préstamos se basan la mitad en la situación económica y la otra mitad en la personalidad. Por lo tanto, es crucial que usted tenga una buena relación con las personas que pueden ayudarle con necesidades de dinero en efectivo.

Desventaja: Usted debe tomar un papel pro-activo en el desarrollo de la relación.



Un Profesional de los Seguros

La mayoría de la gente piensa que el trabajo de un agente de seguros es vender seguros. Su papel actual es el de “resolver” problemas porque es un profesional certificado, entrenado que puede mostrarle cómo cumplir con una variedad de metas financieras a largo plazo. Específicamente, su profesional de seguros puede:

- Cumplir con necesidades inmediatas de seguros de protección: Esas incluyen los seguros de vida, los seguros de cuidado de salud a largo plazo, la protección de hipotecas y, si usted es el propietario de un negocio, el planificar una cobertura para ejecutivo clave, para fallecimiento y liquidación por incapacidad, para grupo, para

pensiones y para otros planes calificados.

- Coordinar asuntos personales y de negocios. Sus asuntos personales y de negocios pueden estar estrechamente ligados y, en la mayoría de los casos, deben manejarse simultáneamente. Las necesidades incluyen decisiones familiares en la planificación de la sucesión, así como la planeación del patrimonio y de la jubilación. Su agente de seguros puede coordinar todos los aspectos en un programa cohesivo que refleje sus necesidades y sus metas.
- Servir como “mariscal de campo” de su equipo. Los agentes de seguros se entrenan para ver el panorama total y trabajarán con otros consejeros en la creación de un equipo profesional.

¿Dónde Empezar?

En New York Life, creemos y practicamos el concepto de equipo en la planeación del patrimonio. Nuestros agentes evaluarán sus necesidades y le proporcionarán soluciones junto con las recomendaciones de los otros miembros del equipo. Comuníquese con su agente de New York Life para más información sobre esos servicios. Lo mejor de todo es que no hay cargo por ese servicio.

*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

13582SP (8/02) 

