

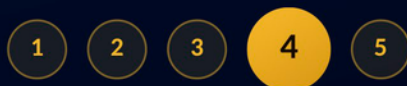
— GUÍA GRATUITA · PLANIFICACIÓN DE RETIRO



LOS 5 **SECRETOS** QUE USAN LOS RICOS PARA UNA JUBILACIÓN DIGNA

★ Y EL SECRETO #4 ES EL MEJOR DE TODOS

No es suerte. No es herencia. Son **5 principios** — respaldados por datos públicos — que cualquiera puede aplicar.



CINCO SECRETOS · EL #4 LO CAMBIA TODO

ELABORADO CON DATOS DE LA FDIC · OCC · IRS · RESERVA FEDERAL DE EE. UU.



— ANTES DE EMPEZAR

Dos personas, el mismo sueldo, dos finales distintos

Cierra los ojos un segundo. Tienes **67 años**. ¿Despiertas tranquilo... o haciendo cuentas para que el mes alcance? Esa escena no se decide a los 67 — se está decidiendo **hoy**.

Imagina a dos personas que ganaron casi lo mismo durante toda su vida. A los 65, una vive con miedo a que el dinero se acabe. La otra duerme tranquila. La diferencia casi nunca es cuánto ganaron: es **qué hicieron con lo que ganaron**.

1 de 3

Según la **Reserva Federal de EE. UU.**, solo **alrededor de 1 de cada 3** adultos que aún no se jubilan siente que sus ahorros para el retiro van por buen camino. Si tú tienes dudas, **no estás solo** — estás en la mayoría.

PERSONA A

Trabajó toda su vida. Hoy vive con miedo a que el dinero se acabe.

Ahorró sin un plan y sin protección.

PERSONA B

Ganó casi lo mismo. Hoy se jubila con dignidad.

Siguió 5 principios. Eso es todo.

Mientras lees, presta atención al Secreto #4 — te explicaremos por qué es el más poderoso de los cinco.

FUENTE

Reserva Federal de EE. UU., **Informe sobre el Bienestar Económico de los Hogares** (encuesta SHED). Alrededor del 34–35% de los adultos no jubilados considera sus ahorros de retiro “en buen camino”.



1

SECRETO UNO

PROTEGER ANTES QUE ARRIESGAR

Los ricos no persiguen el rendimiento más alto. Persiguen **el que no los puede arruinar.**

Hay una matemática cruel en las pérdidas: si tu dinero cae **50%**, no necesitas recuperar 50% para volver al inicio — necesitas ganar **100%**.



Perder es fácil. Recuperarse cuesta **el doble.**

Y no es solo matemática. El psicólogo **Daniel Kahneman**, Premio Nobel de Economía, demostró que una pérdida **duele casi el doble** de lo que alegra una ganancia igual. Una caída grande te saca del juego — financiera y emocionalmente. Por eso los ricos **protegen primero y crecen después.**

FUENTE

D. Kahneman (Premio Nobel de Economía, 2002) y A. Tversky, **Teoría Prospectiva** — principio de aversión a la pérdida.

Faltan 3 secretos para el #4 — el mejor de todos.



2

SECRETO DOS

DINERO QUE TRABAJA DOBLE

Hacen que su dinero trabaje en **dos lugares a la vez**.

La persona promedio cree que tiene que elegir: **o** mi dinero crece, **o** está disponible para usarlo. Los ricos se niegan a elegir.

Usan estructuras donde pueden pedir prestado contra su dinero y, según el diseño, una parte importante del saldo **sigue generando crecimiento**. Su capital trabaja para el futuro y, a la vez, está disponible para una oportunidad o una emergencia.

TU DINERO EN UNA SOLA ESTRUCTURA



SIGUE CRECIENDO

el saldo continúa acreditando interés



DISPONIBLE PARA TI

accesible vía préstamos de póliza

Honestamente: los préstamos tienen un costo de interés y, si no se manejan bien, reducen lo que recibe tu familia. Bien estructurados, son una herramienta poderosa. Mal usados, no. Por eso importa la asesoría.

FUENTE

Insurance Information Institute (III) — funcionamiento del **valor en efectivo** y de los préstamos sobre póliza en el seguro de vida permanente.

El Secreto #4 ya viene. Es el que cambia el juego.



3

SECRETO TRES

PENSAR EN LOS IMPUESTOS

Le temen más a los impuestos que a los mercados.

No es cuánto ganas: es **cuánto te queda después de impuestos**. Los ricos organizan su dinero pensando en la factura fiscal de toda la vida, no en la de un solo año.

401(k) • CUENTA TRADICIONAL

Pagas impuesto cuando retiras el dinero.

Los retiros se gravan como ingreso ordinario. Y antes de los 59½ años, el IRS suma una multa del 10%.

ESTRUCTURA DE SEGURO DE VIDA

Acceso vía préstamos, sin impuesto sobre la renta.*

Crece con impuestos diferidos y, bien estructurada, accedes a tu dinero sin generar impuesto sobre la renta.

Un 401(k) difiere impuestos — pero los pagas después. La diferencia, **sostenida por décadas**, es enorme.

FUENTE

Servicio de Impuestos Internos (IRS): multa del 10% más impuesto sobre la renta por retiros de un 401(k) antes de los 59½ años. El tratamiento fiscal del seguro de vida se rige por el Código de Rentas Internas (IRC §7702). *No es asesoría fiscal; las leyes pueden cambiar.

Pasa la página: llegó el Secreto #4 — el que prometimos en la portada.



4

SECRETO CUATRO
EL SEGURO COMO ACTIVO

★ EL SECRETO #4 • EL MEJOR DE TODOS

Usan el seguro de vida como herramienta financiera — igual que los bancos.

Lo prometimos en la portada, y aquí está. Para la mayoría, un seguro de vida es “algo para cuando me muera”. Para los ricos — y para los bancos — es **un activo**.

LOS BANCOS DE EE. UU. TIENEN, EN CONJUNTO

\$205.7 MIL MILLONES

en pólizas de seguro de vida (BOLI), en manos de más de
3,000 bancos del país — dato a septiembre de 2024.

Solo Bank of America: ~\$25 mil millones

*Piénsalo: si los bancos — que entienden de dinero mejor que nadie — guardan cientos de miles de millones en seguros de vida, **por algo será**. Lo hacen por el crecimiento con ventajas fiscales y la estabilidad. Un IUL te da acceso al mismo tipo de herramienta, a tu escala.*

FUENTE

FDIC — informes regulatorios bancarios (call reports), datos a sept. 2024. La OCC (Office of the Comptroller of the Currency), regulador de los bancos nacionales de EE. UU., publica guías oficiales sobre el uso de estas pólizas (BOLI).



5

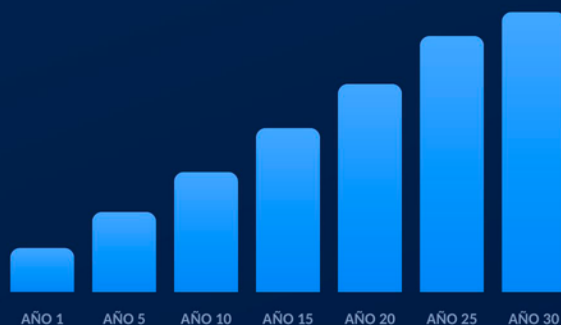
SECRETO CINCO

EMPEZAR Y SER CONSTANTE

Empezan antes y son **aburridamente constantes**.

El secreto menos glamoroso y el más poderoso. El dinero crece con el tiempo, y el tiempo **no se puede recuperar**.

Empezar 5 años antes pesa más que encontrar la inversión “perfecta”.



Aporte constante + tiempo = patrimonio

Los ricos no le atinan al momento exacto del mercado. Simplemente aportan, mes tras mes, año tras año, sin drama. **La constancia le gana al monto** y le gana a la suerte.

FUENTE

Fidelity Investments recomienda ahorrar alrededor del **15% del ingreso anual** para el retiro y acumular cerca de **10 veces tu salario** al llegar a la jubilación.



— SIN HUMO

Antes de seguir, seamos honestos contigo

Esto no es magia, y no te vamos a mentir para que agendes una llamada.



Ningún producto te hace rico en 5 años. Quien te diga lo contrario te está vendiendo humo.



La herramienta de la que hablamos — el **IUL** — tiene costos y cargos, y durante los primeros años su valor en efectivo es **menor que lo que aportaste**.



No “nunca pierde”. **Reduce** el riesgo de mercado; no lo elimina por completo.

Y la diferencia más importante no es el producto — es **quién te lo explica**:

MUCHOS VENDEDORES

Te muestran solo la proyección bonita.

No explican los cargos, ni cómo funcionan los préstamos, ni qué pasa si un año no puedes pagar la prima.

NUESTRO COMPROMISO CONTIGO

Te explicamos las letras pequeñas antes de firmar.

Costos, riesgos y cómo funciona de verdad — con una ilustración formal del asegurador. Decides tú, con todo sobre la mesa.

*Lo que **SÍ** es real: con tiempo, constancia y la estructura correcta, puedes construir un retiro que crezca, te proteja y esté a tu alcance. Los ricos no tienen un atajo secreto — tienen **disciplina y mejores herramientas**. Nuestro trabajo es darte acceso a esas herramientas y explicártelas sin exagerar.*



— EN RESUMEN

Los 5 secretos, en una sola herramienta

Ninguna herramienta es mágica, pero un **IUL bien estructurado** es de las pocas que reúne los cinco principios para una persona común:

1

Proteger antes que arriesgar

Piso de 0% que protege el interés acreditado en años de caída del mercado.

2

Dinero en dos lugares a la vez

Acceso a tu valor en efectivo vía préstamos, mientras el saldo sigue acreditando.

3

Pensar en los impuestos

Crecimiento con impuestos diferidos y préstamos sin impuesto sobre la renta si está bien estructurado.

4

El seguro como activo
★ EL MEJOR DE TODOS

Es, literalmente, el tipo de herramienta que usan los bancos para crecer con estabilidad — a tu escala.

5

Empezar y ser constante

Una prima mensual constante convierte la disciplina en patrimonio.

FUENTES • Reserva Federal de EE. UU. (encuesta SHED) | FDIC — informes regulatorios bancarios | OCC (Office of the Comptroller of the Currency) | IRS / Código de Rentas Internas | Fidelity Investments | D. Kahneman & A. Tversky, Teoría Prospectiva | Insurance Information Institute.

— TU SIGUIENTE PASO

Ya conoces los 5 secretos. Ahora viene lo que sí cambia las cosas.

Leer sobre los secretos no cambia nada. **Aplicarlos, sí.** El siguiente paso es ver cómo se verían estos cinco principios — sobre todo el #4 — en TU caso concreto.

Asesoría gratuita de 30 minutos — sin costo, sin compromiso

Te mostramos una **ilustración real del asegurador**, con números de verdad, y te explicamos tanto el potencial como los costos. Sin promesas infladas.

AGENDA TU ASESORÍA GRATUITA

HAZ CLIC AQUÍ • ELIGE EL DÍA Y LA HORA

En esta sesión vas a salir con claridad sobre:

qué rendimiento es razonable esperar de un IUL — y qué no; cómo se estructura para acceder a tu dinero a cualquier edad; y si esta herramienta encaja, o no, con tu situación.

Aviso legal. Este material es de carácter educativo e informativo y no constituye asesoría financiera, fiscal ni legal individualizada, ni una oferta de contrato de seguro. Un Seguro de Vida Indexado (IUL) es un producto de seguro de vida — no es una cuenta de inversión, ni una cuenta bancaria, ni un instrumento garantizado de inversión. Los valores y rendimientos referidos son ilustrativos y NO están garantizados: dependen del diseño de la póliza, de los costos del seguro, de los topes (caps) y tasas de participación vigentes — que la aseguradora puede modificar — y del desempeño del índice. El valor en efectivo puede disminuir y una póliza puede caducar si no se mantiene adecuadamente. Los préstamos y retiros reducen el valor en efectivo y el beneficio por fallecimiento, y pueden tener consecuencias fiscales. Los rendimientos pasados no garantizan resultados futuros. Las menciones a la FDIC, la OCC, el IRS, la Reserva Federal, Fidelity Investments y otras organizaciones se hacen únicamente como cita de datos de fuentes públicas; no implican patrocinio, afiliación ni respaldo de dichas entidades a GM Insurance Group. El dato de BOLI (\$205.7 mil millones) corresponde a informes regulatorios bancarios de EE. UU. a septiembre de 2024. Las cifras exactas para tu situación solo pueden determinarse mediante una ilustración formal de la aseguradora y la consulta con profesionales con licencia. GM Insurance Group.