EL MANUAL DEL DINERO COTIDIANO

Principios financieros sencillos que toda familia debería conocer



J O H N K U N Z

Profesional de seguros con licencia y educador financiero

EL MANUAL DEL DINERO COTIDIANO

Principios financieros sencillos que toda familia debería conocer

JOHN KUNZ

Profesional de seguros con licencia y educador financiero

PRIMERO APRENDE. DESPUÉS DECIDE.

Información importante

Copyright © 2026 John Kunz. Todos los derechos reservados.

Este libro se ofrece con fines educativos generales. No constituye asesoramiento financiero, de inversiones, legal ni tributario individualizado, y no recomienda un producto o una estrategia específicos para todos los lectores. Los productos financieros, las normas tributarias, los límites de aportación, las tasas de interés y las leyes pueden cambiar. Los ejemplos son hipotéticos, salvo que se indique expresamente lo contrario.

Antes de tomar una decisión financiera importante, considera tus objetivos, presupuesto, horizonte temporal, necesidades de liquidez, tolerancia al riesgo, situación tributaria y las condiciones de cualquier cuenta, póliza o contrato. Consulta a profesionales financieros, tributarios y legales debidamente autorizados cuando tu situación requiera orientación individualizada.

Las garantías de los seguros dependen de las condiciones de la póliza y de la capacidad de la compañía emisora para pagar reclamaciones. Los préstamos y retiros de una póliza pueden reducir el valor en efectivo disponible y el beneficio por fallecimiento, provocar la caducidad de la póliza y tener consecuencias tributarias.

Ámbito de esta edición: los productos, cuentas, leyes y ejemplos tributarios se refieren a Estados Unidos. Las cantidades están expresadas en dólares estadounidenses. Las siglas de los planes y métodos se conservan cuando corresponden al nombre original en inglés.

DEDICATORIA

A los amigos y colegas que han dedicado su vida a elevar el nivel de educación financiera en las comunidades a las que sirven.

Por las noches largas y los días extensos dedicados a ayudar a los clientes a proteger a sus familias, fortalecer sus negocios, prepararse para la jubilación y mantener su protección cuando la vida les lanza una sorpresa.

Gracias por el tiempo que compartieron conmigo, el ejemplo que dieron y el conocimiento que me confiaron, conocimiento que ahora tengo el privilegio de compartir con tantas otras personas.

Este libro lleva adelante una parte de su trabajo.

Índice

Introducción — La confianza financiera empieza con la comprensión 5

Capítulo 1 — El poder del tiempo 8

Capítulo 2 — La regla del 72 13

Capítulo 3 — Los tres carriles tributarios 16

Capítulo 4 — Comprender los planes de jubilación del trabajo 18

Capítulo 5 — 401(k) tradicional frente a Roth 401(k) 20

Capítulo 6 — Cuentas IRA tradicionales y Roth 22

Capítulo 7 — Los impuestos cambian 24

Capítulo 8 — Deuda nacional: conciencia y acción 26

Capítulo 9 — Seis pasos hacia la libertad financiera 28

Capítulo 10 — Seguro de vida: la protección antes que el producto 32

Capítulo 11 — Seguro de vida a término 39

Capítulo 12 — Seguro de vida entera 41

Capítulo 13 — Seguro de vida universal indexado 43

Capítulo 14 — Sección 7702 del Código de Rentas Internas 46

Capítulo 15 — Anualidades indexadas fijas 48

Capítulo 16 — Comparar las herramientas 51

Capítulo 17 — El atajo para calcular la cuota del auto 53

Capítulo 18 — El costo real de pedir prestado 55

Epílogo — Comparte lo que sabes 56

Acerca del autor 58

Fuentes y actualizaciones 60

Introducción

La confianza financiera empieza con la comprensión

La mayoría de las personas no necesita otra conferencia sobre dinero. Necesita una explicación clara de cómo encajan las decisiones financieras cotidianas.

Una familia puede intentar ahorrar para la jubilación mientras paga una hipoteca, reemplaza un vehículo, protege sus ingresos, ayuda a un hijo a estudiar y mantiene suficiente dinero disponible para lo inesperado. Cada decisión compite por el mismo sueldo. Cada opción tiene ventajas, limitaciones, costos y reglas. No sorprende que las conversaciones financieras puedan resultar abrumadoras.

La solución no es memorizar cada disposición tributaria ni convertirse en experto en todos los productos financieros. Es comprender unos pocos principios duraderos lo suficiente para hacer mejores preguntas y elegir con más intención.

Un manual de jugadas, no una receta

Este libro es un manual de jugadas porque rara vez hay una sola jugada financiera que funcione para todos. Dos familias pueden tener los mismos ingresos y aun así necesitar estrategias distintas. Sus edades, responsabilidades, salud, deudas, ahorros, beneficios laborales, situaciones tributarias y objetivos pueden ser completamente diferentes.

Un buen manual no promete que una jugada siempre gane. Ayuda a comprender el terreno, reconocer las opciones que tienes delante y elegir una respuesta apropiada. A veces lo correcto es ahorrar. A veces es eliminar deudas costosas. A veces es proteger los ingresos o preservar la liquidez. A veces lo más sabio es esperar hasta comprender mejor las condiciones.

En estas páginas examinaremos el crecimiento, los impuestos, las cuentas de jubilación, los seguros, las anualidades, los préstamos y las decisiones de compra cotidianas. Compararemos alternativas sin fingir que una herramienta debe vencer a todas las demás. La

meta no es convertir al lector en entusiasta de un producto. Es ayudarlo a tomar decisiones con más confianza.

Primero aprende. Después decide.

Las decisiones financieras suelen presentarse con urgencia. Una tasa está a punto de cambiar. Un período de inscripción va a cerrarse. Un vehículo podría venderse a otra persona. Se acerca un plazo tributario. La urgencia puede ser real, pero no debe sustituir a la comprensión.

Antes de decidir, pregunta: ¿Qué problema intento resolver? ¿Cuánto cuesta ahora y con el tiempo? ¿Qué supuestos se utilizan? ¿Qué pasa si cambian las circunstancias? ¿Qué acceso tendré a mi dinero? ¿Qué garantías existen y quién las ofrece? ¿Qué riesgos sigo asumiendo?

Estas preguntas no retrasan las buenas decisiones. Las protegen de las prisas.

La perspectiva de Johnny Utah. A lo largo del libro verás ocasionalmente una sección con este nombre. Johnny Utah es un apodo que me recuerda mantener la lección práctica, directa y basada en experiencias reales. Cuando aparezca, espera una observación personal, una analogía sencilla o una pregunta que valga la pena llevar a tu próxima decisión.

Primero aprende. Después decide.

Explora educación financiera en lenguaje claro y próximos pasos prácticos en John Kunz Financial.

www.johnkunzfinancial.com/

Continuar: Fuente en línea

Cómo usar este libro

Una razón personal para escribirlo. Durante muchos años recorrí el camino de la vida sin concentrarme lo suficiente en adónde iba ni en qué haría al llegar. Comprender el poder del tiempo me ayudó a hacer mejores preguntas: ¿Cómo estaré financieramente cuando llegue adonde voy? ¿Cuánta protección necesita mi familia? ¿Qué tengo ya? ¿De cuánto es la brecha? Espero que este libro te ayude a hacer esas preguntas antes.

Hay un viejo dicho: el mejor momento para plantar un árbol fue hace veinte años; el siguiente mejor momento es hoy. No podemos recuperar el ayer, pero sí hacer una mejor jugada hoy.

Puedes leer este libro de principio a fin o volver a un capítulo cuando surja una decisión concreta. Ten un cuaderno cerca. Al final de cada capítulo encontrarás un pequeño paso de acción. Completarlos convertirá poco a poco la información general en una imagen más clara de tu propia vida financiera.

No necesitas arreglarlo todo de una vez. La confianza financiera se construye igual que la seguridad financiera: una decisión informada, repetida con el tiempo.

Capítulo 1

El poder del tiempo

El tiempo puede ser tu mayor aliado financiero o una de tus pérdidas más costosas. El dinero no puede regresar para recuperar años que ya pasaron. Solo puede empezar a trabajar desde el momento en que lo pones a trabajar.

Por eso la primera lección de este manual no consiste en encontrar la inversión perfecta. Consiste en comenzar. Una cantidad modesta con suficiente tiempo puede lograr más que una cantidad mucho mayor que empieza años después. El resultado proviene de la capitalización compuesta: el crecimiento tiene la oportunidad de producir crecimiento adicional, y ese crecimiento adicional puede producir todavía más.

Qué significa realmente capitalizar

El interés simple se calcula solo sobre el monto original. El crecimiento compuesto es diferente. Se calcula sobre el monto original más el crecimiento anterior que permanece en la cuenta. En períodos cortos, la diferencia puede parecer poco impresionante. A lo largo de décadas puede volverse considerable.

Imagina plantar dos árboles de la misma especie. Uno se planta hoy. El otro, dentro de diez años. Regar el segundo con más intensidad no devuelve las diez temporadas de crecimiento perdidas. El dinero no es un árbol y los rendimientos de las inversiones nunca están garantizados, pero el principio del tiempo es parecido: el crecimiento temprano tiene más oportunidades de seguir acumulándose.

Tres palancas sobre las que puedes actuar

Todo resultado de ahorro a largo plazo recibe la influencia de tres palancas básicas:

Cuánto aportas

Cuánto tiempo permanece trabajando el dinero

El rendimiento obtenido después de comisiones, impuestos y pérdidas

No puedes controlar los rendimientos futuros. Sí puedes elegir cuán pronto empezar, con qué constancia aportar, cuánto riesgo es apropiado y con cuánto cuidado administrar los costos y los impuestos. Por eso el tiempo no es solo una variable del mercado. También es una variable de conducta.

El costo de esperar

Esperar suele parecer inofensivo porque hoy no sale dinero de la cuenta corriente. El costo es invisible. Aparece después como una necesidad de ahorrar más cada mes, una meta retrasada o un estilo de vida en la jubilación que debe ajustarse.

Supongamos que dos personas terminan acumulando la misma cantidad. Quien empieza más tarde puede necesitar aportar mucho más cada mes para compensar los años perdidos. Ponerse al día es posible, pero suele exigir una o más de cuatro cosas: una aportación mayor, trabajar más tiempo, una meta más modesta o asumir más riesgo de inversión. Ninguna de esas opciones es automáticamente incorrecta. Son simplemente el precio de tener menos tiempo.

Una ilustración hipotética

Considera a dos ahorradores que aportan $6,000 al año durante diez años. Uno empieza a los 30 años. El otro, a los 40. Después de la décima aportación, ambos dejan de agregar dinero y mantienen la cuenta intacta hasta los 65 años.

Aportaron la misma cantidad total. El primero no eligió un producto secreto ni aportó más. La diferencia es que le dio al dinero diez años adicionales para capitalizar. Según el rendimiento supuesto, el momento de las aportaciones, las comisiones, los impuestos y la experiencia real del mercado, la diferencia a los 65 años podría ser considerable.

Esta es una ilustración de un principio, no una proyección ni una promesa. Las inversiones reales suben y bajan. Los rendimientos

pueden ser menores o negativos, y las comisiones y los impuestos reducen los resultados. La lección no es que vaya a ocurrir un porcentaje concreto. La lección es que el tiempo tiene valor.

El poder del tiempo

La misma aportación. Un comienzo diferente. Un resultado radicalmente distinto.

Ahorra $6,000 al año durante 10 años en una cuenta hipotética con ventajas tributarias y un rendimiento anual del 8%.

PERSONA A	PERSONA B	DIFERENCIA
EDAD INICIAL	EDAD INICIAL	EDAD INICIAL
30	40	10 años
APORTACIÓN TOTAL	APORTACIÓN TOTAL	APORTACIÓN TOTAL
$60,000	$60,000	$0
VALOR A LOS 65 AÑOS	VALOR A LOS 65 AÑOS	VALOR A LOS 65 AÑOS
$694,317	$396,537	$297,780

Empezar diez años antes creó una diferencia estimada de $297,780, sin aportar un solo dólar adicional.

Esta ilustración supone aportaciones al final de cada año y un rendimiento anual constante del 8%. Es hipotética y no representa una inversión real, un producto ni una garantía. Los resultados reales pueden reducirse por pérdidas del mercado, comisiones, gastos y cargos del producto. Las cuentas con impuestos diferidos generalmente no tributan mientras los fondos permanecen en ellas; pueden aplicarse impuestos al retirar distribuciones sujetas a tributación.

Empezar con poco también cuenta

A veces las personas retrasan el ahorro porque la cantidad disponible parece demasiado pequeña. Suponen que, si no pueden aportar varios cientos de dólares al mes, empezar no importará. Esa creencia permite que la perfección derrote al progreso.

Una pequeña aportación automática puede lograr tres cosas. Primero, inicia la capitalización. Segundo, crea el hábito de pagarte a ti mismo antes de que el gasto absorba cada dólar. Tercero, establece una base que puede aumentarse cuando suben los ingresos o bajan las deudas.

La primera aportación no tiene que impresionar a nadie. Tiene que ocurrir.

No confundas el tiempo con la seguridad

Un horizonte largo no vuelve segura cualquier inversión. No elimina las pérdidas del mercado, el mal diseño de un producto, las comisiones excesivas, la falta de diversificación ni las consecuencias de asumir más riesgo del que puedes tolerar. El tiempo es poderoso, pero debe trabajar junto al buen juicio.

Adapta la herramienta a la meta. El dinero que necesitas el próximo año no debe tratarse como el destinado a la jubilación dentro de décadas. Las reservas de emergencia necesitan accesibilidad. Los objetivos de largo plazo pueden permitir otro equilibrio entre potencial de crecimiento, garantías, liquidez y riesgo.

Tu próxima jugada

Elige una cantidad que puedas empezar a ahorrar con constancia sin poner en peligro los gastos esenciales ni obligarte a asumir nuevas deudas de interés alto. Después elige una fecha y automatízala. Si ya ahorras regularmente, aumenta un pequeño porcentaje o destina parte del próximo aumento de sueldo a la meta.

Anótalo: Ahorraré $_____ cada semana o mes a partir del _____ con el propósito de _____.

Resumen del capítulo

Empezar antes le da al dinero más oportunidades de capitalizar; esperar suele exigir mayores aportaciones futuras o ajustar las metas.

Capítulo 2

La regla del 72

La perspectiva de Johnny Utah. Me encantan las matemáticas sencillas. Ya sea que examine un auto, una hipoteca u otro préstamo, quiero saber rápidamente qué significan los números. La regla del 72 me da esa misma claridad sobre el crecimiento: me ayuda a estimar cuánto puede tardar el dinero en duplicarse y si el tiempo trabaja a mi favor o en mi contra.

La regla del 72 es un atajo mental para estimar cuánto puede tardar el dinero en duplicarse a una tasa anual constante. Divide 72 entre la tasa. Al 6%, la estimación es de 12 años. Al 8%, es de 9 años. También puedes invertir la pregunta: divide 72 entre el número de años para estimar la tasa necesaria para duplicar.

La regla es útil porque convierte un porcentaje abstracto en tiempo. Una diferencia de dos puntos puede parecer pequeña, pero, repetida durante décadas, puede crear varios períodos adicionales de duplicación. La misma lógica trabaja en tu contra con las deudas: una tasa alta puede hacer crecer un saldo impagado con sorprendente rapidez.

Es una estimación, no una garantía. Supone una tasa compuesta constante y no considera depósitos, retiros, impuestos, comisiones, pérdidas del mercado ni tasas cambiantes. Es más precisa cerca de tasas intermedias comunes y menos precisa en los extremos.

Ejemplos: 72 ÷ 6 = unos 12 años; 72 ÷ 8 = unos 9 años; 72 ÷ 12 = unos 6 años.

Tu próxima jugada

Aplica la regla del 72 a la tasa de una cuenta de ahorro, ilustración de inversión o deuda. Después pregunta qué comisiones, impuestos o cambios de tasa podrían alterar el resultado real.

Resumen del capítulo

La regla del 72 convierte una tasa en un tiempo aproximado de duplicación.

Pequeñas diferencias en el rendimiento neto pueden importar mucho a largo plazo.

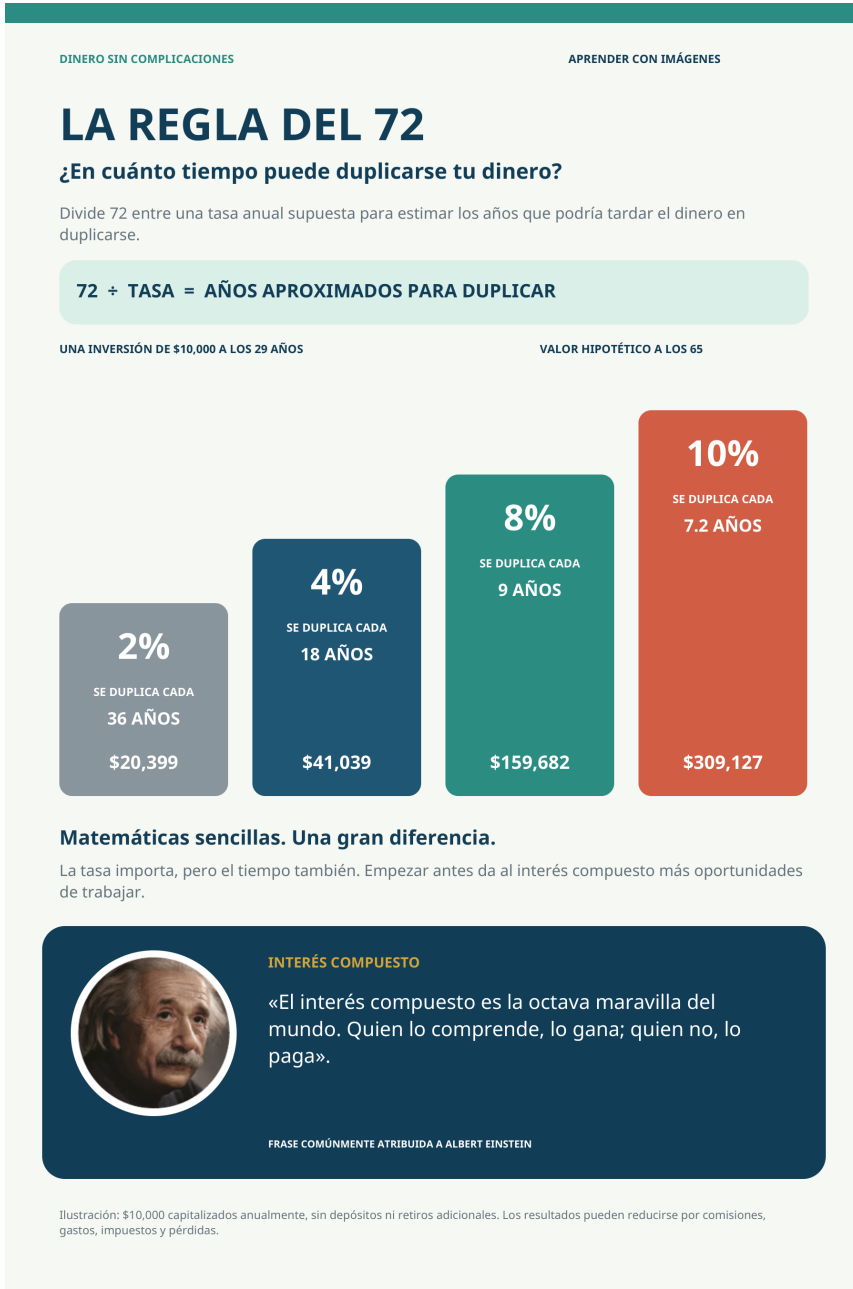


Ilustración hipotética: invertir solo $10,000 a los 29 años y dejarlos capitalizar hasta los 65 a tasas constantes supuestas.

Capítulo 3

Los tres carriles tributarios

La portada muestra varios vehículos que se acercan a la jubilación por tres carriles tributarios. El vehículo importa, pero también el carril. Una familia puede tener varias buenas herramientas financieras y aun así descubrir que demasiados ingresos futuros están expuestos a un solo tratamiento tributario.



Tres carriles tributarios distintos pueden llevar el dinero de la jubilación al mismo destino.

Tributación actual. Los intereses bancarios, certificados de depósito, dividendos y ganancias realizadas en cuentas sujetas a impuestos pueden generar impuestos actuales. El Seguro Social también puede tributar según los ingresos combinados y el estado civil de la declaración. Estas herramientas pueden ofrecer acceso y flexibilidad, pero los detalles importan.

Impuestos diferidos. Los planes 401(k) tradicionales, las cuentas IRA tradicionales y las anualidades generalmente aplazan los impuestos sobre el crecimiento. Una deducción o aportación antes de

impuestos puede reducir los impuestos actuales, mientras que las distribuciones tributables posteriores pueden aumentar los ingresos futuros.

Potencialmente libre de impuestos. Los retiros calificados de cuentas Roth IRA y Roth 401(k) pueden estar libres del impuesto federal sobre la renta. Una póliza de vida universal indexada correctamente estructurada también puede acumular valor en efectivo con impuestos diferidos y permitir acceso con ventajas tributarias mediante retiros y préstamos, cuando se cumplen las reglas de financiación y préstamos, la póliza no es un contrato de dotación modificado y el contrato permanece vigente.

Nadie sabe con exactitud cuáles serán las leyes tributarias ni los ingresos personales futuros. Tener dinero con tratamientos distintos puede crear opciones. Eso es la diversificación tributaria: no adivinar perfectamente un futuro, sino evitar depender innecesariamente de un solo resultado.

Tu próxima jugada

Toma una hoja y haz tres columnas. Clasifica cada cuenta que tengas en tributación actual, impuestos diferidos o potencialmente libre de impuestos. Si casi todo viaja por un carril, pregunta si una mayor flexibilidad tributaria encaja con tus objetivos.

Resumen del capítulo

El tratamiento tributario afecta cuánto dinero queda finalmente disponible.

Una estrategia coordinada puede utilizar más de un carril tributario.

Capítulo 4

Comprender los planes de jubilación del trabajo

Un plan de jubilación del trabajo puede ser una de las partes más valiosas de la compensación laboral. Los planes comunes incluyen 401(k), 403(b), 457(b) gubernamentales y planes de ahorro tipo Thrift. El empleador elige las opciones del plan; el empleado decide si aporta y cuánto, sujeto a las reglas del plan y los límites federales.

Empieza por la aportación equivalente del empleador. Puede aportar cuando tú aportas, pero la fórmula varía. Aportar 50 centavos por dólar sobre el primer 6% del sueldo no es lo mismo que igualar completamente ese 6%. Lee la fórmula en lugar de confiar solo en la frase aportación equivalente.

Después examina la adquisición de derechos o vesting. Tus propias aportaciones del sueldo siempre son tuyas. Las del empleador pueden pasar a ser tuyas gradualmente o después de cierto período. Un estado de cuenta puede mostrar un saldo mayor que el saldo consolidado que podrías conservar si te fueras hoy. Las reglas federales permiten varios calendarios; el documento de tu plan determina el aplicable. Algunos planes consolidan los derechos de una vez a los tres años, mientras otros lo hacen por etapas.

Antes de cambiar de empleador, revisa la próxima fecha de consolidación. Si te faltan solo semanas o meses para cumplir tres años o alcanzar el siguiente tramo de un calendario gradual de cinco años, salir antes podría significar perder aportaciones del empleador. Aceptar un trabajo mejor pagado sin advertir que renuncias a un beneficio importante quizá no mejore tus finanzas tanto como sugiere el sueldo.

Haz que la nueva oferta refleje todo el costo de irte. El posible empleador puede estar dispuesto a compensar una pérdida documentada de derechos mediante una prima de contratación, un sueldo mayor, más tiempo libre pagado u otro beneficio. No hay garantía, pero el momento de plantearlo es antes de aceptar.

Revisa también las comisiones, opciones de inversión, beneficiarios, disposiciones de préstamos y lo que ocurre al terminar el empleo. La Descripción Resumida del Plan es un buen comienzo. Para 2026, el límite del IRS para aportaciones diferidas del empleado a muchos planes 401(k), 403(b) y 457 gubernamentales es de $24,500. Las reglas de aportaciones adicionales pueden permitir más a participantes mayores elegibles. Los límites cambian; verifica el año aplicable.

Los planes de trabajos anteriores pueden coordinarse. Si tienes una o más cuentas antiguas 401(k), 403(b) o 457(b) gubernamentales elegibles, una transferencia directa correctamente gestionada puede mover activos elegibles a otro plan de jubilación elegible sin tributación actual. El nuevo plan puede ofrecer una estrategia más clara o características distintas, pero compara comisiones, inversiones, garantías, protección frente a acreedores, reglas de retiro y servicios antes de mover nada.

Tu próxima jugada

Busca tu último estado de cuenta y la Descripción Resumida del Plan. Anota la fórmula de aportación equivalente, tu tasa de aportación, el porcentaje consolidado, la próxima fecha de consolidación, el dinero en riesgo si te vas, las comisiones anuales y los beneficiarios.

Resumen del capítulo

Un plan del trabajo es más que sus opciones de inversión.

Tus aportaciones te pertenecen; el dinero del empleador puede seguir un calendario.

Antes de cambiar de empleador

Mi próximo hito de consolidación es: _____

La aportación del empleador que podría perder es: $_____

La oferta del nuevo empleador compensa la pérdida mediante: ___

La fecha en que puedo irme sin perder ese hito es: _____

Capítulo 5

401(k) tradicional frente a Roth 401(k)

La pregunta del agricultor. Imagina a un agricultor que quiere comprar $100 de semillas. Puede pagar ahora un impuesto del 25% sobre las semillas, $25, o esperar y pagar impuestos sobre la cosecha. Considera en qué podrían convertirse. Si la cosecha vale $10,000 y la tasa sigue siendo del 25%, el impuesto sería de $2,500. Decide que prefiere pagar $25 sobre las semillas a $2,500 sobre la cosecha. Las decisiones reales incluyen más variables, pero la historia refleja la pregunta básica detrás de las aportaciones tradicionales y Roth: ¿prefieres pagar impuestos sobre la semilla ahora o sobre la cosecha después?

Las aportaciones a 401(k) tradicionales y Roth difieren principalmente en el momento de tributación. Una aportación tradicional generalmente se hace antes del impuesto federal sobre la renta, reduciendo los ingresos tributables actuales. La aportación y las ganancias suelen tributar al retirarse. Una aportación Roth se hace después de impuestos; los retiros calificados suelen estar libres del impuesto federal sobre la renta.

La elección no es simplemente pagar impuestos o evitarlos. Es decidir cuándo pagar, a qué tasa futura desconocida y con qué flexibilidad. Una aportación tradicional puede resultar atractiva cuando la tasa marginal actual es relativamente alta o la deducción actual ayuda al flujo de caja. El tratamiento Roth puede ser atractivo cuando la tasa actual es relativamente baja o se valora disponer después de ingresos libres de impuestos.

Muchos planes permiten ambos, y repartir las aportaciones puede reducir la necesidad de una predicción de todo o nada. Las aportaciones equivalentes del empleador pueden recibir otro tratamiento tributario según las reglas del plan, incluso si tu aportación es Roth. A diferencia de una Roth IRA, una aportación

Roth 401(k) generalmente no tiene una reducción gradual de elegibilidad por ingresos, aunque el plan debe ofrecer esa opción.

No compares los saldos sin considerar los impuestos pagados fuera de la cuenta Roth. Una comparación justa mantiene consistentes el costo de ahorrar y los supuestos.

Tu próxima jugada

Compara tu tasa marginal actual con la que razonablemente esperas al retirar fondos. Si no estás seguro, considera si utilizar ambos tratamientos te daría más opciones futuras.

Resumen del capítulo

El plan tradicional suele ofrecer un beneficio tributario ahora y retiros tributables después.

Roth suele utilizar dinero después de impuestos y puede ofrecer retiros calificados libres de impuestos.

Capítulo 6

Cuentas IRA tradicionales y Roth

Un acuerdo individual de jubilación, conocido como IRA, puede complementar un plan laboral o proporcionar una cuenta cuando no hay plan disponible. Una IRA tradicional puede permitir una deducción según los ingresos, el estado civil de la declaración y la cobertura de un plan laboral. Las ganancias suelen crecer con impuestos diferidos, y las distribuciones tributables normalmente se incluyen en los ingresos.

Una Roth IRA utiliza aportaciones después de impuestos. Las distribuciones calificadas pueden estar libres del impuesto federal sobre la renta, incluso el crecimiento, y el titular original generalmente no tiene distribuciones mínimas obligatorias durante su vida. La elegibilidad para aportar directamente se limita a ingresos más altos.

Para 2026, el límite combinado de aportaciones a IRA tradicionales y Roth es de $7,500, más $1,100 adicionales para personas de 50 años o más. La reducción gradual de elegibilidad para una Roth IRA en 2026 va de $153,000 a $168,000 para solteros y cabezas de familia, y de $242,000 a $252,000 para matrimonios que presentan una declaración conjunta. Estas cifras dependen del año; verifícalas antes de actuar.

En términos prácticos, una persona soltera con más de $168,000 o un matrimonio que declara conjuntamente con más de $252,000 generalmente no puede aportar directamente a una Roth IRA en 2026. Puede estar disponible una estrategia legal conocida como backdoor Roth, pero los saldos existentes de IRA antes de impuestos y la regla de prorrateo pueden generar consecuencias tributarias. Es un buen motivo para conversar personalmente sobre impuestos y jubilación antes de actuar.

Una IRA es una cuenta, no una inversión. Lo que coloques dentro determina el riesgo de mercado, potencial de rendimiento, comisiones y liquidez. Las distribuciones anticipadas pueden generar impuestos o penalizaciones, aunque hay excepciones. Las

transferencias y conversiones a Roth pueden tener consecuencias tributarias; los detalles importan.

Tu próxima jugada

Verifica si puedes aportar, si una aportación tradicional sería deducible y si las inversiones elegidas corresponden al horizonte temporal del dinero.

Resumen del capítulo

Las IRA tradicionales y Roth ofrecen distintos momentos de tributación.

Los límites de aportación e ingresos pueden cambiar cada año.

Capítulo 7

Los impuestos cambian

Las tasas federales han cambiado drásticamente durante el último siglo. La tasa marginal máxima superó el 90% en parte del siglo XX y es del 37% para 2026. Esa historia no predice el mañana, pero demuestra que las tasas actuales no son permanentes.

La tasa marginal máxima suele malinterpretarse. Solo se aplica a los ingresos tributables del tramo superior, no a cada dólar ganado ni a todos los hogares. La tasa efectiva, las deducciones, créditos, impuestos sobre nómina, impuestos estatales y el tipo de ingresos influyen en la carga real.

Un plan sólido no necesita una predicción dramática. Reconoce la incertidumbre. Las cuentas con impuestos diferidos pueden ofrecer deducciones actuales valiosas. Las cuentas Roth pueden ofrecer flexibilidad futura. Las cuentas tributables pueden ofrecer acceso y, en ciertas circunstancias, un tratamiento favorable para ganancias de capital a largo plazo. La combinación adecuada depende de la persona.

Haz una pregunta mejor que «¿Subirán los impuestos?». Pregunta: Si cambian mi tasa, mis ingresos o la ley, ¿cuántas opciones razonables seguiré teniendo?

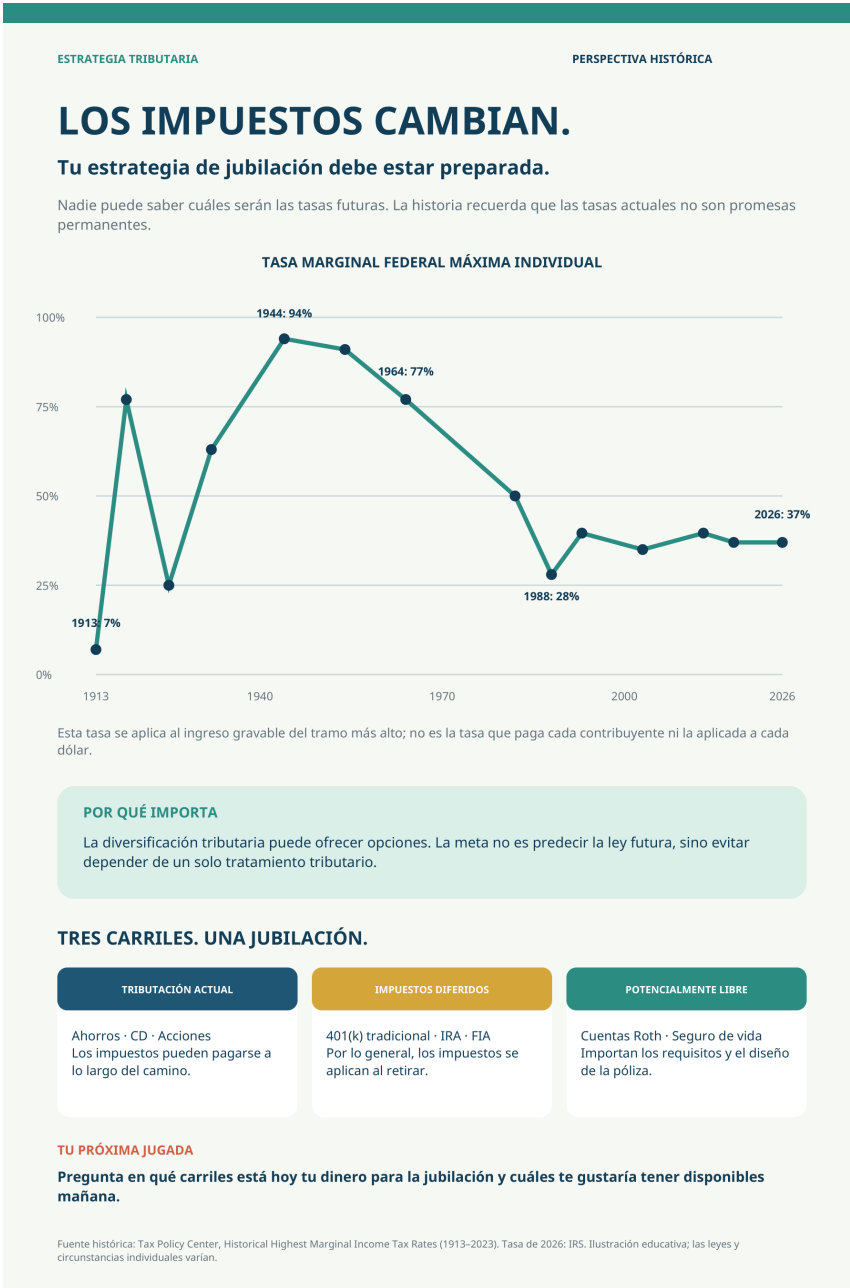
Tu próxima jugada

Estima qué parte de tus ingresos futuros sería tributable, tendría impuestos diferidos o podría estar libre de impuestos. Conversa sobre conversiones o retiros importantes con un profesional tributario calificado antes de actuar.

Resumen del capítulo

Las tasas y las reglas tributarias cambian.

Las tasas marginales y las efectivas no son lo mismo.



Tasas marginales máximas históricas seleccionadas del impuesto federal sobre la renta individual. La tasa marginal máxima no es la tasa pagada sobre cada dólar de ingresos.

Capítulo 8

Deuda nacional: conciencia y acción

La deuda nacional es la acumulación del endeudamiento federal a lo largo del tiempo. El Tesoro la informa como deuda en manos del público más tenencias intragubernamentales. Es un asunto público serio, pero una cifra grande por sí sola no le dice a una familia exactamente qué harán después los impuestos, la inflación, las tasas de interés o los mercados.

Tomar conciencia es útil porque las finanzas del Gobierno pueden influir en las políticas y las condiciones económicas. La respuesta productiva es mantenerse informado, evitar predicciones dramáticas y basar las decisiones del hogar en un plan coordinado. Ningún producto financiero personal resuelve por sí solo la deuda nacional.

Las familias pueden responder constructivamente manteniendo reservas de emergencia, controlando deudas caras, diversificando el tratamiento tributario, evitando depender de una sola previsión económica y revisando sus planes cuando cambian las leyes. El plan del hogar debe resistir más de un futuro posible.

Una instantánea, no una predicción

Instantánea de U.S. Debt Clock consultada el 25 de septiembre de 2026



Instantánea del material original, consultada el 25 de septiembre de 2026. El panel original también rotula el reloj de ahorro como «desperdicio · fraude · abuso». Estas cifras no son datos en tiempo real.

Las cifras cambian continuamente. Usa el panel para ganar perspectiva. Un hogar no controla la deuda federal, pero puede fortalecer sus reservas, decisiones de endeudamiento, diversificación tributaria y plan financiero.

Explora información actual en www.usdebtclock.org.

Tu próxima jugada

Anota una preocupación que te genere la deuda nacional. Conviértela en una acción que puedas controlar, como aumentar reservas, reducir deuda de tasa variable o mejorar la diversificación tributaria.

Resumen del capítulo

La deuda nacional merece una conciencia reflexiva.

El total incluye deuda pública y tenencias intragubernamentales.

Capítulo 9

Seis pasos hacia la libertad financiera

La libertad financiera no es un producto ni un saldo. Es la creciente capacidad de elegir sin que cada decisión esté controlada por la presión financiera inmediata. Los siguientes seis pasos establecen un orden de acción.

1. Flujo de caja. Conoce lo que entra, lo que sale y lo que queda. Un plan no puede dirigir dólares invisibles.

2. Manejo de deudas. Paga cada obligación a tiempo, deja de agregar deuda cara innecesaria y elige un método de pago que puedas mantener.

3. Fondo de emergencia. Crea efectivo accesible para lo inesperado. La meta adecuada depende de la estabilidad de ingresos, obligaciones, deducibles de seguros y necesidades del hogar.

4. Protección adecuada. Protege los ingresos, la vida, la salud, el patrimonio y la responsabilidad civil para que un suceso no borre años de progreso.

5. Crear patrimonio. Usa el tiempo, el ahorro constante, inversiones apropiadas y cuentas con atención tributaria para perseguir metas de largo plazo.

6. Preservar el patrimonio. Mantén actualizados los beneficiarios, documentos sucesorios, titularidad, estrategia tributaria y planes de ingresos de jubilación.

Los pasos se superponen. Un hogar puede crear un pequeño fondo de emergencia mientras reduce deudas, o ahorrar lo suficiente para recibir la aportación equivalente mientras mejora su flujo de caja. El objetivo no es la perfección rígida. Es el orden, el equilibrio y el movimiento constante.

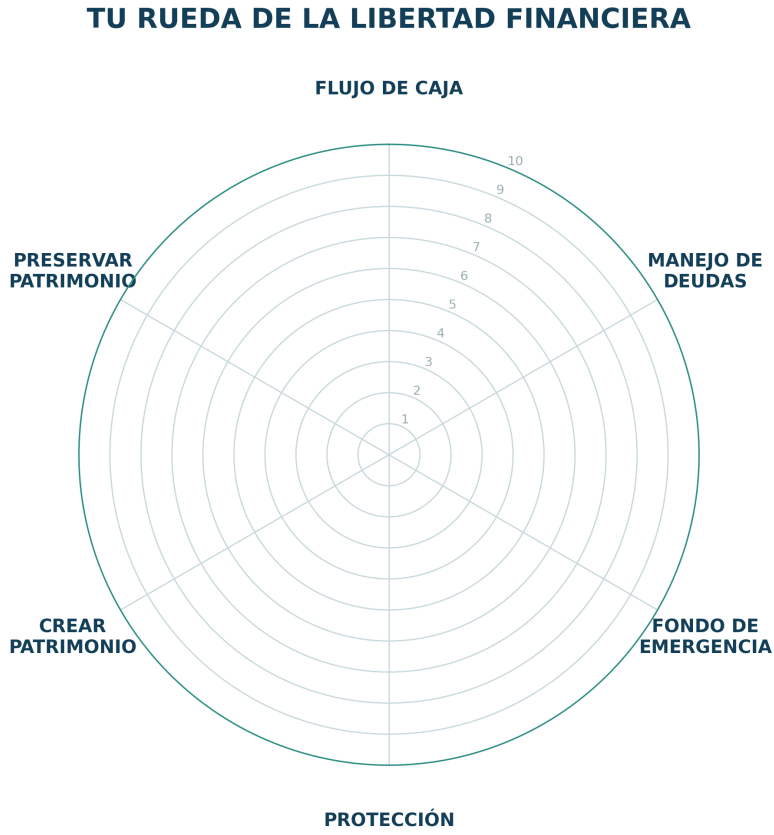
PON TU PLAN EN MOVIMIENTO

Usa la rueda de la libertad financiera de la página siguiente para ver cómo avanza tu plan hacia la jubilación. ¿Están equilibrados los seis radios o alguno necesita atención?

Califica cada área honestamente, une los puntos y observa la forma de la rueda. Después elige un radio para fortalecer. No necesitas arreglarlo todo de una vez: empieza con una acción que ayude a que tu rueda gire mejor.

Tu rueda de la libertad financiera

¿Cómo estás administrando estas seis áreas? Califica cada radio del 1 al 10. Un 1 significa que el área necesita atención inmediata; un 10, que la administras excepcionalmente bien. En manejo de deudas, no tener deuda puede merecer un 10. Coloca un punto en cada radio y después une los puntos. Una rueda más redonda gira con más suavidad.



Reflexión de Johnny Utah. Cuando completé por primera vez una rueda como esta después de escuchar a Zig Ziglar enseñar el concepto, la mía no habría girado suavemente. Aquella imagen honesta no me condenó; me mostró dónde estaba el trabajo.

Siempre hay espacio para crecer personal, profesional, financiera y espiritualmente.

Tu acción. Encierra en un círculo el radio más bajo. Anota una mejora que puedas completar durante los próximos 30 días:

_____

Tu próxima jugada

Ponte una nota del 1 al 10 en cada radio. Encierra la más baja y elige una acción que pueda mejorarla en 30 días.

Resumen del capítulo

La libertad empieza por conocer el flujo de caja.

La protección y las reservas impiden que los contratiempos se conviertan en desastres.

Mi reparación de la rueda en 30 días

Radio más bajo: _____

Una acción: _____

Primer paso y fecha: _____

Quién puede ayudarme: _____

Capítulo 10

Seguro de vida: la protección antes que el producto

El seguro de vida empieza con una pregunta humana: ¿quién se vería afectado financieramente si murieras, o si una enfermedad crónica, crítica o terminal te impidiera trabajar o generara gastos importantes de cuidado? La respuesta puede incluir cónyuge, hijos, padres mayores, socios, empleados o una organización benéfica. La póliza es una herramienta para financiar esa necesidad.

Estima obligaciones como gastos finales, deudas, sustitución de ingresos, educación, cuidados y compromisos del negocio. Después resta los recursos ya disponibles para esos fines. El resultado no es permanente; revísalo después de un matrimonio, nacimiento, divorcio, hipoteca, cambio de carrera o jubilación.

La asegurabilidad y la asequibilidad importan. Una póliza que no se puede mantener puede fallar cuando se necesita. Compara la duración, las garantías de prima, exclusiones, cláusulas adicionales, supuestos del valor en efectivo, cargos de rescate y solidez de la aseguradora. Declara con exactitud la información de la solicitud.

Un seguro de vida no es automáticamente una inversión, un plan de jubilación ni una solución tributaria universal. Algunas pólizas permanentes acumulan valor en efectivo y pueden apoyar objetivos adicionales, pero la protección debe quedar clara y la póliza debe comprenderse.

¿Cuándo debería obtener una póliza?

Cuanto antes, mejor, siempre que la cobertura encaje con la necesidad y el presupuesto. La salud puede cambiar sin aviso, y una condición que aparezca después puede aumentar la prima, limitar las opciones o impedir conseguir nueva cobertura. La edad también importa porque las primas suelen aumentar conforme envejece el asegurado. Esperar puede convertir la calificación en el mayor obstáculo.

Si hoy no puedes costear cobertura permanente, un seguro a término puede ser una forma práctica de asegurar protección importante mientras eres más joven y saludable. Muchas pólizas incluyen un privilegio de conversión que permite convertir parte o toda la cobertura en una póliza permanente elegible antes de un plazo, sin nueva evaluación médica. Eso puede preservar una vía hacia cobertura permanente aunque cambie la salud, pero las opciones, edades, plazos y precios dependen del contrato. Es más preciso llamarlo privilegio de conversión que asegurabilidad garantizada; lee la póliza con cuidado.

Tu próxima jugada

Enumera quién depende de ti, por cuánto dinero y durante cuánto tiempo. Compara esa necesidad con la cobertura laboral existente y la que tienes personalmente.

Resumen del capítulo

Empieza por la necesidad financiera, no por el nombre del producto.

La cobertura debe ser asequible, comprensible y revisarse cuando cambia la vida.

La estimación de seguro L.I.F.E.

Anota una estimación honesta junto a cada responsabilidad. Es un punto de partida, no un análisis completo de necesidades.

L — OBLIGACIONES (Liabilities) Hipoteca, préstamos, tarjetas y otras obligaciones	$_____
I — INGRESOS (Income) Ingresos anuales a reemplazar × años necesarios	$_____
F — GASTOS FINALES (Final expenses) Funeral, gastos médicos y transición inmediata	$_____
E — EDUCACIÓN (Education) Universidad, escuela de oficios u otras metas	$_____
NECESIDAD ESTIMADA DE COBERTURA	$_____
COBERTURA Y RECURSOS EXISTENTES	$_____
BRECHA ESTIMADA DE COBERTURA	$_____

Nota de precisión. L.I.F.E. es una estimación fácil de recordar. Un análisis completo también puede considerar prestaciones de sobrevivientes del Seguro Social, cobertura del empleador, inflación, cuidado infantil, otros cuidados, necesidades especiales, obligaciones del negocio y el dinero que tu familia ya tiene disponible.

Cinco formas de brindar protección

La necesidad va primero. El tipo de póliza es la herramienta elegida para satisfacerla según el presupuesto, horizonte temporal y garantías deseadas.

TIPO	CÓMO FUNCIONA	CUÁNDO ES ÚTIL
A término	Cobertura por un plazo, generalmente sin valor en efectivo.	La necesidad es temporal y se prioriza protección asequible por fallecimiento.
A término con beneficios en vida	Puede anticipar parte del beneficio por fallecimiento ante una enfermedad crónica, crítica o terminal que cumpla los requisitos.	Se desea protección temporal asequible y acceso a beneficios específicos en vida.
Vida entera	Cobertura permanente con primas, beneficio por fallecimiento y valores en efectivo contractuales.	El titular valora garantías conservadoras y puede mantener la prima.
IUL	Cobertura permanente de prima flexible, acreditación vinculada a un índice y piso establecido.	Se desea protección permanente, potencial de crecimiento, beneficios en vida y revisión activa.
VUL*	Cobertura permanente cuyo valor en efectivo usa cuentas separadas basadas en el mercado.	El titular acepta riesgo de inversión directo y cuenta con la orientación de valores exigida.

*VUL es un producto de valores cuya acumulación en efectivo se invierte en cuentas separadas vinculadas al mercado. Conlleva mayor riesgo de inversión y volatilidad que los seguros de vida fijos o indexados. Quienes venden o atienden VUL generalmente deben tener la licencia de seguros y los registros de valores apropiados, comúnmente Serie 6 o Serie 7 y, según la actividad y jurisdicción, Serie 63 u otro registro exigido. La disponibilidad, definiciones de cláusulas, garantías, cargos y requisitos de licencia varían.

La estimación de seguro D.I.M.E.

Anota una estimación junto a cada área y compara el total con los recursos que ya existen.



D — DEUDAS (Debt)

Préstamos y saldos, sin incluir la hipoteca

$_____

I — INGRESOS (Income)

Ingresos anuales × años de sustitución

$_____

M — HIPOTECA (Mortgage)

Saldo hipotecario pendiente

$_____

E — EDUCACIÓN (Education)

Fondos para las metas educativas

$_____

NECESIDAD ESTIMADA DE COBERTURA	$_____
COBERTURA Y RECURSOS EXISTENTES	$_____
BRECHA ESTIMADA DE COBERTURA	$_____

Mantén claras las cuentas. No cuentes la hipoteca dos veces. D.I.M.E. y L.I.F.E. son dos métodos alternativos de estimación; no sumes sus totales.

D.I.M.E. es un punto de partida

Una estimación rápida puede revelar una posible brecha, pero no sustituye un análisis completo de necesidades familiares.

NECESIDAD DEL EJEMPLO	CANTIDAD
Deudas	$10,000
Ingresos: $100,000 × 10	$1,000,000
Hipoteca	$300,000
Educación	$240,000

$10,000 + $1,000,000 + $300,000 + $240,000

NECESIDAD ESTIMADA: $1,550,000

Comprueba la realidad. Resta los seguros y otros recursos ya disponibles. Un análisis completo también puede considerar gastos finales, cuidados, beneficios del empleador, inflación y responsabilidades familiares cambiantes.

No cuentes dos veces. Si la hipoteca aparece en M, no la incluyas también en D.

La perspectiva de Johnny Utah

Una estimación rápida te ayuda a decidir si algo merece un examen más cercano; no reemplaza el análisis completo. D.I.M.E. funciona igual: empieza con el atajo y después adapta la cobertura a tus responsabilidades, recursos, horizonte temporal y presupuesto.

Tu acción. Anota tus cuatro cifras D.I.M.E., resta los recursos existentes y revisa el resultado con un profesional debidamente autorizado, como yo. Mantendremos sencillas las cuentas.

Explora tus opciones

Programa una consulta gratuita para revisar tu estimación, cobertura existente y preguntas. Sin presión ni obligación.

Escanea el código QR para elegir una hora.

Abrir la página para programar una consulta

Capítulo 11

Seguro de vida a término

El seguro a término ofrece un beneficio por fallecimiento durante un período determinado, comúnmente 10, 20 o 30 años. Se diseña principalmente para protección temporal y generalmente no acumula valor en efectivo. Al concentrarse en el beneficio por fallecimiento, puede ofrecer una cobertura inicial considerable por una prima comparativamente modesta.

El seguro hipotecario no siempre es PMI. El seguro hipotecario privado, o PMI, suele ser exigido por el prestamista cuando el comprador entrega menos del 20% de pago inicial. El PMI protege al prestamista, no a la familia del propietario. Muchos anuncios de protección hipotecaria se refieren, en cambio, a un seguro de vida a término diseñado alrededor del plazo de la hipoteca. Si fallece el asegurado, el beneficiario, a menudo el cónyuge, puede usar el beneficio para pagar la hipoteca, reemplazar ingresos o atender otra prioridad familiar.

El seguro a término puede encajar con necesidades que tienen fecha final: reemplazo de ingresos mientras los hijos dependen de ti, una hipoteca, deuda del negocio o años laborales antes de establecer activos de jubilación. El precio inicial más bajo no es el único factor. Pregunta si las primas son niveladas, cómo cambian al renovar, si hay conversión y cuándo vence esa opción.

Algunas pólizas a término incluyen cláusulas de beneficios en vida. Según la póliza, una enfermedad crónica, crítica o terminal que cumpla los requisitos puede permitir al asegurado anticipar parte del beneficio por fallecimiento mientras vive. Los beneficios pueden estar libres de impuestos sobre la renta según las reglas aplicables, pero definiciones, límites y tratamiento varían; el contrato determina las condiciones.

Beneficios en vida: tres requisitos distintos

ENFERMEDAD CRÓNICA	Suele basarse en no poder realizar al menos 2 de 6 actividades de la vida diaria durante un período previsto, o en deterioro cognitivo grave.
ENFERMEDAD CRÍTICA	Suele basarse en un suceso cubierto definido por la póliza, como infarto, accidente cerebrovascular, cáncer, trasplante de órgano u otra condición enumerada.
ENFERMEDAD TERMINAL	Suele basarse en la certificación médica de que la esperanza de vida está dentro del período definido por la póliza o cláusula.
IMPORTANTE	Definiciones, períodos de espera, montos, exclusiones y tratamiento tributario dependen de la póliza y la cláusula. Lee el contrato.

La cobertura a término funciona mejor cuando su duración coincide con la necesidad. Renovar puede costar más y conseguir nueva cobertura puede ser más difícil si cambia la salud; por eso conviene atender desde el principio los privilegios y plazos de conversión.

Tu próxima jugada

Para cada necesidad de seguro, anota una cantidad estimada y una fecha final. Compara esas fechas con el plazo y la fecha límite de conversión de tus pólizas.

Resumen del capítulo

El seguro a término se diseña para protección temporal.

Suele ofrecer mayor beneficio inicial por fallecimiento por cada dólar de prima.

Capítulo 12

Seguro de vida entera

El seguro de vida entera es cobertura permanente diseñada para mantenerse vigente toda la vida cuando se pagan las primas exigidas. Generalmente incluye valor en efectivo garantizado y un beneficio por fallecimiento garantizado según el contrato. Las pólizas participantes también pueden pagar dividendos, pero no están garantizados.

El seguro de vida entera suele ser una forma conservadora de seguro permanente, con riesgo de mercado muy bajo. Su atractivo es la previsibilidad: primas contractuales, valores en efectivo garantizados y beneficio por fallecimiento garantizado cuando se cumplen los requisitos. Su valor en efectivo no se invierte directamente en la bolsa, por lo que las oscilaciones del mercado a corto plazo no determinan directamente sus valores garantizados. Puede encajar con alguien que valora garantías, necesita protección duradera y puede mantener cómodamente la prima.

Muchas pólizas de vida entera exigen primas de por vida, aunque los diseños de pago limitado pueden completarlas en menos tiempo. Esto importa en la jubilación. Una prima cómoda durante años de ingresos altos puede pesar más con ingresos fijos; el período de financiación debe discutirse antes de comprar, no descubrirse después.

El valor en efectivo de vida entera se diseña para la estabilidad, no para participar plenamente en la bolsa. No compares un valor garantizado de póliza con un promedio del mercado como si los riesgos fueran idénticos. Pide a la aseguradora la tasa interna de retorno garantizada en años seleccionados y compárala con la ilustración no garantizada. Un promedio histórico usado como contexto no promete rendimientos futuros.

Se puede acceder al valor en efectivo según las condiciones de la póliza. Los retiros y préstamos reducen los valores y beneficios por fallecimiento; los préstamos acumulan intereses. Si la póliza caduca con una ganancia, podrían adeudarse impuestos. Pide ilustraciones

garantizadas y no garantizadas y examina el valor de rescate, no solo un total futuro ilustrado.

Qué significa riesgo bajo

Un riesgo de mercado bajo no significa ausencia de compromisos. Las garantías dependen de pagar las primas exigidas y de la capacidad de la aseguradora para pagar reclamaciones. Los valores iniciales pueden ser menores que las primas pagadas, los cargos de rescate pueden reducir la liquidez, los dividendos no están garantizados y los préstamos pueden debilitar el contrato si no se gestionan. Vida entera intercambia buena parte del potencial de subida y la volatilidad del mercado por previsibilidad contractual.

La perspectiva de Johnny Utah. Piensa en vida entera como la camioneta de trabajo confiable del garaje financiero. Quizá no sea el vehículo más rápido de la carretera, pero se diseña para estabilidad, una tarea conocida y una larga vida útil. La pregunta es si esa tarea conservadora coincide con tu necesidad y si la prima sigue siendo cómoda durante la jubilación.

Tu próxima jugada

Al revisar vida entera, identifica la necesidad permanente, prima garantizada, valores garantizados, supuestos no garantizados, período de rescate y condiciones de préstamo.

Resumen del capítulo

Vida entera combina protección permanente con valor en efectivo contractual.

Las garantías y los dividendos son distintos.

Capítulo 13

Seguro de vida universal indexado

El seguro de vida universal indexado, o IUL, es un seguro permanente que combina beneficio por fallecimiento, primas flexibles y crecimiento del valor en efectivo vinculado en parte a un índice externo del mercado. La póliza no invierte directamente en el índice. Los intereses se acreditan según una fórmula que puede incluir piso, techo, tasa de participación, diferencial y fechas de los segmentos.

Por qué lo consideran las familias. Un IUL correctamente diseñado puede combinar protección de por vida por fallecimiento, beneficios en vida por enfermedades que cumplan los requisitos, crecimiento del valor en efectivo con impuestos diferidos, acceso a liquidez y potencial de ingresos de jubilación con ventajas tributarias mediante retiros y préstamos bien gestionados.

Un piso de acreditación del 0% puede proteger el segmento indexado de una acreditación negativa del índice en un año de caídas. Los cargos de la póliza siguen aplicándose; por eso el piso del 0% protege el cálculo de acreditación, no cada dólar del valor ni el valor en efectivo total.

Las cláusulas por enfermedad crónica, crítica, terminal o cuidados a largo plazo pueden permitir acceso a beneficios mientras vive el asegurado, sujeto al contrato.

Algunas compañías incluyen servicios de asistencia personalizada o coordinación de cuidados. La disponibilidad y el alcance dependen de cada compañía.

Los retiros hasta la base fiscal y los préstamos pueden ofrecer acceso con ventajas tributarias cuando la póliza está correctamente diseñada, permanece vigente y no es un contrato de dotación modificado.

El beneficio restante por fallecimiento puede proporcionar recursos libres del impuesto sobre la renta a los beneficiarios según las

reglas federales actuales, con excepciones que deben revisarse en situaciones inusuales de titularidad o transferencia.

Protección para cuidados a largo plazo

Una cláusula disponible de cuidados a largo plazo puede anticipar parte del beneficio por fallecimiento cuando el asegurado cumple los requisitos. Muchas usan un máximo mensual, a menudo alrededor del 2% o 3% del beneficio elegible, pero el porcentaje, fondo máximo, período de espera, método de reembolso y ajustes por inflación dependen del contrato.

Un requisito común es no poder realizar al menos dos de seis actividades de la vida diaria: bañarse, mantener la continencia, vestirse, comer, usar el inodoro y trasladarse. El deterioro cognitivo grave también puede dar derecho a beneficios en algunos contratos.

En estados participantes del Programa de Asociación de Medicaid para Cuidados a Largo Plazo, una póliza de Asociación debidamente calificada puede proteger un monto de activos personales igual a los beneficios pagados cuando se evalúe después la elegibilidad para Medicaid. Es una característica de Medicaid, no de Medicare, y solo califica la cobertura de Asociación certificada por el estado.

Diseñado para revisarlo, no para olvidarlo

Las primas flexibles hacen importantes el diseño y la revisión. El nivel de financiación, cargos, créditos reales del índice, retiros y préstamos afectan el desempeño. Muchas pólizas incluyen controles para prevenir accidentalmente el estado MEC, y algunas ofrecen protección por exceso de préstamos que puede ayudar a conservar el contrato convirtiéndolo en un beneficio menor totalmente pagado cuando los préstamos se vuelven extremos. El requisito y el resultado varían según la póliza.

Diséñalo correctamente. Financialo responsablemente. Pide prestado con cuidado. Revísalo regularmente.

Tu próxima jugada

Pide ilustraciones garantizadas y actuales. Confirma la prima prevista, cláusulas de beneficios en vida, condiciones de préstamo, límite MEC, protección por exceso de préstamos y proceso de revisión anual.

Resumen del capítulo

IUL puede combinar protección permanente, beneficios en vida y potencial de crecimiento vinculado a un índice.

Sus mejores resultados provienen de un diseño apropiado, financiación responsable y revisión regular.

Explora opciones de seguro de vida

Programa una consulta para revisar protección, beneficios en vida, cuidados a largo plazo, acceso al valor en efectivo y diseño de póliza.

Escanea el código QR para elegir una hora.

Abrir la página para programar una consulta

Capítulo 14

Sección 7702 del Código de Rentas Internas

La sección 7702 del Código de Rentas Internas establece las pruebas federales que debe cumplir un contrato para tratarse como seguro de vida. No es una cuenta de jubilación separada ni un producto patrocinado por el Gobierno. Es parte de las reglas que permiten al seguro de vida recibir su tratamiento tributario habitual cuando se diseña y administra correctamente.

Cómo mantiene un IUL sus ventajas tributarias

La póliza debe satisfacer las pruebas federales de seguro de vida de la sección 7702.

La financiación mediante primas debe permanecer dentro de los límites aplicables.

Si entra demasiada prima demasiado pronto, la póliza puede convertirse en un contrato de dotación modificado, o MEC, según la sección 7702A.

La mayoría de las aseguradoras vigila la financiación y avisa al titular antes de que una prima cruce el límite MEC, pero el titular debe comprender igualmente la ilustración y el estado anual.

Los retiros y préstamos deben gestionarse con cuidado, y el contrato debe permanecer vigente para evitar un hecho tributable inesperado.

Un MEC sigue siendo seguro de vida, pero sus distribuciones tributan de otra manera y pueden afrontar una penalización federal adicional antes de los 59½ años. Por eso la meta no es simplemente colocar dinero en una póliza; es diseñarla alrededor de la necesidad de protección y la estrategia de financiación prevista.

La protección por exceso de préstamos puede ser valiosa cuando se incluye. Si los préstamos resultan excesivos, puede ayudar a evitar

la caducidad convirtiendo el contrato en un beneficio menor totalmente pagado, sujeto a condiciones específicas. Es una medida de seguridad, no permiso para ignorar los saldos.

Los límites de protección detrás de las ventajas tributarias

La sección 7702 se entiende mejor como un conjunto de límites federales de protección. Examina la relación entre primas, valor en efectivo y beneficio por fallecimiento para que el contrato siga siendo seguro de vida en lugar de convertirse en un refugio tributario ilimitado. La sección 7702A añade la prueba de siete pagos utilizada para determinar si una póliza se convierte en MEC. Las aseguradoras suelen incorporar vigilancia a sus sistemas administrativos, pero el titular y el profesional autorizado deben revisar igualmente primas previstas, cambios, retiros y préstamos.

La lección práctica es sencilla: el tratamiento tributario atractivo pertenece a un contrato de seguro de vida correctamente diseñado y responsablemente administrado. No proviene solo del nombre del producto. Diséñalo correctamente. Financialo responsablemente. Pide prestado con cuidado. Revísalo regularmente.

Consulta la página de Fuentes y actualizaciones para el enlace oficial de la sección 7702.

Tu próxima jugada

Pide al profesional autorizado que muestre la prima prevista, el límite MEC, la estrategia de préstamos, la disposición de protección por exceso de préstamos y lo que ocurriría si la póliza recibiera créditos menores que los ilustrados.

Resumen del capítulo

La sección 7702 ofrece el marco tributario federal, mientras que las ventajas previstas dependen del diseño correcto, financiación responsable, gestión cuidadosa de préstamos y mantenimiento de la póliza vigente.

Capítulo 15

Anualidades indexadas fijas

Una anualidad indexada fija, o FIA, es un contrato de seguro diseñado para acumular con protección y, en muchos casos, ofrecer ingresos de jubilación confiables. Puede acreditar intereses según cambios de un índice externo, pero el titular no invierte directamente en ese índice y normalmente no recibe sus dividendos.

El valor del contrato generalmente está protegido de pérdidas directas del índice, sujeto a las garantías de la aseguradora y las condiciones. El crecimiento puede limitarse mediante techos, tasas de participación, diferenciales, tasas fijas declaradas u otras fórmulas que pueden cambiar dentro de límites establecidos. Un año positivo del índice no necesariamente produce el mismo porcentaje de ganancia en la anualidad.

Ingresos de por vida. Una cláusula opcional de ingresos puede crear pagos que continúen toda la vida, incluso después de agotarse el valor de acumulación, siempre que se cumplan sus requisitos y la aseguradora pueda satisfacer sus obligaciones.

Beneficios de cuidado mejorados. Algunas cláusulas pueden aumentar temporalmente, o incluso duplicar o triplicar, el ingreso contractual después de un suceso de cuidados a largo plazo o internamiento que cumpla los requisitos. El multiplicador, duración, condición de salud y disponibilidad varían según el contrato.

Características adicionales. Según el contrato, una FIA puede incluir beneficio por fallecimiento, bonificación de prima, disposiciones de retiro sin cargos o ausencia de una comisión anual contractual explícita. Las cláusulas de ingresos y características especiales pueden tener cargos, mientras que los cargos de rescate y límites de acreditación también pueden afectar el valor. Nunca evalúes una bonificación sin sus condiciones de consolidación y rescate.

Las anualidades diferidas permiten acumular valor antes de comenzar los ingresos. Las inmediatas generalmente empiezan a

pagar poco después de la compra. La base de ingresos utilizada para calcular pagos de una cláusula a menudo no es el valor de rescate en efectivo; pregunta qué puede retirarse en efectivo, qué monto determina los ingresos y qué ocurre al fallecer.

¿Tienes uno o más planes 401(k) antiguos?

Muchas personas llegan a la jubilación con varios 401(k) en planes de compañías donde ya no trabajan. Los activos de jubilación elegibles antes de impuestos generalmente pueden moverse mediante una transferencia directa correctamente gestionada a una IRA tradicional, incluida una anualidad dentro de una IRA, sin generar ingresos tributables actuales. Es una transferencia directa según las reglas de planes de jubilación, no un intercambio de la sección 1035. La sección 1035 generalmente se aplica al intercambiar una anualidad no calificada existente por otra, o ciertos contratos de vida o dotación de una manera que cumpla los requisitos.

Distingue ambos movimientos. De 401(k) a una anualidad IRA = transferencia directa. De una anualidad existente a otra = posible intercambio de la sección 1035. Deben revisarse el contrato receptor, documentos, situación tributaria y circunstancias personales antes de mover dinero.

Consolidar no es automáticamente lo mejor. Compara comisiones del plan, inversiones, protección frente a acreedores, préstamos, acceso, distribuciones mínimas obligatorias y garantías antes de mover nada. Cuando consolidar encaja, la meta es sencilla: Una cuenta. Una estrategia. Una visión más clara de tu jubilación.

Tu próxima jugada

Antes de elegir una FIA o mover un plan laboral antiguo, anota el calendario de rescate, retiro sin cargos, fórmula de acreditación, condiciones de bonificación, costo de cláusulas, valor en efectivo, base de ingresos, beneficio por fallecimiento, calificación de la aseguradora e instrucciones de transferencia directa.

Resumen del capítulo

Una FIA puede combinar acumulación protegida con una opción de ingresos vitalicios.

Los beneficios de cuidado, bonificaciones, cláusulas, liquidez y condiciones de rescate deben compararse juntos.

Crea una estrategia de jubilación coordinada

Si tienes varios 401(k) o cuentas de antiguos empleadores, programa una consulta para ordenar las opciones y determinar si consolidar encaja contigo.

Escanea el código QR para elegir una hora.

Abrir la página para programar una consulta

Capítulo 16

Comparar las herramientas

Las herramientas financieras deben compararse por la tarea que realizan. Una cuenta corriente es excelente para pagar gastos y mala para crecer a largo plazo. Un seguro a término es fuerte para necesidades temporales por fallecimiento y no acumula valor en efectivo. Un 401(k) puede ser eficiente para acumular para la jubilación, pero no es un fondo de emergencia.

Haz las mismas preguntas a cada herramienta: ¿Qué problema resuelve? ¿Cuánto cuesta? ¿Qué está garantizado y qué puede cambiar? ¿Qué liquidez tiene? ¿Cómo tributa? ¿Qué ocurre si se deja de financiar? ¿Qué riesgos permanecen?

Herramientas de crecimiento: los planes laborales, IRA e inversiones tributables pueden buscar apreciación a largo plazo aceptando distintos riesgos de mercado y tributarios.

Herramientas de protección: el seguro transfiere riesgos definidos. El seguro permanente también puede acumular valor, pero su propósito principal debe seguir claro.

Herramientas de ingresos: pensiones, Seguro Social, retiros sistemáticos y anualidades crean flujo de caja para la jubilación con diferentes garantías y compromisos.

Herramientas de liquidez: las cuentas corrientes, ahorros y reservas de corto plazo priorizan acceso y estabilidad sobre el máximo rendimiento.

La ilustración más convincente no es automáticamente el mejor plan. La mayoría de los hogares necesita varias herramientas porque ninguna hace bien todos los trabajos.

Tu próxima jugada

Elige un producto que tengas o estés considerando. Responde por escrito las ocho preguntas de comparación anteriores antes de decidir.

Resumen del capítulo

Compara las herramientas por propósito, costo, acceso, tratamiento tributario, garantías y riesgo; recuerda que una ilustración no es una garantía.

Capítulo 17

El atajo para calcular la cuota del auto

Por qué me encantan las matemáticas sencillas. Después de años ayudando a tomar decisiones importantes, aprendí a usar estimaciones simples para identificar las preguntas que importan. El mismo hábito me ayuda a pensar en hipotecas y préstamos, calcular hacia atrás desde lo que puedo pagar, estimar la protección familiar con D.I.M.E. o L.I.F.E. y usar la regla del 72 para entender el tiempo. Las cuentas sencillas no toman todas las decisiones por nosotros. Nos dicen qué preguntar después.

Al comprar un vehículo, ayuda estimar la cuota antes de entrar al concesionario. Para un préstamo de 60 meses a una tasa razonable cercana al 5% o 6%, cada $1,000 financiados cuesta unos $19 a $20 al mes. Para calcular mentalmente, usa $20 por cada $1,000.

El atajo de duplicar. Toma los miles financiados y duplica el número. Financiar $25,000 se convierte en 25 × 2, o una cuota mensual estimada de $500. Financiar $32,000 se convierte en unos $640.

Calcula hacia atrás desde el presupuesto. Para una cuota aproximada de $500, divide 500 entre dos para obtener 250 e interprétalo como unos $25,000 financiados. Es simplemente la misma regla de $20 por cada $1,000 usada al revés.

El atajo es deliberadamente conservador y sorprendentemente cercano en este rango. Al 5% durante 60 meses, la cuota es de unos $18.87 por cada $1,000; al 6%, unos $19.33; al 7%, unos $19.80; y al 8%, unos $20.28.

Estima el monto financiado, no solo el precio anunciado. Añade impuestos, título, registro, cargos del concesionario, garantías y cualquier patrimonio negativo; resta el pago inicial y el valor neto del vehículo entregado. Un plazo mayor puede bajar la cuota mientras eleva los intereses totales y prolonga el tiempo en que debes más de lo que vale el vehículo.

Tu próxima jugada

Antes de comprar, establece tres límites: monto máximo financiado, cuota máxima a 60 meses y precio total máximo con todos los gastos. Obtén las condiciones de financiación antes de hablar solo de la cuota mensual.

Resumen del capítulo

Aproximadamente al 5% o 6% durante 60 meses, usa unos $20 por cada $1,000 financiados.

Duplicar los miles financiados da una estimación rápida de la cuota.

Capítulo 18

El costo real de pedir prestado

Una cuota solo responde una pregunta: ¿qué debe pagarse este mes? No revela el precio total, intereses, plazo, cargos ni si la compra encaja con otros objetivos. Los vendedores suelen hacer que un artículo costoso parezca asequible alargando el plazo.

Compara préstamos por monto financiado, tasa de porcentaje anual o APR, número de pagos, cuota mensual, suma total de pagos y condiciones de pago anticipado. La APR ayuda a incorporar ciertos cargos financieros, pero no vuelve idénticos dos préstamos si difieren sus plazos o cargos.

Supongamos que se financian unos $25,000 durante 60 meses a una tasa habitual de este ejemplo. La estimación rápida es de unos $500 mensuales. La cuota contractual exacta puede ser algo mayor o menor según la tasa, impuestos, cargos, pago inicial, fechas y monto realmente financiado. Extender el mismo saldo a 72 meses puede bajar la cuota mientras aumenta los intereses y mantiene la deuda más tiempo.

Pagar capital adicional puede reducir los intereses cuando el contrato lo permite sin penalización. Confirma que el dinero extra se aplique al capital. Sin embargo, protege el fondo de emergencia; reducir un préstamo barato mientras dependes de una tarjeta para la siguiente emergencia puede anular el beneficio.

Tu próxima jugada

Para tu próximo préstamo, anota la suma total de pagos junto al precio de compra. Decide si la comodidad actual vale el costo total y los meses de ingresos futuros comprometidos.

Resumen del capítulo

La cuota mensual no es el costo total.

La tasa, plazo, cargos y monto financiado trabajan juntos.

Epílogo

Comparte lo que sabes

El conocimiento gana valor cuando mejora una decisión. Quizá este libro te ayudó a hacer una mejor pregunta, advertir un calendario de consolidación, reconsiderar un préstamo o empezar a ahorrar antes. El siguiente paso es usar la información y, cuando corresponda, compartirla.

Puedes referir a un amigo a recursos educativos, organizar una conversación sobre principios básicos o, con formación, nombramientos, licencias y supervisión apropiados, explorar trabajo de medio tiempo o tiempo completo ayudando a familias.

Es una oportunidad de servir, no una promesa de ingresos. Los resultados varían según licencias, formación, tiempo, habilidades, gastos, búsqueda de clientes, mercado, reglas de la compañía y trabajo constante. La profesión incluye responsabilidad, rechazo, educación continua, cumplimiento normativo y el deber de poner primero los intereses del cliente.

Si tienes curiosidad, empieza por la información y no por la presión. Pregunta por licencias, gastos, compensación, supervisión y qué pasa si decides que no es para ti. Ya sea que te conviertas en cliente, contacto, profesional autorizado o simplemente en un familiar mejor informado, el principio sigue igual: primero aprende, después decide.

Dos formas de continuar

Para tu familia: Programa una revisión de confianza financiera para ordenar objetivos, preguntas, coberturas, cuentas y próximos pasos. La conversación es educativa y no te obliga a comprar un producto.

Para otros: Explora lo necesario para compartir esta educación mediante referencias o trabajo autorizado de medio tiempo o tiempo completo. Haz preguntas directas y revisa toda la información escrita antes de decidir.

Explora la profesión

Descubre con transparencia la educación financiera, licencias, mentoría, servicio y la oportunidad de generar ingresos a tiempo parcial, completo o mediante referencias. No se prometen ingresos.

www.johnkunzfinancial.com/opportunity

Continuar: Fuente en línea

Acerca del autor



John Kunz

John Kunz no llegó a Utah siguiendo una línea recta. Su camino incluyó familia, fe, contratiempos, liderazgo en ventas, servicios financieros y más de un momento en que el siguiente giro no estaba claro.

John dedicó buena parte de su carrera a orientar y liderar equipos de ventas. Ha ayudado a muchos clientes a tomar decisiones informadas adecuadas para ellos, sus familias y, en muchos casos, sus negocios. Estas experiencias le enseñaron que las decisiones complicadas se vuelven manejables cuando alguien baja el ritmo, explica las opciones con claridad y hace las preguntas correctas.

El trabajo detrás de las lecciones

Hoy John es profesional de seguros con licencia, educador financiero, autor y coach y formador certificado por John Maxwell. Ayuda a familias y dueños de negocios a desarrollar confianza financiera, proteger lo más importante y comprender sus opciones antes de decidir.

El enfoque de John es intencionadamente sencillo. Cree que la educación debe crear claridad y no presión, y que una conversación

financiera útil debe dejar a las personas mejor preparadas, incluso cuando deciden no comprar nada. Esa creencia se convirtió en el principio de John Kunz Financial: Primero aprende. Después decide.

El manual del dinero cotidiano reúne esas experiencias. Combina educación financiera práctica con preguntas sencillas y pasos útiles, diseñados para ayudar al lector a comprender dónde está, decidir adónde quiere ir y avanzar con más confianza.

Fuentes y actualizaciones

Los límites monetarios y las normas tributarias citados en esta edición corresponden a 2026, salvo indicación contraria. Verifica las cifras vigentes antes de actuar. Las referencias principales incluyen:

Servicio de Impuestos Internos, Aviso 2025-67 y materiales de ajustes por costo de vida para 2026: límites de aportación a la jubilación y reducciones graduales por ingresos.

Servicio de Impuestos Internos, preguntas frecuentes sobre planes de jubilación y Publicaciones 590-A y 590-B: cuentas IRA, distribuciones y reglas de aportación.

Departamento de Trabajo de Estados Unidos, Administración de Seguridad de Beneficios del Empleado, What You Should Know About Your Retirement Plan: consolidación de derechos e información del plan.

Secciones 72, 101, 7702, 7702A y 7702B del Código de Rentas Internas: reglas tributarias para anualidades, seguros de vida y cuidados a largo plazo calificados. Texto oficial: Texto oficial

Oficina para la Protección Financiera del Consumidor, orientación sobre seguro hipotecario: el PMI protege al prestamista cuando la hipoteca lo exige.

Centros de Servicios de Medicare y Medicaid y agencias estatales de Medicaid: información del Programa de Asociación para Cuidados a Largo Plazo.

Departamento del Tesoro de Estados Unidos, Fiscal Data: Debt to the Penny y Historical Debt Outstanding.

U.S. Debt Clock, instantánea del panel consultada el 25 de septiembre de 2026; cifras actuales disponibles en www.usdebtclock.org.

Tax Policy Center, Historical Highest Marginal Income Tax Rates: Fuente en línea y comunicado del IRS sobre ajustes por inflación de 2026.

Guías para consumidores de la Asociación Nacional de Comisionados de Seguros sobre seguros de vida, anualidades y seguros de cuidados a largo plazo.

Los documentos individuales de tu plan, contratos de seguro, ilustraciones e información de divulgación, que prevalecen sobre las descripciones generales de este libro.

EL MANUAL DEL DINERO COTIDIANO

¿Cuánto podrían crecer $10 a la semana?

Haz tus propios cálculos. Ingresa la cantidad, tu edad, la edad a la que quieres jubilarte y el rendimiento anual que quieras probar. Mira cómo podrían crecer tus ahorros con el tiempo.

Abrir la calculadora de jubilación

johnkunzfinancial.com/es/retirement-calculator