



ESCOGIENDO UN PLAN 403(B)

Al seleccionar su plan 403(b), puede que tenga que elegir entre diferentes tipos de inversiones.

Le corresponderá a usted elegir las inversiones que mejor se adapten a sus objetivos.

Los planes 403 (b) suelen ofrecer las rentas vitalicias fijas, rentas vitalicias variables y fondos mutuos. He aquí un rápido vistazo a cada uno.

Rentas Vitalicias Variables o Anualidades Variables

son los contratos con las compañías de seguros en virtud de la cual se realizan los pagos de reducción de sueldo en una cuenta de impuestos diferidos. A cambio, la aseguradora se compromete a darle pagos periódicos que comiencen inmediatamente o en una fecha futura. Usted puede optar por invertir sus pagos (primas) de compras en una gama de opciones de inversión, que suelen ser “insurance separate accounts” que tienen características de los fondos mutuos de inversión, pero no son los fondos mutuos de inversión. El valor de su cuenta en una anualidad variable puede variar, dependiendo del rendimiento de las opciones de inversión que ha elegido y la cantidad de contribuciones que ha realizado.

Fondos Mutuos reúnen el dinero de muchos inversores. Este dinero se invierte en acciones, bonos, instrumentos del mercado monetario a corto plazo u otros valores. Los fondos de inversión vienen en muchas variedades. Hay fondos indexados, los fondos de acciones, fondos de bonos, fondos del mercado monetario, y más. Cada uno puede tener un objetivo y una estrategia diferente y una cartera de inversión diferente. Diferentes fondos de inversión por lo general vienen con diferentes riesgos, volatilidad, gastos y honorarios.

Rentas Vitalicias Fijas o Anualidades Fijas son los contratos con las compañías de seguros que garantizan una tasa mínima de interés durante el tiempo que su cuenta está creciendo. La compañía de seguros también garantiza que los pagos periódicos serán una cantidad garantizada. Los pagos pueden durar por un período determinado, por ejemplo 20 años, o un período indefinido, como su vida.

Rentas Vitalicias Indexadas o Anualidades Indexadas

son un tipo especial de contrato entre usted y una compañía de seguros. Durante el período de acumulación — cuando usted hace bien en un pago único o una serie de pagos — la compañía de seguros le acredita con un rendimiento basado en los cambios en un índice de acciones, tales como el Índice de Precios y Cotizaciones S&P 500. La compañía de seguros normalmente garantiza una rentabilidad mínima, y éstas varían. Tras el período de acumulación, la compañía de seguros hará pagos periódicos a usted en virtud de los términos de su contrato, a menos que usted elija para recibir el valor de su contrato en un solo pago.

Preguntas Esenciales que Debe Preguntarse a sí Mismo y a su Asesor

¿Tendré que pagar cualquier multa si es que cambio mis decisiones de inversión? Si es así, ¿cuánto?

Esto depende del tipo de producto que usted eligió y cuando lo adquirió. Por ejemplo, si usted retira dinero de una anualidad variable dentro de un determinado plazo tras pago de la compra (por lo general dentro de seis a ocho años, pero a veces hasta los diez años), la compañía de seguros por lo general evalúa un **cargo de “entrega”** — una especie de comisión de venta que compensa la persona que le vendió la anualidad variable. En general, la comisión de venta es un porcentaje de la cantidad que usted vende o permuta, y disminuirá gradualmente durante un período de varios años, conocido como el “período de rendición.” Por ejemplo, un cargo de 7% podría aplicarse en el primer año después de un pago de compra, el 6% en el segundo año, el 5% en el tercer año, y así sucesivamente hasta el octavo año, cuando la carga de entrega ya no se aplica. Algunos

(continued on next page)

contratos de anualidad variable le permitirán retirar parte de su valor de la cuenta cada año — el 10% o 15% del valor de su cuenta, por ejemplo — sin tener que pagar un cargo por cancelación.

Algunos fondos de inversión tienen una carga de ventas de servicios de fondo conocido como **“comisión de venta diferida contingente.”** Al igual que un cargo de rescate, la cantidad de este tipo de carga depende del tiempo y por lo general se reduce a cero. La revelación completa se puede encontrar en el folleto del fondo, pero pregunte a su asesor.

Una **comisión de reembolso** es otro tipo de cuota que algunos fondos cobran a sus accionistas en caso de reembolso de acciones. Aunque una comisión de reembolso procede de la misma manera que una comisión de venta diferida, no se considera que sea una carga de ventas. A diferencia de una carga de ventas, una comisión de reembolso se utiliza usualmente para sufragar los gastos de los fondos asociados con la redención de un accionista y se paga directamente al fondo, no a un corredor. La SEC limita en general la comisión de reembolso a un 2%.

¿Qué cuotas anuales voy a pagar?

Las comisiones y gastos varían de un producto a otro y puede ser muy importante en el balance final. Una inversión con altos costos debe funcionar mejor que una inversión de bajos costos con el fin de generar la misma rentabilidad. Incluso las pequeñas diferencias en las tasas pueden traducirse en grandes diferencias en los rendimientos a lo largo del tiempo.

Por ejemplo, si usted invierte \$10,000 en un producto que produce un rendimiento anual del 10% antes de los gastos y tuvo gastos operativos anuales de 1.5%, entonces después de 20 años, usted que tendría más o

menos \$49,725. Pero si la inversión tuvo gastos de sólo el 0.5%, entonces usted podría terminar con \$60,858. Eso es una gran diferencia. Aquí está una calculadora rápida SEC para calcular cómo los costos de los diferentes fondos de inversión se suman con el tiempo.

Para los fondos mutuos y las anualidades variables, usted puede encontrar información sobre los costos y honorarios en los prospectos. Para las anualidades fijas, revise la documentación de ventas o del contrato.

¿Mi asesor financiero gana más dinero por la venta de un producto sobre otro?

No importa lo mucho que confía en su asesor financiero, siempre es inteligente preguntar cuánto él o ella recibe por la venta de un producto en particular. No sea tímido sobre preguntar lo siguiente:

- ¿Usted recibe una comisión por venderme el producto X? Si es así, ¿cuánto?
- ¿Recibe algún otro tipo de compensación por la venta del producto X? Si es así, ¿qué? (Esto podría incluir una bonificación o puntos hacia algún otro tipo de recompensa, como un viaje o un crucero.)
- ¿Usted recibe más por la venta del producto X sobre el producto Y?
- ¿Hay otros productos que pueden satisfacer mis objetivos financieros a un costo inferior (incluso si usted no vende los productos)?

En pocas palabras: A la hora de decidir qué es lo mejor para usted, explore todas las opciones para un mejor resultado. Cuando los corredores o vendedores de seguros obtienen más ingresos por la venta del producto X sobre el producto Y, es posible que te encaminen hacia Producto X — incluso si el producto Y es una mejor opción para usted.



www.SchoolEmployeesSaver.com