




DESPIERTA SEGURO



Guía para evitar desmadres en tu retiro



Una guía con lenguaje coloquial para ver si así haces algo de conciencia sobre tu retiro.



www.despiertaseguro.com

Sobre el autor

Manuel Alejandro Aparicio, o sea yo, es un apasionado lector de todo lo que llegue a sus manos, de la buena música y de ayudar al prójimo.

Alex, como le dicen los amigos, gusta de siempre actualizarse tanto como el desarrollo de su profesión se lo requiere, en este caso, el mundo de los seguros es basto y nunca se acaba de mejorar, sin embargo, el intento se hace a diario.

A la fecha cuenta con varios cursos enfocados en finanzas personales y, además, gracias a la formación inicial como profesor universitario, siempre trata de transmitir sus conocimientos de la manera más clara posible.



Contenido de la Guía

Sobre el autor	1
Contenido de la Guía.....	2
1. Introducción.....	3
1.1. Importancia de planificar el retiro en México. 3	
1.2. México, uno de los países con peor sistema de pensiones en el mundo.	3

1.3. La gran mentira de las AFORES	4
2. Objetivo de la guía: proporcionar claridad sobre los planes de retiro.....	5
2.1. ¿Por qué debo pensar en un plan de ahorro para mi retiro? Los riesgos a los que estamos expuestos, aunque lo neguemos.....	5
2.2. ¿Cómo saber cuánto dinero necesito para mi retiro?	6
3. Factores que debes considerar al contratar el plan personal de retiro adecuado para mí.....	6
3.1.1. Edad	6
3.1.1.1. ¿Qué plan me conviene si estoy de los 24 a los 35 años?	6
3.1.1.2. ¿Qué pasa si estoy dentro de los 36 a los 45 años?.....	7
3.1.1.3. ¿Y si ya superé los 45 años?	7
3.1.2. Cantidad disponible para ahorrar y cantidad final deseada.....	7
3.1.3. Padecimientos al momento de contratar	8
3.1.4. ¿Eres el pilar económico de tu familia?....	8
3.1.5. Ventajas fiscales.	9
4. ¿Cómo saber si la empresa que me contactó es “buena”?.....	9
4.1. Fortaleza financiera.	9
4.1.1. Mejores calificaciones.....	10
4.1.2. Tiempo en el mercado.....	10
4.2. Prudential Seguros México	10
4.2.1. Productos, están buenos, nomás entenderlos para verlo.	10
4.2.1.1. Seguros de vida temporales	10
4.2.1.2. Seguros de vida vitalicios.....	11
4.2.1.3. Seguros dotales.....	11
4.2.1.4. Planes personales de retiro:	11
4.2.5. Planes enfocados en garantizar un ingreso a tu familia por un tiempo dado:	11
3.1.3. Planes de ahorro enfocados en educación: 11	
3.1.4. Coberturas de cajón: Muerte accidental y pérdidas orgánicas, invalidez total y permanente e invalidez parcial	12
5. Consideraciones finales.....	12
5.1. Vendo sombrillas	12
5.2. Para escoger a tu agente de seguros.....	13
5.3. ¿Cómo saber si soy un buen cliente potencial? 13	

1. Introducción



La falta de conciencia financiera es algo muy marcado en la sociedad mexicana, tiene que ver con creencias que nos inculcan desde la cuna, sin embargo, en estos tiempos, es preciso despojarse de ellas para allanarnos el camino hacia un mejor porvenir.

Si continuamos sin interesarnos y sin

comprender la importancia de prevenir, no hacemos otra cosa más que ponernos el pie nosotros mismos.

Aléjate de la gente que te diga que debes vivir exclusivamente en el hoy; eso importa, pero recuerda, que todos los extremos son malos, debemos vivir en el hoy sin dejar de pensar tampoco en el mañana. En el presente escrito pretendo hacer que hagas conciencia sobre lo importante que es ahorrar para el mañana y te expondré la situación particular de nuestro país, además te daré algunos consejos sobre cómo escoger un plan que se adapte a ti, nombrando algunas opciones específicas que puedes considerar, todo usando un lenguaje chusco, pero no por eso, poco significativo.

1.1. Importancia de planificar el retiro en México.

Hay que quitarnos tonta la idea de que planear es malo, difícil o no importa.

Aquí comenzaremos diciendo que, para muchos de nuestros paisanos, cuando alguien pronuncia la palabra “planear” en el contexto del retiro y la vejez, parece que les pica la espalda.

Lo primero es quitarnos la idea subconsciente de que planear es malo o difícil y abrazar la idea de que todo lo que nos hace falta es aprender un poquito.

Después, podemos permitirnos llegar al siguiente paso y ponernos a pensar “Bueno, estos tipos friegan mucho, pero ¿y si tienen algo bueno qué decir? o ¿y si tienen razón y no es tan bueno negarme a planear?”

Ok, si ya llegaste a esto felicidades, es el primer paso, complicadísimo de dar, por que intervienen creencias inculcadas de nuestros padres o gente cercana, así como de nuestro entorno; esto es ventajoso si crecimos en con personas ahorrativas o cuando menos preocupadas por el futuro, pero al contrario, si la gente que nos vio crecer es parte del sector de la población que dice “el dinero es para gastarse” o “no me voy a llevar nada cuando me muera”, pues bueno, a todos ellos les digo que la mayoría del tiempo la muerte no llega rápido, sino que se presenta en forma de enfermedades lentas y también como una incapacidad de poder hacer cosas que antes hacíamos sin problema, aderezada con un poco de frustración y también con un matiz agri dulce, pensando siempre que se pudo hacer mejor.

La buena noticia está en que hay una multitud de opciones disponibles en nuestro país para personas interesadas en ayudar a su viejito futuro y durante el desarrollo de esto iremos explorando algunas de la manera más clara posible.

1.2. México, uno de los países con peor sistema de pensiones en el mundo.

¿Pero por qué “Importancia en México? ¿es aquí distinto que en otros países? Un chorro.

Mi México lindo y querido es bello, también su gente y sus paisajes entre un chingo de cosas más, sin embargo, también tiene sus problemas. Desgraciadamente tenemos uno de los peores sistemas de pensiones DEL MUNDO, en temas de retiro estamos medio jodidos...o bastante. Tenemos un gobierno que no se interesa mucho por el rubro, al no incentivar correctamente el retiro.

Actualmente la opción gubernamental es a través de las cuentas AFORES, mismas que prometen arreglarles la vida a los trabajadores, sin embargo, a mi parecer, el gobierno aborda bastante mal el tema y no te avisan **qué cosas debes tener en cuenta**, y en la mayoría de los casos, cuando le pregunto a mis clientes ¿sabes en que AFORE estas y cuánto tienes ahorrado hasta el momento? ¿sabes cuál es la mejor según tu edad y qué rendimiento te da la tuya? Papito, es lo básico y si no lo sabes, corre a preguntar, (más adelante te digo donde) es tu vida, es tu dinero y es tu vejez. Deja la hueva.

1.3. La gran mentira de las AFORES.



Comencemos fuerte, diciendo que **“EL GOBIERNO TE VE LA CARA CUANDO TE DICE QUE TE VA A ALCANZAR EL DINERO QUE JUNTES CON TU AFORE, AL MOMENTO DE RETIRARTE”**

A lo mejor te alcanza para no morirte de hambre, pero

venga, no se trata de eso. Como agente de seguros, casi se me voltea una tripa y me quiere dar una parálisis duodenal cuando veo los comerciales que muestran gente bien contenta porque está ahorrado “mucho” en su cuenta AFORE.

Ahora tantita historia: las AFORES surgen en 1997 con el cambio de régimen de pensiones y a partir de esa fecha, tanto el trabajador como el empleador junto con el gobierno se hacen cargo de “engordar” la cuenta. Cada trabajador formal tiene una cuenta AFORE y si tú no sabes en qué AFORE estás, ya deja de dormir e intéresate por ti mismo y visita el siguiente link:

[“Para saber en qué AFORE estoy”](#)

Pero bien, regresando a por qué mienten, visitemos las calculadoras de la CONSAR (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro).

[Aquí el link.](#)

Si eres trabajador independiente, la AFORE la puedes pagar aparte, pero hay otras opciones “más mejores”. En la página en cuestión encontrarás varias calculadoras que debes usar de acuerdo con tu situación particular:



Figura 1. Captura de pantalla de las calculadoras que encuentras en la página de la CONSAR.

Suponiendo que eres un trabajador que cotiza al IMSS, encontrarás lo siguiente:

Figura 2. Captura de pantalla de la calculadora de trabajadores que cotizan al IMSS. Fuente: CONSAR

Pon atención, no quiero perderte aquí: puedes observar que se toman en cuenta para el cálculo, varios rubros. Si consideramos una persona de 37 años, que tiene alrededor de 600 semanas cotizadas, \$330,000 pesos en su cuenta AFORE y un sueldo de \$15,000 pesos mensuales, el resultado son 1.3 millones de pesos y una pensión de alrededor de \$8,000 pesos **al momento de retirarte.**

Para esta persona, esos \$8,000 pesos deben alcanzarle para sus gastos cuando sea viejo y arrugado. La pregunta es **¿Estos \$8,000 pesos mensuales serán suficiente como pensión en el año 2047, cuando esta persona se retire (a sus 60 años)?**, la respuesta es fácil, **si hoy en día no serían suficientes, tampoco en 23 años.**

¿Porque se hace el cálculo de este modo? ¿Es por joder? ¡Nah! Es debido al concepto de “inflación”, que básicamente es el incremento de los precios de todo, en México desde el año de 1995 ha tenido una tasa de crecimiento casi constante de 4.5% anual. Básicamente, si te confías, vas a terminar con una pensión que no te va a alcanzar para mucho, casi con una mano delante y otra detrás.

Y si hoy 19/03/2024, fecha en que se publicó esta guía, te dieran 8,000 mensuales, probablemente no sería suficiente, pues sería todavía menos en el futuro. Regresando al ejemplo de la calculadora, lo que hoy compras con \$1.3 millones no es lo mismo que podrías comprar con la misma cantidad en 23 años. Observa cómo todo es más caro hoy que hace años y si después de pensar en esto no me crees, deja de leer este libro y no pierdas tu tiempo.

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandro-aporicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

La idea que debes tener es que las AFORES son parte “UN TODO” para tu retiro, pero no deben ser lo único; deben formar parte de un “portafolio” donde tendrás tus varias cosas: tu AFORE, planes personales de ahorro para el retiro y deseablemente, inversiones variadas.

2. Objetivo de la guía: proporcionar claridad sobre los planes de retiro.

2.1. ¿Por qué debo pensar en un plan de ahorro para mi retiro? Los riesgos a los que estamos expuestos, aunque lo neguemos.



Porque te vas a poner viejo, eso es indudable, sin embargo, hay varios escenarios posibles dependiendo de la seriedad que le hayas dado a tu planeación y del destino, por supuesto.

Escenario 1: Llegas a tu retiro y ya no puedes trabajar, aunque quieras.

Esto puede darse por varios motivos, el más común es una enfermedad o un caso de invalidez donde nuestras capacidades estén tan disminuidas que ya no podremos realizar ninguna actividad remunerada. En tal caso, ¿has pensado de qué vivirás?, ¿tienes hijos? ¿les cederás la responsabilidad de ver por ti?

Y es aquí donde voy a hacer una pausa. La mayoría de la gente se ríe, se burla o tacha de alarmistas estas preguntas y **sobre todo a quienes las hacen** y siempre viene la declaración de *autoprotección* “a mí no me tiene por qué pasar”, sin embargo, analiza la verdad de esa frase y no encontrarás evidencia de que sea cierta, solo es nuestra parte irracional queriendo protegernos, sin embargo, evitar no es proteger y hay que volver racional lo irracional. Si tú eres de esas personas, el mundo de los seguros no es para ti.

Escenario 2: Llegas a tu retiro y puedes seguir trabajando.

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandro-aporicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

Un número importante de gente piensa que nunca va a retirarse, y es bueno, significa que han aceptado su situación o que su trabajo les encanta para seguirlo desarrollando por los siglos de los siglos. Sería increíble que, con sólo desearlo, toda la gente estuviera en este escenario, significaría que tu plan de retiro sólo contribuirá a un ingreso mayor, aunque no dependas de él, felicidades, **entraste en la época otoñal con gracia.**

Escenario 3: No llegas a viejo.

Si no tienes ni perro que te ladre ni gato que te maúlle, cuando menos evita que las personas cercanas a ti gasten en tu mortaja y ataúd, o arregla todo para una cremación y que te tiren por el excusado, no vayas a salir con la tontería de querer que te avienten al mar. **Eso cuesta.** Morirse es caro y cuando menos, te andas gastando unos \$30,000 bolas, dependiendo tus estándares, puede ser un chorro más; los adultos funcionales y responsables deberíamos prever este gasto y evitar el problema a nuestros allegados. Otra opción es dejar instrucciones para que te avienten en la fosa común, ahí no pagarían nada por ti.

Claro que, si te importa, puedes ocuparte de tus gastos funerarios desde hoy, y dejar cubierta a tu familia con algo de dinero para que se adapten financieramente a tu pérdida. **La prevención es una lección invaluable que le podrías dejar a tus hijos.**

Otra razón para pensar en un plan de retiro es tu situación actual. Si actualmente eres el pilar económico de tu familia, un plan personal de retiro con coberturas como seguro de vida, invalidez y algunas otras debería ser tu opción ideal.

Estos productos están diseñados para ofrecerte una fuerte “suma asegurada” en caso de que fallezcas, dejando así cubierta a tu familia por algún tiempo, lo suficiente para que se recuperen financieramente de tu pérdida, además, te cubren en caso de alguna invalidez ¿has pensado quien se haría cargo de ti en caso de que no pudieras ya trabajar? ¿Si tuvieras la opción de prevenir estas situaciones la tomarías? No lo pongas en saco roto.

Los planes de retiro, junto con otras estrategias, surgen como un modo ayudarte a que mejores tus posibilidades a futuro. Hay una multitud de ellos y las compañías aseguradoras, así como los bancos cuentan con varias opciones para ti, sin embargo, estos últimos suelen tener menos rendimientos generales que aquellos

contratados con las aseguradoras, expertas en el ramo.
¿En que cambian? En mucho.

Dependiendo de la compañía, existen planes para ser pagados en 10, 15, 20 o hasta los 65 años y entre más corto, habitualmente el plan es más caro, sin embargo, también suele tener mayor rendimiento, por tanto, hay que evaluar cual opción te conviene más a futuro. **Es el único lugar que conozco donde corto es mejor.** 😊

2.2. ¿Cómo saber cuánto dinero necesito para mi retiro?

¿Cómo saber cuánto necesito? depende de varios factores, los más comunes son tu edad, tu cantidad disponible para ahorrar al mes, tu cantidad deseada al momento de retirarte, tus padecimientos, si eres o no el pilar económico de tu familia y del número de miembros de esta, y finalmente si estás o no interesado en contar con coberturas enfocadas en protección o sólo estás interesado en hacer crecer el dinero. Sin embargo, aun si un plan no satisface todas estas condiciones ¿mejor es contar con alguno que con ninguno! ¡Recuerda! ¿Cuánto necesito? Pa' lo que te alcance, entre más, mejor. Claro está que hay que mínimo hay tirarle a algo arriba de los 8 melones si ya estás treintón, a los 12 si eres veinteañero y arriba de los 5 si ya andas en los 40's. Por supuesto que, si te alcanza para más, perfecto.



3. Factores que debes considerar al contratar el plan personal de retiro adecuado para mí.

3.1.1. Edad.

La edad es tu aliada a la hora de planear el retiro. Ya que por lo regular no tienes ningún padecimiento o si los tienes, seguramente son poco importantes (como miopía y astigmatismo, por ejemplo, que ni cuentan). Lo anterior se refleja en un riesgo bajo para la compañía

aseguradora y esto para ti significa un peso más ligero en el bolsillo. Para personas que comienzan a planear desde los 24 años, con \$1,300 pesos al mes pueden acceder a muchos planes distintos, con diferentes ventajas.

Sin embargo, para una persona que va llegando a los 60 años y nunca ha ahorrado, ya sea por desconocimiento, desinterés o falta de ingreso disponible, la cosa se pone peliaguda, y en muchos casos el escenario que ocurrirá es ese escenario ogt donde no pueden dejar de trabajar, aunque ya tengan dolencias o de plano tengan todavía que mantener alguien, comúnmente algún hijo haragán, y en situaciones más tristes, algún familiar enfermo.

Estos casos son muy pero muy comunes en nuestro querido México.

Como norma general, entre más edad tengas, menos dinero juntarás al momento de retirarte o visto de otro modo, entre más viejo seas, más dinero necesitarás para planear un buen retiro. Considéralo.

3.1.1.1. ¿Qué plan me conviene si estoy de los 24 a los 35 años?

Pero ¿por qué friego tanto con el rango de edades?, bueno esto es debido a la deficiente educación financiera en el país; pocas son las personas que comienzan a ahorrar desde los 24 años, sin embargo, son menos aun los que se interesan por el tópico siendo más jóvenes, aunque podrían, ya que la edad de aceptación para contratar estos planes ronda los 18 años. Por eso no pongo 18 en adelante, no tiene caso. ¡Qué bueno fuera que fueras un pollito y ya estuvieras preocupado por tu retiro en lugar

de gastar absolutamente todo en fiestas, viajes o experiencias! Las experiencias son buenas, pero si significan gastar todo tu dinero en ellas hójole, mejor piénsalo dos veces o tres o 10. Ni tanto que queme al santo ni tanto que no lo alumbre. Primero ahorra y luego te diviertes no al revés. Educación financiera de **Warren Buffet**, uno de los hombres más ricos del mundo. Algo de debe saber el viejillo.

Como norma general, cuando contrates un plan de retiro, si tu ingreso lo permite y te encuentras entre los 25 a los 35 años, apunta a un plan donde el periodo de pago nunca sea mayor de 20 años; esto es lo que te recomiendo como límite, pero si puedes apretarte el cinturón un poco más, avientate con un plan a 15 o 10 años, y créeme, será mejor, ya que no vas a tener ese compromiso por tanto tiempo. Un asesor de seguros como tu servidor te puede ayudar con ello.

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandro-aparicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

3.1.1.2. ¿Qué pasa si estoy dentro de los 36 a los 45 años?

En este caso, lo que me gusta pensar es que la gente ya ha disfrutado su dinero durante al menos 20 años (pensando que comenzaste a trabajar a los 25 años), y si ya te dio la cosquilla de ahorrar, qué bueno, nunca es tarde y también hay opciones.

Por ejemplo, si ya rondas los 40 y tu ingreso te impone límites en el gasto, un plan a edad 65 podría ser el indicado, sólo decide rápido (considera que ya pasaste muchísimo tiempo de tu vida sin ahorrar para tu retiro, no te permitas seguir actuando como el caracol, lentamente, cuando estés en tu retiro, más valdrá tener algo ahorrado que no tener nada), y verás que, en realidad los montos que ofrecen las distintas compañías no serán demasiado diferentes.

Por el contrario, si tu actividad económica te permite contar con un ingreso alto, decide cuánto es lo máximo que podrías aportar **sin ahorcarte con los dineros** y verás que los beneficios serán grandiosos, después, sólo compara cuál plan te da las coberturas que necesitas, y ya sabes, tu asesor de confianza, o sea yo, te puede orientar.

3.1.1.3. ¿Y si ya superé los 45 años?

Este suele ser un caso difícil, ya que se complica por temas asociados a la salud. Entre más años cumplas, el riesgo de padecer alguna enfermedad o de que te pase algo aumenta y esto lo saben las compañías aseguradoras; es la razón por la cual se incrementan los precios en los proyectos de retiro. No es lo mismo asegurar a un muchacho de 25 años, sano, deportista y sin vicios, a un señor de 55 con diabetes, fumador y sedentario (y dirás, pinche dramático, pues crecí viendo María Mercedes, ¿Qué esperabas? Pero no por eso deja de ser cierto eh.), ya que la posibilidad de que ya cuente con alguna enfermedad y de que el seguro sea cobrado

antes de tiempo se incrementa, recuerda que las compañías tampoco son hermanitas de la caridad.

En el caso de los más betabeles: Si comenzaste a trabajar antes del 1 de julio de 1997, ya sabes que no te cueces al primer hervor, para ti existen otras opciones, como su pensión bajo la ley del 73 y su inscripción a la modalidad 40.



Aunque esto es de forma muy general ya que no soy especialista en estos ramos, para lo cual te recomiendo que busques un asesor, existen una gran cantidad de fuentes, basta con buscar en Google y saldrá una cantidad ingente de lugares o despachos, otra opción si lo prefieres, busca a una persona que venga por recomendación de alguien conocido, pregunta, nunca falta quien conozca a un asesor para que te ayude.

Y aquí viene el comercialote: **Prudential Seguros México** es la compañía donde yo laboro y tenemos una amplia gama de opciones para una variedad de bolsillos y necesidades.

Además, para evitar periodos largos de pago Prudential cuenta con planes de retiro pagables en 10, 15, 20 años, y podrías pensar, chale, 10, 15, 20 años, ¡es un chorro de tiempo!, quizá para una relación con una mala mujer o un mal hombre, pero **no para este tema**, la gente debería ahorrar durante toda su vida para mantenerse en la jubilación, solo que no lo hacemos.

3.1.2. Cantidad disponible para ahorrar y cantidad final deseada.

Toma en cuenta la cantidad total de dinero que ofrece tu plan y cuántos años faltan para cobrarlo, además sus condiciones generales, cada plan las tiene y tu asesor te las tiene que enseñar aun cuando todavía no seas cliente. Por lo regular, si tienes 25 años y te lo puedes permitir, te conviene apuntar a un plan que te brinde arriba de 12 millones de pesos y que no lo pagues más allá de 20 años.

Por otro lado, tienes 30 años, es buena idea apuntar a un plan que te ofrezca arriba de 8 millones de pesos, cuidando tampoco pagar por más de 20 años. ¡Ah! ¡Pero como jodes con los 20 años de veras! Pues si por qué a esto me dedico, y he evaluado varios

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandroparicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

escenarios: en este caso, si comienzas joven y tomas un plan corto o relativamente corto, habrás terminado de pagar UN proyecto de retiro y aún estarás en edad productiva, lo que te permitirá enfocarte en otros proyectos donde obtendrás aún más dinero, sin la presión de no tener un ahorro seguro.

Ojo, digo uno por que mucha gente al aumentar su ingreso no quiere gastárselo y contrata más pólizas, no hay límite en cuanto a las pólizas que puedes contratar, excepto para lo que te alcance. Es algo así como los harems.

Por supuesto, ten expectativas realistas sobre los montos que deseas vs lo que puedes aportar. En el mercado existen planes de retiro desde 500 pesos, sin embargo, estos no te convienen tanto ya que te darán montos finales que no te servirán de mucho para hacer frente a tus necesidades, claro está que algo es mejor que nada y si no hay otra opción pos adelante.

No es bueno tampoco creer tampoco que, si aportas 200 pesos al mes, te darán 20 millones de pesos. En general, los planes que yo manejo pueden ir desde \$1,300 en adelante, y dependiendo de tu edad y tiempo de pago, pueden ser atractivos, pero es preciso hacer una evaluación personal para conocer de mejor manera tu situación.

Huye si llega tu sobrino Pedro o tu primo Juan con una oferta donde te van a dar el 50% de rendimiento mensual. Eso no existe, no quieras acelerar a lo tonto. Es tu dinero, pero no friegues.

Manejemos porcentajes. Si estás entre tus 20's y tus 30's, lo indicado es ahorrar para tu retiro entre un 10 y un 15%, cualquier libro sobre finanzas personales te lo dirá, incluso si levantas una piedra, ahí estará un trozo de papel con esta indicación (es broma, claro, pero así de común es), procurando colocar este ahorro en un lugar donde el dinero trabaje para ti, como lo hace un plan personal de retiro o de inversión. Si estás entre tus 30's y tus 40's, hay que pensar en ahorrar más, el porcentaje recomendado es de un 20 a un 25% de tu salario o ingreso, piénsalo un poco, todo esto toma sentido cuando te das cuenta de que ya no tienes 20 años y que te falta cada vez menos para llegar al momento de retirarte, por tanto, para alcanzar montos altos en tu jubilación, debes invertir aún más.

Matemáticas hijo.

En este punto lo que me gusta hacer es una comparativa con los países más desarrollados, varios de estos lugares,

las políticas gubernamentales fijan el porcentaje de retención de impuestos destinado para el retiro en un 18% (como es el caso de Noruega por nombrar alguno).

En muchos de estos países, este dinero se invierte desde los años mozos del trabajador en distintos fondos de inversión, sin embargo, en México se retiene un porcentaje mucho menor, que va del 6 al 8% para temas de retiro y aunque también se invierte, piénsalo, no es lo mismo 18% a 6%, no es sorpresa que, en 30 años, estaremos rodeados de ancianos en situación de pobreza.

Recuerda también que muchas veces no es “lo que quiero”, sino, “para qué me alcanza”. Piensa que, si tu posibilidad económica no es tan grande, más vale comenzar ya con un plan de retiro, aunque signifique aportar poquito y que no obtendrás la cantidad que habías pensado. Tener un ahorro pequeño cuando estés viejo y arrugado es mejor que no tener nada.

3.1.3. Padecimientos al momento de contratar.



Otra razón para comenzar pronto con cualquier plan de retiro.

Grábate esto: *los seguros se compran con dinero y con salud.*

Me ha tocado muchas veces acercarme a una persona a ofrecer mis servicios, y en ese instante no quieren contratar ningún plan, porque “no estan

interesados por el momento”, sin embargo, posteriormente muchos de ellos me han contactado con el interés de contratar algún producto, sin embargo, para ese momento ya no es factible la contratación por que han dejado de ser asegurables. Ojo con esto.

3.1.4. ¿Eres el pilar económico de tu familia?

Si eres el pilar económico familiar pregúntate: ¿qué pasaría si llegaras a faltar con tu familia? ¿Quién tendría que trabajar si tú no estás? ¿estás de acuerdo con que esto suceda? Si hubiera una forma de cuidar a tu familia, aunque no estés, ¿la tomarías? ¿te importa lo suficiente tu esposa, tu hija o tu hijo para cuidarlos de este modo? La realidad es que a muchas personas no les importa, ni el retiro y mucho menos cuidar de este modo a su familia, esos bueyes ni se tomaron la molestia de

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandro-aporicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

descargar este archivo y llegar hasta aquí y a lo mejor ni comprensión lectora tienen.



Si te importan y puedes ahorrar \$3,000 pesos al mes o más, tienes opciones interesantes. Al final de cada página te pondré mi contacto por si estás interesado en una asesoría gratuita.

Si, por el contrario, no eres el sostén familiar y no estás interesado en contar con un plan que además de ahorrar te proteja, enfoquémonos entonces sólo en el dinero, un plan de inversión es lo mejor para ti.

Existen en el mercado planes que se enfocan en invertir tu billullo en distintas cosas (oro, metales preciosos, mercado inmobiliario o tecnológico por decir algunos), para que al final tú goces de una buena cantidad de lana.

Y como te has de imaginar, también manejo algunas opciones, y para este punto ya te habrás dado cuenta de que no puedo darte datos exactos para tu caso particular por que todo depende de tu situación.

Otra opción para los menos egoístas es dejarle algo a sus padres y hermanos si es que les llegara a pasar algo. La verdad es que muchas personas optan por esto porque saben que ahorrar para tu retiro es importante, pero en el momento no tienen perro ni que les ladre y quieren cuidar a sus personas cercanas. Hay de todo en la viña de señor. Siempre puedes cambiar los beneficiarios.

3.1.5. Ventajas fiscales.



Como trabajador, ya sea asalariado o independiente, **el gobierno incentiva la contratación de planes personales de retiro**, como forma de fortalecer el ahorro para el retiro (esto lo hace porque supongo que sabe que sus

políticas actuales son una mierda total).

Si le dices a tu agente que quieres un plan deducible, hacienda te regresará una cantidad de dinero según te

corresponda y con ella puedes fortalecer aún más tu plan, que de hecho es lo recomendado.

No olvides preguntar bajo qué artículo de la Ley sobre el Impuesto Sobre la Renta te conviene más deducir, **los dos que existen son el 151 y el 185**, cada uno con sus ventajas.

Otra cosa que debes hacer con tus planes de retiro es considerar si vale la pena la deducibilidad; dependiendo de tus ingresos, en muchos casos no es necesario un plan deducible.

Ojo, solo recuerda que bajo el artículo 151 debes retirar tu dinero hasta la edad de 65 años para evitar impuestos. Todas estas dudas debes preguntárselas a tu agente de seguros.

4. ¿Cómo saber si la empresa que me contactó es “buena”?

4.1. Fortaleza financiera.



Si decides contratar un plan en cualquier compañía, y te mueres de la preocupación por esto, lo que debes corroborar es que ésta tenga los medios para cumplir con sus obligaciones contigo, que tenga mucho dinero pues.

En México quien se encarga de regular a las compañías del sector asegurador es la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), ella, como mandamás en el ramo, exige a todas las compañías que cuenten con requisitos mínimos para funcionar. Y no son cacahuates.

No vale la pena adentrarnos en cuáles son todos estos requisitos, pero quedémonos con el requisito monetario; para funcionar, la CNSF le exige un mínimo de efectivo a cada compañía y sin esta garantía, no pueden moverse en el mercado mexicano.

Esto es importante ya que no quieres una compañía fantasma que desaparezca y se lleve lo que ahorraste.

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandro-aparicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

4.1.1. Mejores calificaciones.

Como todo en la vida, algo que no se mide, no se puede mejorar. Es el caso también de las empresas aseguradoras.

Existen una serie de organismos internacionales especializados (Moody's, Standard & Poor's, AM Best, por decir algunos) que periódicamente evalúan diferentes instituciones financieras, entre ellas, nuestras amigas las aseguradoras. Debes ver cómo califican cada una de ellas y ver qué calificaciones tiene la empresa en cuestión, y si esto te satisface, adelante.

4.1.2. Tiempo en el mercado.

Cuando te interese saber dónde estas parado con una empresa aseguradora, pregúntate ¿cuánto tiempo lleva trabajando? Eso es un indicador de que ha sabido mantenerse en el tiempo. Hoy en día existen muchas empresas que llevan operando más de un siglo. Una analogía graciosa es asociar lo anterior con un puesto en un mercado cuando vas de vacaciones, la cosa es que no conoces el lugar, pero quieres comer rico ¿qué hacer? Pues fíjate en el puesto que tenga más gente, créeme, es un gran criterio.

En este caso no sabes cómo prepararon la comida, no sabes cómo o quien cocina, pero es un hecho que está bueno. Lo mismo con una aseguradora; no eres experto financiero, pero quieres tener cierta garantía de que el lugar donde estas metiendo tu dinero es bueno... Pues entonces fíjate en el tiempo. Si la compañía tiene mucho tiempo operando, sabe hacer su chamba.

4.2. Prudential Seguros México

Prudential se fundó en 1875 en Estados Unidos, por lo que han pasado, entre muchas cosas más, dos guerras mundiales, dos pandemias (la gripe española de 1918 a 1920 y la de COVID-19 en 2019 hasta la actualidad) además de varias crisis económicas (por ejemplo, la gran depresión del 29 y el colapso del mercado inmobiliario en Estados Unidos en 2007).

Esto debería hablarte de que es una empresa que sabe cómo permanecer en el tiempo, para que no tengas la incertidumbre de que va a quebrar o tonterías así.

4.2.1. Productos, están buenos, nomás entenderlos para verlos.

Vamos a sobre simplificar aquí: Prudential es una compañía líder en **seguros de vida**. Los maneja solos o en conjunto con proyectos ahorro.



Si el ahorro es de 5 a 15 años decimos que son ahorros a mediano plazo y pueden usarse para una multitud de objetivos: **tu casa, tu negocio o la educación de tus hijos** son los más comunes. **Cuando el ahorro supera los 20 años** entonces casi siempre le cambiamos el nombre, y ahora los llamamos planes de retiro. Una de las

fortalezas de la empresa es la posibilidad de contar con **productos híbridos**, que combinan las fortalezas de varios de los productos individuales y así generar algo completamente personalizado. A continuación, te daré una explicación rápida de todo con lo que cuenta Prudential para ti:

4.2.1.1. Seguros de vida temporales



En caso de que necesites alta protección a bajo precio, quizá porque no estás interesado en un proyecto tan largo, porque no tienes confianza o porque de repente cambiaste de trabajo y manejas mucho en la carretera.

Sabes que tu riesgo subió y deseas un seguro de vida que te cueste poco, por un tiempo corto y una protección alta (o sea mucho dinero si te petateas). Hablamos de seguros que dan arriba de 7.7 millones de pesos si cuelgas los tenis, pagando miserables \$1,200 pesos al mes. Nada mal ¿verdad?, además, los puedes contratar por periodos cortos, a partir de 5 añitos. Con esto dejas cubierto financieramente a quien quieras por un buen rato.

4.2.1.2. Seguros de vida vitalicios

Son seguros que entregan una cantidad de dinero en cualquier momento que suceda la muerte, así sea mañana o a tus 99 años. Suelen ser una buena opción si lo que quieres es dejar una herencia. Pueden pagarse en poco tiempo o por siempre, hay quienes pagan un seguro de vida vitalicio en 10, 15 o 20 años, y hay quienes lo pagan durante toda su vida, esto porque entre más largo el tiempo de pago más cómodas son las aportaciones y suele ser una forma de dejar algo a tus seres queridos si no tienes mucho dinero, pero sí muchas ganas.

Algunos productos de retiro incorporan un seguro de vida vitalicio dentro de sí mismos, haciendo que sean muy interesantes como “Retiro Vida 10” o “Retiro Vida 15” o “Retiro Vida 20”, planes de los mejores en el país que incorporan un ahorro para el retiro, en poco tiempo y con un seguro de vida vitalicio incluido.

4.2.1.3. Seguros dotales:

¿Recuerdas haber visto en algún lado lo que el papá de la novia le daba al novio cuando se casaban? **¿Una dote verdad?** Es lo mismo. El término se perdió en la vida cotidiana, pero se quedó en la industria de seguros y ahora se refiere a un seguro temporal donde al final te dan una cantidad de dinero pactada desde el primer día, **tu dote**. Tenga papá.

Es muy similar a una “tanda” donde tienes el último número. La diferencia es que en tu “tanda” no tienes respaldo financiero, tu dinero no está protegido de la inflación y no estás protegido con las coberturas de cajón (muerte accidental e invalidez, entre otras). Entonces, ¿Dónde crees que sea mejor ahorrar, en el colchón, en el banco o con una aseguradora? En Prudential lo manejamos como **“Garantía Prudential”** en caso de que te interese.

4.2.1.4. Planes personales de retiro:



Muy similares a un seguro dotal, la diferencia es que en estos planes el tiempo de compromiso es más largo, además las coberturas son mayores y los montos al finalizar el plazo son también más grandes, además, poseen más rendimiento que los

dotales puros, debido a que el **factor tiempo** influye de forma más importante.

Un buen plan de retiro protege tu dinero de la inflación, ya sea porque lo pagas en otras monedas (UDI's, DOLARES, PESOS ACTUALIZADOS, o AJUSTADOS) o por que provee un rendimiento.

Dependiendo de tus necesidades, los planes de retiro pueden tener un seguro de vida o sólo enfocarse en inversión, dependerá de tu situación particular cuál de ellos es más conveniente para tu persona. Además, muchos de ellos tienen beneficios fiscales, como ya se mencionó arriba.

En Prudential existen varias opciones, algunos que incorporan un seguro de vida vitalicio, con posibilidad de pagarse en menos tiempo etc.

4.2.5. Planes enfocados en garantizar un ingreso a tu familia por un tiempo dado:



Bajo el nombre de **“Respaldo Prudential”**, este producto es bastante interesante y no se encuentran a menudo planes parecidos en otros lados.

Se trata de asegurar que, durante un periodo de tiempo dado, tu familia o quien tú decidas, reciba una cantidad de dinero mensual. Por ejemplo, si te preocupa que algo pueda pasarte y eres el pilar económico de la familia, y quisieras que tu salario no falte los siguientes 10 o 15 años, estes o no estes, se puede. Aunque las situaciones varían.

Las sumas aseguradas pueden cobrarse en forma de mensualidad o en una sola exhibición, tú decides.

3.1.3. Planes de ahorro enfocados en educación:



Son básicamente planes dotales, la única diferencia es que te ayudarás de tu agente de seguros para obtener la configuración más adecuada, por ejemplo, tu agente puede hacer que, al principio de cada año de universidad de tu hijo, se libere una suma

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandroparicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

pactada de fondos, aunque las formas de cobrarse también variarán de acuerdo con lo que necesites.

3.1.4. Coberturas de cajón: Muerte accidental y pérdidas orgánicas, invalidez total y permanente e invalidez parcial.

Esto suele ser **la mera mera diferencia**, entre un plan de retiro con seguro de vida y coberturas contra invalidez y uno de inversión.

Un plan enfocado en inversión suele tener pocos o nulos montos en sus sumas aseguradas para protección en caso de que algo te pase, esto es porque todito tu dinero se está invirtiendo y si algo te pasa solo te regresan lo invertido más lo que se haya generado en rendimiento, no está mal, sólo es un objetivo distinto. En el caso de un proyecto de retiro con seguro de vida si algo te pasa, la cantidad que le dan a tu familia o a ti por invalidez es mucho mayor. Básicamente estos planes están bien enfocados en proteger a la familia financieramente en caso de un percance. *Son básicamente sombrillas* y al ratito te explicaré más sobre por qué digo que vendo sombrillas.

Toma en cuenta que la **cobertura básica es por “muerte solita”** (claro que se llama sólo “muerte” o “muerte natural”) es decir, si derrepente caes muerto de la nada (algún derrame cerebral, infartos, etc.), te enfermas y te mueres o mueres de viejo.

La cobertura de **muerte accidental** es un extra de lana al que te darían por **“muerte solita”**. Si lo que te mata es culpa de un accidente (suceso fortuito, violento y ajeno a tu voluntad y que te cause la muerte), **suele ser desde la más terrible de las muertes que te imagines, hasta una estúpida caída en el baño por culpa de unas chancas baratas**, además viene aderezada con la cobertura de pérdidas orgánicas, que te otorga un porcentaje de dinero extra, también pactado en tu plan, dependiendo de si pierdes manos, pies ojos o combinaciones de éstos. Está interesante y se traduce en más dinero en tu bolsillo en caso de una invalidez.

La cobertura de invalidez total es una lana que te da la compañía cuando ya te chingaste y ya no puedes trabajar, vas con el doctor y éste te dice que no puedes trabajar más (a lo que sea que te dediques, para la compañía son 6 meses de incapacidad comprobables),

entonces recibes el dinero pactado en tu contrato, además, lo que te falte de pagar de tu plan lo paga la compañía, al final solo hay que esperar a que transcurra el tiempo pactado de tu plan y tienes tu dinero, como si lo hubieras ahorrado todo por ti mismo. **¿Entiendes las ventajas que tiene ahorrar con una compañía que se dedique solamente a esto?**

La cobertura de invalidez parcial no es tan común, Prudential la ofrece en todos sus planes y no tiene costo y tiene que ver con comprobarle a la compañía que, pobrecito de ti, no pudiste trabajar 3 meses, entonces, se activa y dejas de pagar tu plan, no te da dinero en este punto, pero fíjate, si contrataste un plan a 20 años y te pasa algo a los 5 años con tu plan, 15 años te salen gratis, y a los 65 cobrarás la lana como si la hubieras ahorrado. Pillín. Además, si puedes volver a trabajar pasados los 3 meses pues ¡ya chingaste! Y tienes un proyecto listo para ti que no pagaste, cool ¿no?

Además, existen otras coberturas muy buenas para que no dejes problemas a tus familiares al momento de morir, como un **anticipo funerario en menos de 24 horas**; también cuentas con un **adelanto de tu suma asegurada** en caso de que te diagnostiquen con alguna enfermedad terminal y tu fallecimiento se espere dentro de los próximos 6 meses. En tal caso y si aún te sientes bien, puedes dilapidar ese dinero y no dejarle nada a tu familia si no quieres. Es feo, pero algunas familias lo merecen.

5. Consideraciones finales.

5.1. Vendo sombrillas



Te había dicho que básicamente vendo sombrillas.

Las sombrillas o paraguas son instrumentos que te permiten protegerte de la lluvia cuando ésta llegue, es tu decisión si quieres pasar el chaparrón estando seco o empapado.

Con los seguros pasa algo similar, cualquiera que sea su presentación, están pensados para cuidarte en un momento de necesidad, según su objetivo, este cuidado

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandro-aparicio/reunionvirtualdespiertaseguro>

puede durar más o menos tiempo, sin embargo, te pido que consideres qué pasaría contigo o con tu familia si no pudieras trabajar o aún peor, si te fueras de este bello plano terrenal.

No están pensados para resolverte la vida para siempre y los agentes que te digan lo contrario están mintiéndote. Se tratan de una herramienta que debes tomar como parte de un todo, o como le dicen en finanzas, “un portafolio”, donde debes tener otras cosas como, seguros de auto, seguros de casa, seguros de gastos médicos mayores, inversiones, etc.

5.2. Para escoger a tu agente de seguros.

Esos cabrones saben cosas. Te pueden vender por vender o te pueden vender algo que sí necesites y para evitar eso te doy toda esta información.

Además, cuando te entrevistes con estos cuates, si son **serios como agentes**, deben presentarse, enseñarte su cédula de agente, mostrarte la fecha de vigencia de ésta. Por otra parte, deben hacerte una entrevista donde traten de conocerte un poquito más, para saber cuáles son tus necesidades, y si te preguntan, contesta, no chingues también tú. No habrá poder humano que pueda hacer que el agente te muestre algo bueno si tu no le das bien la información. Siempre deben tratarte con respeto.

Una vez entrevisté a una actriz y el cuestionario fue lo más estúpido que puedas imaginar ya que la morra no contestaba nada de lo que yo le preguntaba a pesar de mis esfuerzos por explicarle por qué era necesario. Tras 15 minutos intentando, le dí las gracias y la persigné y dije NEXT.

5.3. ¿Cómo saber si soy un buen cliente potencial?

Hablando de ahorro y retiro.

¿Tienes interés genuino en estos? ¿Tienes el dinero para hacerlo? ¿Tienes la seriedad necesaria para comprender la importancia de hacerlo a la brevedad? ¿Cuándo haces un compromiso ¿eres de los que los cumplen? Si la respuesta a estas preguntas es “sí”, entonces lo eres.

Hay un sector de la población que es indeseable para mí. Aquellos “demasiado ocupados con su trabajo” a ellos les digo no mam..., todos estamos ocupados en nuestros trabajos, pero seamos honestos, siempre sabemos cuándo

estaremos o no estaremos disponibles para una entrevista. Lo único que pasa es que no sabemos decir que no cuando de antemano sabemos que no acudiremos. Pior tantito si es en línea, más fácil dejar plantado al agente. Dejemos de dar excusas tarugas, los agentes nos las sabemos todas. Si quieres saber, si realmente quieres saber, ocúpate y no dejes plantado al agente.

Y si accedes a una entrevista, muestra tu educación y acude o si no puedes, avisa, reagendamos, **tratémonos con respeto**.

Recuerda que el tiempo es lo más valioso que tenemos. Con un agente de seguros NUNCA, PERO NUNCA HAY COMPROMISO DE COMPRA, pero nomás pensémosle tantito, ¿cómo diablos te vamos a dar la atención que te mereces si tú mismo no pones de tu parte? El proceso debe terminar cuando tu digas “Órale va, o en su defecto, no gracias.

Final final, ahora sí:

Ha sido un gusto escribir estas líneas para ti, y espero hacer eco en tu psique.

Te dejo unos links útiles que puedes revisar en caso de querer ahondar más en lo expuesto en esta guía.

Un abrazo y saludos.

Como ahorrar para tu retiro si eres trabajador independiente:

- <https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Como-ahorrar-para-tu-retiro-si-eres-trabajadorindependiente-20231127-0079.html>

Viejos y pobres para el 2050:

- <https://www.forbes.com.mx/especialista-unam-advierde-mexico-2050-pais-viejos-pobres/>
- <https://es.linkedin.com/pulse/m%C3%A9xico-2050-unpa%C3%ADs-de-viejitos-y-pobres-juan-manuel-gonz%C3%A1lez-rojas>
- <https://www.revista.imef.org.mx/articulo/pais-de-viejos-pobres/>

Salud y Educación Financiera:

- <https://revista.condusef.gob.mx/2023/06/la-salud-financiera-de-las-y-los-mexicanos-es-buena/>
- <https://www.gob.mx/shcp/articulos/12-tips-para-tener-finanzas-personales-sanas-este-2018?idiom=es>
- <https://gbm.com/academy/finanzas-personales-que-son-y-como-entenderlas/>
- <https://www.infobae.com/mexico/2023/11/04/educacion-financiera-en-mexico-como-vamos-y-que-falta/>

Si mis esfuerzos te convencieron entonces agenda una reunión ahora y comienza ya a ahorrar, te lo agradecerás después... <https://calendly.com/manuel-alejandroparicio/reunionvirtualdespiertaseguro>