



PLANIFICACIÓN DE ACUERDOS

Para casos de lesiones físicas en adultos

Cuando un adulto sufre una lesión y se prepara para llegar a un acuerdo en su caso, hay varios factores que ayudan a determinar las mejores opciones de resolución, entre estos incluimos:

- Edad
- Situación familiar
- Estado laboral
- Estado financiero
- Elegibilidad para recibir beneficios del gobierno
- Gravedad de la lesión y pronóstico a largo plazo
- Estado de residencia

El tamaño del asentamiento es un factor determinante importante. Si bien no existe un enfoque único para la planificación de un acuerdo, existen algunas pautas generales a considerar para cada opción de acuerdo.

Opciones de liquidación

Efectivo: El dinero en efectivo de un acuerdo por lesiones personales está libre de impuestos. Sin embargo, puede haber algunas implicaciones negativas de aceptar una suma total en efectivo, incluida la pérdida de elegibilidad para recibir beneficios del gobierno. Una ganancia inesperada repentina (como la de un acuerdo) puede ser un evento desestabilizador. Muchas personas nunca han tratado con una gran suma de efectivo y podrían tener problemas para administrarlo y terminarían gastándolo rápidamente o regalándolo, quedando sin fondos para necesidades futuras.

Anualidad de liquidación estructurada: Una anualidad de liquidación estructurada proporciona ingresos fijos, seguros y continuos para necesidades futuras. En lugar de recibir los fondos del arreglo como una suma total, el plan de anualidad proporciona una serie de pagos periódicos totalmente libres de impuestos.

Liquidación estructurada basada en el mercado: Una liquidación estructurada basada en el mercado proporciona pagos periódicos. En lugar de una anualidad que sirva como inversión subyacente, se utiliza una cartera o portafolio basada en el mercado de valores para la liquidación estructurada y podría proporcionar un crecimiento correlacionado con el mercado. Los pagos y el crecimiento en la cantidad están libres de impuestos.

Fideicomiso conjunto o mancomunado: Un fideicomiso conjunto lo establece una organización sin fines de lucro. Los beneficiarios abren una subcuenta dentro del fideicomiso combinado y financiarlo con su dinero de liquidación. Estas distribuciones pueden usarse para bienes y servicios que el beneficiario necesita que no estén cubiertos de otro modo por beneficios del gobierno.

Fideicomiso para personas con necesidades especiales: Al igual que un fideicomiso mancomunado o conjunto, un fideicomiso para personas con necesidades especiales mantiene los fondos del beneficiario y al mismo tiempo les permite tener acceso a los beneficios gubernamentales que pudieran recibir basados en sus necesidades. Las distribuciones son para uso exclusivo del beneficiario y normalmente cubren aquellos bienes y servicios que los beneficios gubernamentales no cubren.

Cuentas de inversión: Si un reclamante acepta un acuerdo en efectivo, puede tener sentido colocar los fondos en una cuenta de inversión. Cualquier interés percibido por las inversiones están sujetos al cobro de impuestos sobre la renta o impuesto sobre las ganancias de capital, dependiendo de cuánto tiempo el reclamante mantenga la inversión.

Opciones de liquidación por cantidad del caso

Una combinación de opciones de liquidación satisfará las necesidades inmediatas y a largo plazo de un reclamante. Cuando el efectivo y un fideicomiso para personas con necesidades especiales se adaptan a algunas personas, una anualidad de liquidación estructurada y una cuenta de inversión puede adaptarse mejor a otras. Un consultor de liquidación trabajará con el reclamante para evaluar las necesidades, los objetivos y los problemas potenciales para poder trabajar juntos en encontrar la mejor solución.

Liquidaciones en efectivo menores a \$25,000

- Efectivo
- Anualidad de liquidación estructurada

Los acuerdos menores a \$25,000 generalmente tienen opciones limitadas. Muchos reclamantes pueden elegir tomar la suma total en efectivo. Dependiendo de la cantidad y las necesidades financieras del cliente, una pequeña liquidación estructurada pudiera ser la mejor opción. Los reclamantes que actualmente reciben beneficios del gobierno (por ejemplo, Medicaid, SSI, etc.) deben ser conscientes de que es probable que pierdan esos beneficios temporalmente, ya que su liquidación en efectivo hace que excedan el umbral de activos.

Acuerdos de \$25,000-\$100,000

- Efectivo
- Anualidad de liquidación estructurada
- Liquidación estructurada basada en el mercado
- Fideicomiso conjunto

Una vez que un acuerdo llegue a ser más de \$25,000, es hora de discutir las necesidades en curso. Una anualidad de liquidación estructurada puede proporcionar fondos futuros para complementar una fuente existente de ingresos o reemplazar una fuente de ingresos que se ha perdido.

Los reclamantes que cumplan con los requisitos específicos de discapacidad pueden ser elegibles para un fideicomiso conjunto para personas con necesidades especiales (PSNT). Un fideicomiso conjunto tiene tarifas más bajas que un fideicomiso de necesidades especiales, lo que lo convierte en una opción más accesible para mantener la elegibilidad de los beneficios del gobierno. Además, el reclamante puede también aprovechar el crecimiento correlacionado con el mercado y esta cantidad es libre de impuestos al financiar su subcuenta PSNT con una liquidación estructurada.

Un reclamante sin necesidades médicas a largo plazo, tiene más flexibilidad financiera y puede que quiera incorporar a su plan una liquidación estructurada basada en el mercado. Al igual que una anualidad de liquidación estructurada, una liquidación estructurada basada en el mercado aumenta de valor y es libre de impuestos. En todo caso, permite al reclamante aprovechar un potencial de crecimiento más significativo en sus fondos.

Acuerdos de \$100,000- \$250,000

- Efectivo
- Anualidad de liquidación estructurada
- Liquidación estructurada basada en el mercado
- Fideicomiso conjunto
- Cuentas de inversión individual

Cuando hablamos de cantidades mayores a \$100,000, los reclamantes pueden estar listos para comenzar a incorporar metas futuras en necesidades continuas. En términos generales, las opciones de liquidación más apropiadas son similares a las de los reclamantes con acuerdos en el rango de 25.000 a 100.000 dólares.

Acuerdos estructurados: una opción estable para casos de todas las cantidades

Las anualidades de liquidación estructurada se encuentran entre las opciones financieras más seguras disponibles, independientemente de la cantidad que se esté manejando. La combinación de tener la cantidad libre de impuestos y el poder recibir pagos fijos garantizados del acuerdo con otras herramientas de liquidación son una gran ventaja, de esta manera se puede construir un plan personalizado para establecer a largo plazo una seguridad financiera.

Los reclamantes que no tienen la intención de mantener su acceso a los beneficios gubernamentales, pudieran querer tomar una parte de su liquidación en efectivo para satisfacer las necesidades inmediatas. El reclamante puede crear una fuente constante de ingresos garantizados, libres de impuestos con una anualidad de liquidación estructurada y una liquidación estructurada basada en el mercado que puede proporcionar ingresos libres de impuestos con potencial adicional de crecimiento. Los reclamantes que son personas con discapacidades, podrían inclinarse más hacia un fideicomiso mancomunado para personas con necesidades especiales, el cual preservará sus fondos de liquidación, ayudará a satisfacer sus necesidades diarias y permitirá mantener acceso a los beneficios gubernamentales.

Más allá de esas opciones, los reclamantes pueden querer colocar una parte de sus fondos en una cuanta de inversión individual. Mientras cualquier interés sea ganado en una cuenta de inversión tradicional, está sujeto a impuestos, hay un grupo listo para cumplir con los objetivos financieros futuros a mayor escala.

Acuerdos de \$250,000- \$500,000

- Efectivo
- Anualidad de liquidación estructurada
- Liquidación estructurada basada en el mercado
- Fideicomiso conjunto
- Fideicomiso para personas con necesidades especiales
- Cuentas de inversión individual

Una vez que un individuo alcanza una cantidad mayor a \$250,000 de fondos de liquidación, la opción de utilizar un fideicomiso para personas con necesidades especiales se hace disponible. Un fideicomiso para personas con necesidades especiales (SNT; a veces llamado fideicomiso (d)(4)(A)) está restringido a personas menores de 65 años, por lo que los reclamantes que excedan el límite de edad querrán considerar un SNT agrupado en su lugar. Una vez más, una combinación de efectivo, liquidaciones estructuradas, fideicomisos y cuentas de inversión puede ser utilizado para satisfacer las necesidades y objetivos del reclamante.

Acuerdos mayores a \$500,000

- Efectivo
- Anualidad de liquidación estructurada
- Liquidación estructurada basada en el mercado
- Fideicomiso para personas con necesidades especiales
- Cuentas de inversión individual

Después de tener bajo control todas las necesidades inmediatas con efectivo, las personas con acuerdos superiores a \$500,000 puede centrarse en necesidades y objetivos más grandes. Es posible que algunos reclamantes deseen utilizar una parte del dinero para hacer una compra grande, como una casa por ejemplo. Otros pueden querer colocar algunos de los fondos en una anualidad de liquidación estructurada para proporcionar una fuente de ingresos garantizados a largo plazo y al mismo tiempo también pueden incorporar una liquidación estructurada basada en el mercado para aprovechar el crecimiento potencial del mercado de valores. Otros reclamantes pueden desear abrir cuentas de inversión individuales sujetas a impuestos.

Por otro lado, los reclamantes gravemente lesionados deben considerar las ramificaciones de aceptar cualquier parte de la liquidación en efectivo. Aquellos con necesidades médicas a largo plazo pueden querer utilizar un Fideicomiso para personas con necesidades especiales para ayudar a garantizar que los fondos duren. Esta opción es crucial para los reclamantes que califican para Medicaid para ayudarles a cubrir los costos médicos. Ya que el costo de un seguro médico esta continuamente aumentando, es prudente considerar cómo preservar mejor la calidad de vida para personas con discapacidades graves.

En última instancia, el objetivo de planificar un acuerdo es garantizar que el reclamante lesionado y su familia tengan las mejores opciones para ayudarlos a seguir adelante con sus vidas exitosamente.

Acerca de la Asociación Americana de Consultores de Acuerdos

La Asociación Americana de Consultores de Acuerdos (AASC) es un grupo comprometido a la defensa de los reclamantes planeando acuerdos vibrantes, fuertes y modernos. Promovemos la colaboración dentro de la industria de acuerdos estructurados, fomentamos el equilibrio de la planificación de acuerdos a nombre de nuestros clientes y creemos en buscar soluciones integrales que protegen las necesidades de las personas lesionadas y sus familias. Trabajamos juntos para que las políticas públicas fortalezcan nuestra industria y beneficien al consumidor.



Póngase en contacto con un consultor de liquidación que sea miembro de AASC hoy mismo.

Los planes de liquidación integral requieren orientación personalizada y experta. Para más información, póngase en contacto con un consultor de liquidación que sea miembro de la AASC o visite www.americanasorg.



¹ Garantía sujeta a la capacidad de pago de siniestros de la compañía aseguradora emisora.