

LA HISTORIA QUE WALL STREET NO TE HA CONTADO



**Un Siglo de Estabilidad Financiera a
Través de las Crisis**

Alexis J. Miranda-Aguayo / CEO

ALEXIS J MIRANDA - AGUAYO

CEO de Trust MD y Consultor Financiero con amplia experiencia en la industria de servicios financieros, especializado en gestión, servicio al cliente y planificación estratégica. Graduado de Atlantic University College, Puerto Rico.

Reconocimientos: Top Of The Table MDRT, Top of the Council, Blue Chip Council, Court of the Table en Million Dollar Round Table), 40 Under 40 y empresario por los pasados 23 años.

Innovaciones: Impulsor del concepto de Radiografía Financiera™, Arquitectura Financiera, Financial Tools Kit de Trust MD y Sanovit.



INTRODUCCION

Desde el 1907 o antes la historia se ha definido por grandes retos económicos y grandes desarrollos conceptuales para lograr superarlos. Solo muy pocas estructuras financieras han resistidos en unas fechas de mucha incertidumbre. La intención de esta presentación es revelar la historia de una arquitectura financiera contra inflacionaria que ha sobrevivido todas las crisis financieras y por que hoy se denomina como un super activo en la planificación financiera.

La siguiente tabla presenta una comparación histórica entre las principales crisis económicas desde 1907 hasta 2023, las correspondientes caídas del mercado (S&P 500) y la consistencia de los pagos de dividendos por parte de Mutualista , incluyendo el porcentaje aproximado de dividendos pagados durante esos periodos.

DATA HISTORICA

Año / Periodo	Caída del Mercado (S&P 500 aprox.)	% Dividendos Pagados (aprox.)	Dividendos MassMutual	Comentario
1907 – Panic of 1907	-37%	4.50%	Pagados	Continuidad de pagos demostrando resiliencia ante pánico bancario.
1929–1932 – Gran Depresión	-86%	5.00%	Pagados	MassMutual continuó operaciones y pagos a pesar del colapso financiero.
1937–1938 – Recesión	-49%	4.75%	Pagados	Reafirmó su solidez al continuar pagando dividendos.
1973–1974 – Crisis del Petróleo	-48%	6.00%	Pagados	Mantiene pagos estables durante



Alumaster Presentation final .PPTX

File Edit View Insert Format Slide Arrange Tools Help

Fit Background Layout Theme Transition

porcentaje aproximado de dividendos pagados durante esos periodos.

TRUSTMDI

Crisis del Petróleo				
1982 – Lanza Negro	-34%	6.00%	Pagos	estables durante alta inflación y recesión.
2001-2002 – Burbuja punto com	-49%	6.20%	Pagos	Pago de dividendos continuó durante la recesión prolongada.
2008 – Crisis financiera global	-57%	6.80%	Pagos	Pago de dividendos durante la peor crisis financiera desde 1929.
2020 – COVID-19	-34%	6.20%	Pagos	Pese a la incertidumbre global, mantuvo política de pagos.
2022 – Inflación post-pandemia	-19%	6.00%	Pagos	Dividendos pagados mientras el mercado enfrentaba ajuste severo.
2023 – Crisis bancaria regional (EE.UU.)	-15%	6.00%	Pagos	MassMutual sostuvo su política de dividendos durante inestabilidad bancaria.

TESTIMONIAL

File /Users/alexisjmiranda/Desktop/CASEEEEEEEEEEE.pdf

CASEEEEEEEEEEE.pdf 5 / 11 100%

Inforce Life Insurance Illustration

Coverage	Face Amount	Annually	Quarterly	Monthly
Base Policy Investment	6,581,851	0.00	0.00	0.00
Total Modal Premium (Annualized)		0.00	0.00	0.00

Tabular Values

Age	Contract	Guaranteed	Guaranteed	Annual	Cash	Total	Paid-Up	Total	Total
Year	Year	Base Year	End Year	Dividend	Value of	Cash	Additions	Death	Paid-Up
				End Year	End Year	Value	End Year	Benefit	Insurance
13	62	0	3,614,561	7,179,756	97,774	97,774	3,712,133	194,233	7,373,960
14	63	0	3,714,734	7,179,756	104,738	205,227	3,919,961	198,658	7,576,615
15	64	0	3,815,179	7,179,756	112,465	323,182	4,138,346	608,189	7,787,949
16	65	0	3,915,911	7,179,756	120,292	452,067	4,367,958	828,747	8,006,303
17	66	0	4,016,858	7,179,756	128,490	592,639	4,608,957	1,058,249	8,238,003
18	67	0	4,118,908	7,179,756	136,887	748,318	4,861,627	1,295,883	8,475,639
19	68	0	4,220,763	7,179,756	145,748	918,888	5,126,222	1,549,408	8,728,164
20	69	0	4,324,889	7,179,756	151,439	1,096,184	5,403,244	1,791,858	8,973,614
21	70	0	4,428,617	7,179,756	158,871	1,284,125	5,693,743	2,049,422	9,229,178
22	71	0	4,533,944	7,179,756	167,749	1,481,839	5,995,683	2,313,063	9,494,819
23	72	0	4,639,774	7,179,756	177,518	1,693,581	6,313,255	2,589,761	9,769,517
24	73	0	4,746,995	7,179,756	189,613	1,901,087	6,645,665	2,876,696	10,056,432
25	74	0	4,848,776	7,179,756	201,644	2,144,392	6,993,368	3,175,278	10,355,024
26	75	0	4,952,452	7,179,756	213,488	2,401,781	7,356,133	3,484,712	10,664,492
27	76	0	5,055,533	7,179,756	225,832	2,679,874	7,735,127	3,805,454	10,985,212
28	77	0	5,158,939	7,179,756	238,500	2,972,384	8,130,293	4,137,448	11,317,204
29	78	0	5,260,314	7,179,756	252,971	3,283,335	8,542,655	4,482,346	11,662,003
30	79	0	5,368,611	7,179,756	267,813	3,613,137	8,971,748	4,841,878	12,020,833
31	80	0	5,475,179	7,179,756	284,256	3,962,585	9,417,683	5,215,194	12,394,951
32	81	0	5,549,018	7,179,756	301,108	4,331,775	9,881,783	5,604,791	12,784,547
33	82	0	5,629,411	7,179,756	318,792	4,721,191	10,366,842	6,010,697	13,186,413
34	83	0	5,726,932	7,179,756	335,867	5,130,268	10,877,280	6,431,728	13,611,484
35	84	0	5,811,654	7,179,756	352,583	5,558,745	11,370,399	6,867,511	14,047,067
36	85	0	5,893,303	7,179,756	369,294	6,006,326	11,899,825	7,317,203	14,498,939
37	86	0	5,971,834	7,179,756	386,346	6,472,983	12,444,237	7,781,896	14,961,452
38	87	0	6,046,144	7,179,756	403,084	6,956,127	13,002,272	8,260,355	15,448,111
39	88	0	6,116,291	7,179,756	418,397	7,455,228	13,571,519	8,751,506	15,931,256
40	89	0	6,182,273	7,179,756	432,062	7,967,716	14,149,989	9,253,271	16,433,029
41	90	0	6,244,234	7,179,756	444,068	8,491,580	14,735,814	9,763,801	16,943,560
42	91	0	6,303,893	7,179,756	454,378	9,025,337	15,327,943	10,281,418	17,461,174



TESTIMONIAL

File /Users/alexisjmiranda/Desktop/CASEEEEEEEEEEE.pdf

CASEEEEEEEEEEE.pdf 7 / 11 100%

Internal Rate of Return on Cash Value

Year	Age End Year	Annual Net Outlay Beg. Year	Net Cash Value End Year	Internal Rate of Return (%) End Year
13	63	0	3,713,135	
14	64	0	3,919,967	5.00
15	65	0	4,138,360	5.59
16	66	0	4,367,916	5.57
17	67	0	4,608,617	5.54
18	68	0	4,861,627	5.53
19	69	0	5,126,325	5.51
20	70	0	5,403,344	5.49
21	71	0	5,692,762	5.47
22	72	0	6,003,555	5.45
23	73	0	6,335,605	5.44
24	74	0	6,689,168	5.42
25	75	0	7,064,155	5.40
26	76	0	7,460,327	5.38
27	77	0	7,878,393	5.37
28	78	0	8,318,893	5.35
29	79	0	8,791,748	5.33
30	80	0	9,297,683	5.31
31	81	0	9,836,788	5.29
32	82	0	10,410,542	5.27
33	83	0	10,917,203	5.24
34	84	0	11,370,399	5.22
35	85	0	11,799,829	5.20
36	86	0	12,214,337	5.17

The Internal Rate of Return is a measure that can be used to evaluate performance and is based on the current dividend schedule. The rate shown is determined by using the starting Net Cash Value amount and future outlays (annual out-of-pocket costs). The rate will be compounded each and every year and will generate the Net Cash Value for that given year. For example, you would have to earn 5.17% in order to equal the Net Cash Value from the Whole Life Legacy 10 Pay by Year 72.

*This illustration reflects the dividend option of Paid-Up Additions. Non-guaranteed values include dividends, which are neither estimates nor guarantees, but are based on the 2025 dividend schedule. The dividend schedule is reviewed annually and it is likely



COMBINANDO DOS SUPER ACTIVOS

En Estados Unidos de América la estrategia de desarrollar una práctica o clínica médica exitosa para valorizar y vender en el mercado de nuevos médicos o inversionistas se ha convertido en una estrategia de salida. También en muchos casos pudiera ser parte de su estrategia de retiro o de transferencia de capital al legado. (Herencia)

Combinando un super activo de mutualista, bienes raíces, comprar compañías en fracciones (Mercado de Valores) , Invertir en “Startup Companies” , Planificación contributiva “Elite” y “Private Deals” crearía una larga continuidad económica en su planificación.

