



# PrivateMI

PUBLICACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS HIPOTECARIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS • VERANO DE 2001

## P E R S P E C T I V E

### Un casamiento, una casa y PrivateMI

Comprar la primera casa y casarse en el mismo año no es fácil. Pero con la ayuda del seguro de hipoteca privada (PrivateMI), Julio Muñoz, de 32 años de edad, y su novia, Jeanine, pudieron hacerlo sin mayores problemas.

Julio, que es productor de video de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, comenzó a pensar en la compra de una casa cuando él y Jeanine decidieron casarse.

"Cuando nos casamos, teníamos dos opciones: alquilar y más adelante comprar, o comprar directamente", explicó Julio. "Muy pronto decidimos que lo mejor para nosotros era comprar, y empezar a acumular un poco de capital en una propiedad. La otra opción era esperar un poco más, y ahorrar algo más de dinero, pero nos dimos cuenta de que estaríamos desperdiciando dinero pagando un alquiler".

Jeanine, maestra de escuela secundaria en California, estaba convencida de que pagar una cuota inicial del 20 por ciento era la única manera sensata de comprar una casa, y ya había comenzado a ahorrar para pagar dicha cuota. Pero una vez que la pareja empezó a ver las casas que podrían comprar con una cuota inicial del 20 por ciento, comenzaron a cambiar de idea. Las casas de ese nivel de precios estaban lejos del trabajo de

**"PrivateMI nos permitió comprar algo mejor. Nos dio más espacio, una ubicación mejor y más seguridad.**

**Simplemente tenía más sentido comprar ya mismo".**

— Julio Muñoz

Julio, estaban rodeadas de tráfico, y se hallaban en vecindarios poco agradables.

Además, a medida que se acercaba la fecha de su casamiento, tanto Julio como Jeanine se dieron cuenta de que sería muy caro pagar por el casamiento al mismo tiempo que tenían que pagar una nueva hipoteca. Empezaron a sentirse un tanto desalentados. Fue entonces que su agente de bienes raíces, George Corbin, y su consultor de servicios financieros, Jeff Reilly, ambos de Weichert Realtors, explicaron que por medio de PrivateMI podrían pagar una cuota inicial más baja. Con la ayuda de PrivateMI a través de GE Mortgage Insurance, podían pagar un 5 por ciento del precio total en vez de un 20 por ciento, comprar la casa que deseaban, y dejar libre su efectivo para cubrir los gastos del casamiento.

"Al final, PrivateMI era la mejor opción, porque el dinero que ahorraríamos con una cuota inicial de sólo el 5 por ciento ayudaría a aliviar la tensión que sentíamos debido al casamiento", dijo Julio.

"Fue realmente una gran tranquilidad, en vista del casamiento y los gastos".

Julio también dice que PrivateMI les ayudó a conseguir una casa mejor en un vecindario más agradable. "PrivateMI nos permitió comprar algo mejor. Nos dio más espacio, una ubicación mejor y más seguridad. Simplemente tenía más sentido comprar ya mismo", agregó. También se le ha reducido a la mitad el tiempo de viaje al trabajo.

Aunque Jeanine no se mudó a Maryland sino hasta después del



Julio y Jeanine Muñoz en su nueva casa.

casamiento, Julio se mudó a su nueva casa de tres dormitorios el pasado mes de enero. Le gusta leer el diario en su nueva terraza, desde la que se ven una laguna y un bosque. También se ha aficionado a la jardinería. "Es diferente cuando es la casa de uno. Entonces es cuando uno quiere realmente cuidarla", observa Julio, que siempre había vivido en apartamentos. "Ahora tengo un pequeño jardín en (Sigue en la página 3)

## Servicio gratuito de cancelación en línea ayuda a los consumidores que desean cancelar PrivateMI

En mayo, Mortgage Insurance Companies of America (MICA) comenzó a suministrar a los consumidores un servicio de cancelación del seguro hipotecario privado (PrivateMI) que se muestra prominentemente en [www.PrivateMI.com](http://www.PrivateMI.com).

"Es realmente poco común que una industria explique cómo el público puede dejar de usar su producto o servicio", señaló Frank P. Filippis, presidente anterior de MICA y presidente del directorio y ejecutivo principal de Radian Guaranty Inc., una compañía de PrivateMI con sede en Filadelfia.

"El servicio descargable que hemos puesto en el sitio de MICA en la Red Mundial ayudará a los prestatarios a determinar si reúnen las condiciones para cancelar su seguro hipotecario privado, que generalmente tienen los préstamos hipotecarios inmobiliarios con cuo-

tas iniciales de menos del 20 por ciento", dijo Filippis. "Dicho sistema claramente remite a los consumidores a su servicio de préstamos para obtener información concreta acerca de su préstamo hipotecario".

El servicio de cancelación en línea de MICA contiene una "Guía para la cancelación de PrivateMI", "Preguntas frecuentes" acerca de la cancelación de PrivateMI, ejemplos de cartas que los consumidores pueden usar para comunicarse con su servicio de préstamos, datos sobre la Ley de protección de propietarios de casa (Homeowners Protection Act) y un glosario que

contiene definiciones de la terminología del sector.

"MICA se complace en ofrecer este servicio totalmente gratuito a los consumidores en un conjunto en línea de fácil acceso", dijo Suzanne C. Hutchinson, vicepresidente ejecuti- (Sigue en la página 2)

## Contenido

- 2 Las actividades voluntarias de los miembros de MICA contribuyen a que más familias tengan su casa propia, y al mejoramiento de sus comunidades
- 3 MICA dedica un sitio en la Red Mundial a los compradores de viviendas de la comunidad hispana
- 4 Las compañías de seguro hipotecario privado se adhieren a la iniciativa para que un millón más de familias de grupos minoritarios puedan tener su casa propia

## Las actividades voluntarias de los miembros de MICA contribuyen a que más familias tengan su casa propia, y al mejoramiento de sus comunidades

La dedicación de la industria del seguro hipotecario privado a incrementar el número de propietarios de viviendas y al mejoramiento de las comunidades se manifiesta en hechos y no sólo en palabras. Las compañías del seguro hipotecario privado han contribuido tiempo, dinero e incluso una dura labor física para ayudar a familias de ingresos bajos y medianos a que adquieran la casa propia, y a mejorar las comunidades en las que viven.

Por ejemplo, PMI Mortgage Insurance Co., GE Mortgage Insurance y Republic Mortgage Insurance Co. se han unido a la organización sin fines de lucro Habitat for Humanity a fin de que sus actividades tengan el mayor efecto posible. Mediante el trabajo voluntario y donaciones de dinero y materiales, Habitat construye y rehabilita viviendas modestas con la ayuda de los posibles propietarios. Las viviendas de Habitat se venden a dichas familias sin margen de ganancia, y se financian con préstamos asequibles sin cobrar intereses.

La PMI Mortgage Insurance Co., de San Francisco, es desde 1993 una de las empresas asociadas con Habitat. En ese lapso, la compañía ha patrocinado 11 viviendas, y sus empleados han ayudado a construir 21 de ellas. Se acaba de finalizar la construcción de la undécima casa de PMI con Habitat, que está situada en la Reserva Rosebud, en Dakota del Sur.

“Darles a las familias—a aquellas que tienen la voluntad y el deseo—la oportunidad de tener su casa propia es algo que produce una satisfacción indescriptible. Es una espléndida oportunidad para nuestros empleados que forman parte de los grupos de trabajo, y para nosotros como compañía”, afirmó



Los empleados de PMI trabajan en una casa de Habitat for Humanity.

con Habitat porque sus actividades tienen una relación directa con nuestra función más básica: brindar oportunidades para que el público pueda adquirir la casa propia”, explicó Haughton. “Nuestra colaboración con Habitat for Humanity y nuestras otras iniciativas para viviendas asequibles han fomentado el desarrollo de una cultura empresari-

intensa” de una semana, y construyó una casa, desde sus cimientos hasta la pintura de su interior.

Radian Guaranty Inc. deja que sus empleados tomen la iniciativa en cuanto a la manera en que la compañía contribuye a la comunidad. Los empleados de Radian reciben tiempo libre pagado para prestar servicios comunitarios, a fin de que contribuyan su tiempo y energía a organizaciones que sean de importancia para ellos. Los empleados han dedicado ese tiempo a participar en City Year, una organización nacional que promueve el servicio comunitario y el civismo entre los jóvenes. Los voluntarios de Radian han colaborado en actividades tales como enseñar a hablar en público, y un seminario para aprender a escribir currículos

personales.

También han donado tiempo a KaBOOM!, un grupo sin fines de lucro que construye campos de juegos seguros, entretenidos y muy necesarios en todos los Estados Unidos. Recientemente, los empleados de Radian colaboraron en la construcción de un patio de recreos en el Barclay Early Childhood Center de Cherry Hill, Nueva Jersey, para los estudiantes de dicho centro y los niños del vecindario.

La Triad Guaranty Insurance Corp. de Winston-Salem, Carolina del Norte, también está trabajando en beneficio de la comunidad. Recientemente, se asoció al First Citizens Bank of Columbia, de Carolina del Sur, y a Freddie Mac, (Sigue en la página 4)

**“Darles a las familias – a aquellas que tienen la voluntad y el deseo – la oportunidad de tener su casa propia es algo que produce una satisfacción indescriptible”.**

— W. Roger Haughton, presidente del directorio y ejecutivo principal de PMI Mortgage Insurance Co.

W. Roger Haughton, presidente del directorio y ejecutivo principal de PMI Mortgage Insurance Co. Haughton ha dirigido personalmente cada uno de los grupos de construcción patrocinados por la empresa, y ahora cuenta con la colaboración de Steve Smith, presidente de PMI. Ambos consideran que participar en un proyecto de Habitat ofrece a sus empleados la oportunidad de ampliar sus miras y de formar un vínculo que también contribuirá a su desempeño en sus puestos de trabajo.

“Como empresa, colaboramos

al en PMI que considera que ampliar las oportunidades para comprar la casa propia constituye nuestra misión como compañía”.

Republic Mortgage Insurance Co., de Winston-Salem, Carolina del Norte, suministra el trabajo de voluntarios y apoyo financiero a Habitat desde 1995. En total, más de 300 empleados han aportado voluntariamente su trabajo y su energía. La compañía ha donado fondos para construir tres casas y ha trabajado con las familias que ahora son las propietarias de dichas casas. Este año, RMIC organizó una “campana

## ... que desean cancelar

(Viene de la página 1)

va de MICA. “Junto con la calculadora de cancelación que ya contiene nuestro sitio de la Red Mundial, este nuevo elemento en línea destaca el hecho de que nuestra industria siempre ha sostenido que los prestatarios no tienen que pagar primas de seguro hipotecario privado durante más tiempo que el estrictamente necesario. La cancelación de

dicho PrivateIM no debe ser ni difícil ni costosa, y ésa es la razón por la cual hemos creado este servicio que puede substituir a los diversos servicios pagos ofrecidos”.

El servicio de cancelación en línea es de fácil acceso en [www.PrivateMI.com](http://www.PrivateMI.com), haciendo clic en la lengüeta designada en la primera página del sitio en la Red. 🏠

## MICA dedica un sitio en la Red Mundial a los compradores de viviendas de la comunidad hispana

Las compañías del seguro hipotecario privado (PrivateMI) han inaugurado recientemente PrivateMI en español, una versión en español de su sitio para consumidores en la Red Mundial, [www.PrivateMI.com](http://www.PrivateMI.com). PrivateMI en español ofrece información clara y fácil de entender acerca de PrivateMI, así como comparaciones con otras opciones para la financiación de la vivienda.

El objetivo de PrivateMI en español es promover la adquisición de la casa propia entre los hispanos. La casa propia contribuye a la solidez de los vecindarios y comunidades, combate la pobreza y fomenta la prosperidad. Según el Joint Center for Housing Studies, de Harvard, en el año 2000 más del 46 por ciento de los hispanos eran propietarios de sus casas, y dicho número está aumentando. Aun así, dicho grupo todavía está a la zaga de la mayoría de los demás grupos en cuanto al número de propietarios de sus viviendas. En estos últimos años, la industria del seguro hipotecario privado ha aumentado la divulgación entre los hispanos y otras minorías para informarles sobre las maneras de facilitar la compra de la casa propia.

"Aunque la colectividad hispana es la minoría de más rápido crecimiento de los Estados Unidos, la proporción de los que tienen casa propia todavía es inferior al promedio de la población en general", afirmó Frank P. Philipps, presidente del directorio y ejecutivo principal de Radian Guaranty Inc. y ex presidente de Mortgage Insurance Companies of America (MICA), la asociación del ramo. "Para fomen-

tar la compra de la casa propia entre los norteamericanos de habla española, queremos informarles sobre la manera en que PrivateMI ayuda a que más gente pueda comprar antes su casa, con una cuota inicial más baja".

PrivateMI en español les da a los posibles compradores de vivienda acceso a información clara, concisa y comprensible sobre las ventajas de usar a PrivateMI. El sitio en la Red Mundial, [www.PrivateMI.com/enespanol](http://www.PrivateMI.com/enespanol) también cuenta con una serie de elementos interactivos que permiten a los usuarios hallar la información que corresponde a sus necesidades.

Entre los instrumentos más útiles de dicho sitio hay cinco calculadoras que ayudan a los consumidores a tomar decisiones bien fundamentadas en cuanto a la financiación de una vivienda. Una calculadora per-

mite a los posibles compradores determinar cuánto antes pueden comprar una casa usando PrivateMI en vez de tener que ahorrar para una cuota inicial más alta. Una segunda calculadora les permite hallar cuánto más grande es la vivienda que pueden comprar con la ayuda de PrivateMI. Las otras calculadoras ayudan a los consumidores a comparar PrivateMI con otras opciones de financiamiento, tales como el préstamo concatenado, y calcular dentro de qué plazo puede saldarse la deuda con PrivateMI.

"Con tantos compradores de todo origen buscando información en la Internet, era lógico traducir la información de nuestro sitio actual al español", dijo Suzanne C. Hutchinson, vicepresidenta ejecutiva de MICA. "Si se le da a la gente la información que necesita para la compra en el idioma que entiende,

se le facilita tomar la decisión de comprar una casa", indicó Hutchinson, y añadió, "Cuanto más sepan los posibles compradores de las ventajas que ofrece PrivateMI, antes podremos ayudarlos a comprar su casa".

Mientras tanto, compañías de PrivateMI tales como la United Guaranty Corporation también se dirigen en línea a los compradores de habla española. United Guaranty, de Greensboro, Carolina del Norte, ha añadido una versión en español de su curso de instrucción para compradores de casa a su portal de comercio electrónico. El curso de la compañía en la Red Mundial instruye a los usuarios sobre el trámite de compra de una vivienda.

"Ofrecer el curso previo a la compra en diferentes idiomas no sólo contribuye a nuestro programa de instrucción, sino que amplía los medios por los cuales los que compran una casa por primera vez pueden seguir este curso", dijo Charles Palmer, gerente de Mercados Emergentes de United Guaranty. "Con esta versión adicional, los prestatarios de habla española ahora tienen la opción de estudiar el curso en línea". 🏠

**"Aunque la colectividad hispana es la minoría de más rápido crecimiento de los Estados Unidos, la proporción de los que tienen casa propia todavía es inferior al promedio de la población en general".**

—Frank P. Philipps, presidente del directorio y ejecutivo principal de Radian Guaranty Inc. y ex presidente de Mortgage Insurance Companies of America.

## ... y PrivateMI

**"Al final, PrivateMI era la mejor opción, porque el dinero que ahorraríamos con una cuota inicial de sólo el 5 por ciento ayudaría a aliviar la tensión que sentíamos a causa del casamiento. Fue realmente una gran tranquilidad, en vista del casamiento y los gastos".**

—Julio Muñoz

(Viene de la página 1)

el que limpio las malezas y planto flores los domingos".

Otro motivo para la compra de la casa fue que ésta tenía suficiente espacio para recibir a los parientes que los visitan. "Queríamos tres dormitorios, porque nuestra familia nos visita frecuentemente", explica Julio. Cuando decidieron comprar, tuvieron muy en cuenta las ventajas de la casa propia. "Sólo estamos pagando \$350 más por mes que lo

que pagábamos de alquiler. Eso no es demasiado para ser dueño de casa, en vez de estar pagando el alquiler de un apartamento y al final no ser el dueño de nada", dijo Julio.

Aunque Julio está siempre dispuesto a señalar las excelentes características de su nueva casa, reconoce que lo que más le gusta es el sentido de intimidad y de libertad que le ofrece la casa. "Durante el fin de semana, poder



Los padres de Jeanine visitan a los recién casados.

despertarse y saber que la casa es de uno, que hay tranquilidad y que se puede ir abajo y mirar la televisión. Es mi propio espacio, en

donde puedo preparar una comida en la cocina y estar libre de decorarlo como quiera. Eso es lo que más me gusta". 🏠

# Las compañías de seguro hipotecario privado se adhieren a la iniciativa para que un millón más de familias de grupos minoritarios puedan tener su casa propia

Varias compañías de seguro hipotecario privado (PrivateMI) están tomando parte en una iniciativa para ayudar a que un millón más de familias afroamericanas puedan llegar a tener casa propia en los próximos cuatro años.

La iniciativa "With Ownership, Wealth" (WOW) (Con la propiedad, riqueza) fue anunciada durante en abril, que es el mes de "Fair Housing" (equidad en la vivienda) en abril. Se trata de una acción combinada auspiciada por la Congressional Black Caucus Foundation (CBCF) y varias organizaciones comunitarias e instituciones financieras. Las compañías de seguro hipotecario privado que participan en la alianza WOW son GE Mortgage Insurance, PMI Mortgage Insurance Company y United Guaranty Corporation.

El programa podría importar nuevas hipotecas por valor de 50.000 millones de dólares para familias afroamericanas en el año 2005, muchas de las cuales tendrían términos especiales para ayudar a los prestatarios de bajos ingresos y a los que tengan un historial de poca solvencia.

Según el Joint Center for Housing Studies de Harvard, sólo un 47,6 de las familias afroamericanas tienen casa propia, en comparación con casi un 74 por ciento de las familias blancas. El promedio nacional es del 67 por ciento.

Hablando en nombre de las compañías de seguro hipotecario que participan en la iniciativa WOW, Thomas H. Mann, presidente y ejecutivo principal de GE Mortgage Insurance, dijo lo siguiente: "Sabemos que los Estados Unidos ocupan el primer puesto mundial en cuanto a la vivienda propia, pero

ios afroamericanos de viviendas para el año 2005 es un objetivo magnífico, extraordinario y que—en mi opinión—debió haberse alcanzado hace ya tiempo. Es un criterio social responsable, es bueno para los negocios, y es lo que debemos hacer. En resumen, es una verdadera oportunidad para fomentar, de una vez por

**"Podemos eliminar una desigualdad que no debe existir en este país en cuanto a la casa propia si creamos oportunidades con que actualmente no cuentan muchas familias afroamericanas".**

— Thomas H. Mann, presidente y ejecutivo principal de GE Mortgage Insurance

también sabemos que todavía queda mucho por hacer. En eso radica la gran importancia que esta iniciativa tiene para todos nosotros".

"Podemos eliminar una desigualdad que no debe existir en este país en cuanto a la casa propia si creamos oportunidades con que actualmente no cuentan muchas familias afroamericanas". Mann también añadió: "Y cuando uno lo piensa, crear un millón más de propietarios

todas, la compra de la casa propia en este país para beneficio de todos sus habitantes. Nosotros no podemos, como líderes de la industria, conformarnos con menos".

En las hipotecas otorgadas de acuerdo con la iniciativa WOW, podrían utilizarse varios programas flexibles, tales como los siguientes:

- cuotas iniciales de \$1,000 o del dos por ciento del valor de la

vivienda;

- tasas menores que las que pagan normalmente los prestatarios con un historial de poca solvencia;
- la promesa de reducir una vez las tasas de interés para los prestatarios que paguen puntualmente durante 24 meses consecutivos; y
- dinero para la cuota inicial obtenido mediante donaciones o préstamos sin garantía proporcionados por grupos comunitarios, programas de empleadores para la vivienda u organismos gubernamentales.

La iniciativa WOW también incluirá un programa extenso de divulgación entre familias minoritarias. Dicha divulgación abarcará exposiciones para fomentar el concepto de la casa propia, campañas de difusión en estaciones de radio y periódicos afroamericanos, seminarios para posibles compradores de viviendas, asesoramiento en materia de créditos, y acceso a fondos gubernamentales obtenibles para sufragar los costos de cierre o cuotas iniciales.

Para mayor información acerca de la iniciativa WOW, llame al 1-800-822-1669, que es un número de llamada gratuita, de lunes a viernes, de las 8 de la mañana a las 7 de la tarde, hora del este de los Estados Unidos. También puede informarse en <http://www.wowcbcf.org>. 🏠

## ... Las actividades voluntarias prosperan

(Viene de la página 2)

para ayudar a que una familia se mudara de un apartamento subvencionado federalmente a su propia casa. HomeSteps, la división de ventas y comercialización de bienes raíces de Freddie Mac, proporcionó la casa a un precio competitivo. Triad está suministrando ayuda financiera para cubrir los costos de las reparaciones y renovaciones. El banco proporcionará una hipoteca

asequible, con una cuota inicial baja.

La GE Mortgage Insurance de Raleigh, Carolina del Norte, también tiene la firme convicción de que se debe contribuir a la comunidad. Muchas de sus actividades voluntarias son llevadas a cabo por el Crescent Chapter de la GE Elfun Society, una organización mundial de empleados y jubilados de GE dedicados al mejoramiento de comunidades mediante el trabajo volun-

tario, el liderazgo y la camaradería.

GE Mortgage Insurance también participa en la obtención de fondos, la aportación paralela de fondos, las Olimpiadas Especiales, United Way, Senior Ramp Building Days, Kids Cafe, la Caminata para curar la diabetes, Junior Achievement, Habitat for Humanity, Tutoring-at-a-Distance, Global Community Days, Home of Your Own, el Food Bank de Carolina del Norte, y la construcción de cam-

pos de juego locales.

"Nos enorgullece la contribución de nuestras compañías miembros a las comunidades", dijo Suzanne C. Hutchinson, vicepresidente ejecutiva de Mortgage Insurance Companies of America (MICA), la asociación del ramo. "Todas demuestran constantemente su dedicación a la constitución de comunidades sólidas, no sólo en las ciudades en las que tienen sus respectivas sedes, sino en todo el país". 🏠

## NOTICIAS BREVES

A principios de este año, se otorgó un Certificado de Reconocimiento del Congreso a PMI Mortgage Insurance Company, CTX Mortgage Company, Dominion Community Development Corporation y Fannie Mae, en reconocimiento de la iniciativa de dichas compañías, "Homeownership through Faith-Based Partnerships" ("La casa propia mediante asociaciones con iglesias").

Doce iglesias, con un total combinado de 25.000 miembros, se unieron a la asociación para promover la casa propia en comunidades locales. Como resultado, casi 600 familias participaron en cursos de instrucción para compradores, y más de 350 familias recibieron asesoramiento financiero individual. Hasta la fecha, a 39 de dichas familias les han sido prometidos préstamos hipotecarios, y más de 30 han adquirido una casa.



Mortgage Insurance  
Companies of America

MICA (COMPAÑÍAS DE SEGUROS  
HIPOTECARIOS DE ESTADOS UNIDOS)

727 15th Street, NW, 12th Floor  
Washington, DC 20005  
ph: 202.393.5566 fx: 202.393.5557  
[www.PrivateMI.com/enEspanol](http://www.PrivateMI.com/enEspanol)  
[para consumidores]  
[www.micanews.com/enEspanol](http://www.micanews.com/enEspanol)  
[para los medios  
de difusión]