



Hispanoamericanos en Camino a la Jubilación



Prudential

Growing and Protecting Your Wealth®

Antecedentes y Objetivos

Los hispanoamericanos constituyen el mercado de más rápido crecimiento en Estados Unidos y actualmente representan el mayor segmento de minoría del país—aproximadamente el 14.8% de la población total de Estados Unidos.

Muchos estudios efectuados en los últimos años han centrado su enfoque en las preocupaciones financieras de la comunidad hispana. Casi todas estas discusiones incluyen a hispanoamericanos de los segmentos de más bajos ingresos, que a menudo revelan vulnerabilidades relacionadas con la falta de ingresos y de oportunidades de ahorro.

Sin embargo, el propósito de este estudio es enfocar un subsegmento de la población hispana. Específicamente, aquellos comprendidos entre las edades de 25 a 65 años dentro de la clase media* o por arriba, que en sí representan el 12% de la población hispana de Estados Unidos, según la Oficina del Censo de EE.UU. Este segmento está integrado por personas cuyo nivel de progreso e independencia financiera están ligados a futuros más optimistas y a la necesidad de una planificación más cuidadosa para alcanzar las metas de jubilación.

Entre los miembros de la clase media hispana existe una considerable diversidad basada en el nivel de educación, ocupación, ingresos e integración cultural. Por ejemplo, más del 40% de estos hispanoamericanos nació en el extranjero, lo que significa que vinieron a Estados Unidos con una cultura ya establecida—diferentes valores, aspiraciones, idioma y conducta. Muchos mantienen a sus familias o envían sus ingresos a parientes en sus países de origen. Todos estos atributos y conductas tienen implicaciones para el ahorro, la planificación de estudios universitarios, la seguridad financiera y la preparación para la jubilación.

La jubilación está presente en la mente de los hispanoamericanos en lo tocante al ahorro y a las perspectivas del futuro. El estudio de Prudential revela a una comunidad que reconoce el reto, admite la responsabilidad y confirma las aspiraciones de jubilación que reflejan los valores americanos de independencia y autonomía financiera.

Objetivos de la Investigación

El propósito de este estudio es entender mejor las actitudes y conductas de jubilación de los hispanoamericanos:

1. Evaluar la importancia y el progreso de los ahorros de jubilación
2. Determinar las aspiraciones de jubilación y medir la confianza en el logro de estas metas
3. Examinar la función de los ahorros (401k) y de las cuentas IRA en la preparación para la jubilación
4. Entender el papel que desempeñan los asesores financieros en la preparación para la jubilación

Estimados de la proyección del tamaño de la encuesta

Población total de EE.UU.	301.0M	
Población total hispana (incluyendo niños)	44.0M	
Población hispana entre 25 y 65 años de edad con ingresos del hogar de \$35 mil o más	5.2M	100%
– Tienen ahorros de jubilación	3.3M	64%
– Participan en un Plan de Aportaciones Definidas	2.8M	54%
– Ahorros de jubilación de \$100 mil o más	1.2M	23%

Estimados (en millones) basados en datos de la Oficina del Censo de EE.UU. y en los puntos porcentuales recopilados en este estudio.

*Ingresos anuales del hogar de \$35,000 o más.



Perfil de los Participantes del Estudio

Criterios de la Participación

Considerando los objetivos de la investigación, se reconoció de entrada que no todos los hispanos están plenamente sincronizados con el modelo de jubilación americano debido a factores económicos, relaciones con proveedores financieros, barreras del idioma y puntos de destino de jubilación fuera de Estados Unidos. Consecuentemente, el estudio fue diseñado para los hispanoamericanos que cumplieron con los siguientes criterios:

- Ingresos mínimos del hogar de \$35,000
- Nivel de edades de 25 a 65 años
- Toma de decisiones financieras individual o compartida

Los participantes también deben haberse identificado ellos mismos como “hispanos” a fin de participar en el estudio.

La muestra se definió adicionalmente mediante una determinación socioeconómica, tal como condición de empleo, país de nacimiento, tiempo de estadía en Estados Unidos y dominio del idioma inglés. Estos factores también permitieron el análisis de datos por aculturación, es decir, el grado en que una población ha adoptado las

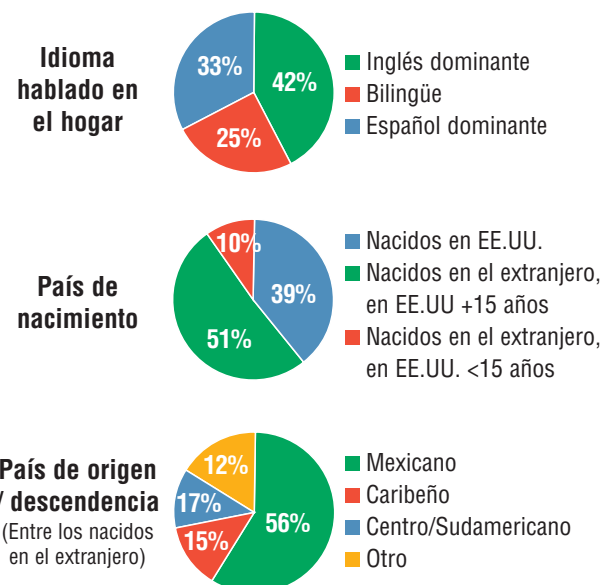
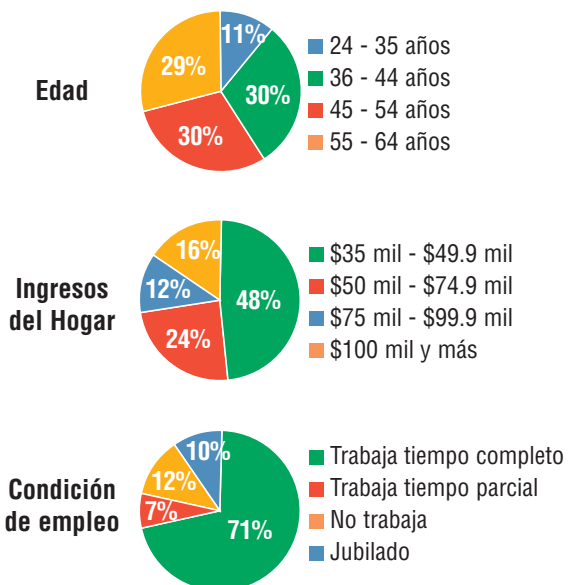
características culturales o los patrones sociales de otro grupo.*

Acerca del Estudio

Se completaron 503 entrevistas telefónicas durante agosto/septiembre de 2007 entre hispanoamericanos que satisfacen los criterios de la muestra. El margen de error es $\pm 4.4\%$ con un 95% de nivel de confianza.

Para completar el estudio se utilizaron dos fuentes de muestra:

- Se completaron 217 entrevistas (43%) llevadas a cabo por miembros de Synovate’s Global Opinion Panel, que se enfocó en el 50% superior de los hispanoamericanos por condición socioeconómica. Tienen mayor probabilidad de haber nacido en Estados Unidos, hablar inglés y devengar ingresos superiores al promedio.
- Se completaron 286 entrevistas (57%) usando una muestra comprada, basada primordialmente en los hispanos identificados por el censo con niveles de ingresos superiores al promedio. Se generaron números telefónicos basados en este enfoque y se compaginaron con apellidos de origen hispano.



*Dictionary.com Unabridged (v 1.1) Basado en el Diccionario Random House Unabridged. © Random House, Inc. 2006.‡

El idioma es un pronosticador de la integración cultural y financiera

La comodidad y fluidez con el idioma inglés impacta el progreso financiero personal en Estados Unidos

El idioma es la clave para la propagación de valores, ideas, conductas y comercio. Si bien el idioma en sí no es el único indicador del grado de aculturación que puede sentir una persona, sin duda, es una señal del nivel de comodidad y de éxito que pueden tener en la sociedad.

Si bien las páginas a continuación revelan las actitudes y conductas de jubilación de los hispanoamericanos, es importante reconocer que para algunos la barrera del idioma inglés es un obstáculo cultural que ha tenido un impacto considerable en sus ambiciones financieras.

El éxito—según lo determinado por los ingresos devengados, la evaluación financiera y la confianza en el logro de las metas de jubilación—es mayor entre los hispanos que viven en hogares que predominantemente hablan inglés.

Los hogares donde se habla español encaran retos para establecer un estatus financiero

Los datos presentados a continuación ilustran una marcada división entre la población hispana en términos de ingresos y planificación financiera.

- Los hogares donde se habla inglés tienen casi cuatro veces más probabilidad que los que hablan español de devengar ingresos anuales de \$100,000 o más (26% vs. 7%).
- Consecuentemente, los hogares donde se habla inglés se sienten mucho más “cómodos” o “adelantados” en los ahorros (41% vs. 28%). Por el contrario, los hogares donde se habla español tienen el doble de probabilidad de estar luchando o rezagados.
- Los hogares donde se habla inglés también tienen tres veces más probabilidad de contar con un plan financiero formal (50% vs. 16%) que los que sólo hablan español.

Perfil de características clave por idioma principal hablado en el hogar

Basado en:	Entre TOTAL	42% Inglés Dominante	25% Bilingüe	33% Español Dominante
País de nacimiento	%	%	%	%
EE.UU.	39	66	32	9
Extranjero	61	34	68	91
Cómodo con la cultura americana				
De acuerdo	49	63	50	25
Indefinido	19	17	27	45
En desacuerdo	32	20	23	30
				75%
Ingresos del hogar				
\$35 mil – \$49.9 mil	48	32	46	70
\$50 mil – \$99.9 mil	36	42	40	23
\$100 mil y más	16	26	14	7
Tiene un plan financiero formal	36	50	41	16
Autoevaluación de la condición financiera				
<i>Escoja una declaración para describirse a sí mismo</i>				
Saliendo adelante y seguro con mi futuro financiero	20	22	18	19
Me siento cómodo, ahorrando para largo plazo	16	19	18	9
Suficiente dinero para mantener a mi familia, ahorrando un poco	30	37	33	19
Pagando mis cuentas, pero no salgo adelante	22	17	19	31
Luchando todos los días, aumentando las deudas, sin ahorrar	12	5	12	22
	36%	41%		53%



Los hispanoamericanos aspiran a una jubilación exitosa

Aproximadamente 8 de cada 10 valoran una jubilación cómoda y segura

El obtener atención médica adecuada es la meta número uno de los hispanoamericanos—9 de cada 10 lo consideran “muy” importante. Es un tema bajo escrutinio constante en EE.UU. y esto no debe sorprender.

Las inquietudes de la jubilación también son prioridades importantes. La mayoría concuerda en que tener ahorros que duren toda la jubilación y poder mantener su estilo de vida son “muy” importantes para los hispanoamericanos. La importancia conferida a estas metas añade mayor credibilidad al concepto de que una jubilación exitosa es una aspiración firmemente arraigada en el modo de pensar americano.

Las metas de jubilación se manifiestan en todos los segmentos de la población hispana

La importancia de las metas de jubilación no es menos significativa entre las generaciones más jóvenes que en la población que se acerca a la jubilación. De hecho, los menores de 55 años tienen un poco más de probabilidad de clasificar estas cuestiones como “muy” importantes.

Hay algunas distinciones basadas en el idioma preferido y los ingresos, que nuevamente destacan la influencia que la aculturación tiene en las metas financieras. Sin embargo, es evidente que aún aquellos con menos fluidez y confianza con el idioma inglés entienden los principios básicos y aspiran a una jubilación cómoda.

Los valores familiares son sin duda importantes para los hispanoamericanos y los datos confirman que el cuidar y proveer para la familia de uno sigue teniendo la misma importancia a través de edades, ingresos del hogar e idioma preferido.

Percepción de las Metas Financieras de los Hispanoamericanos

% Muy Importante

	Entre el TOTAL %	Por Edad		Por Idioma Preferido*		Por Ingresos del Hogar	
		25-54 %	55-64 %	Español %	Inglés %	<\$50 mil %	\$50 mil+ %
Obtener seguro de atención médica adecuado	88	90	85	84	92	87	92
Asegurar que los ahorros alcancen para toda la vida	80	81	77	76	83	77	83
Tener suficiente dinero para lograr el estilo de vida que se desea en la jubilación	76	78	72	68	83	71	84
Ayudar a padres, hijos, familia si es necesario	76	77	76	80	73	78	75
Dejar dinero a los hijos, herederos	55	58	49	59	53	59	51

*Idioma en que el participante contestó la encuesta.

No hay confianza suficiente para lograr las metas

La seguridad financiera de la jubilación es una meta que viene con ansiedades compartidas

Los niveles de confianza comunicados no corresponden con los niveles de importancia. Surgen brechas considerables cuando se avalúa la capacidad de uno de alcanzar cada objetivo financiero específico, inclusive la seguridad de la jubilación.

Por ejemplo, hay una brecha de 30 puntos entre la “muy” importante meta de que los ahorros de uno alcancen para toda la vida y el sentirse “muy” confiado en que uno pueda lograr esta meta.

A pesar de ciertas variaciones en el nivel de importancia entre los distintos subsegmentos demográficos, estas brechas en el grado de confianza guardan consistencia a través de la población, sin importar edad, ingresos, condición de ahorros, tiempo en EE.UU. o fluidez de idioma.

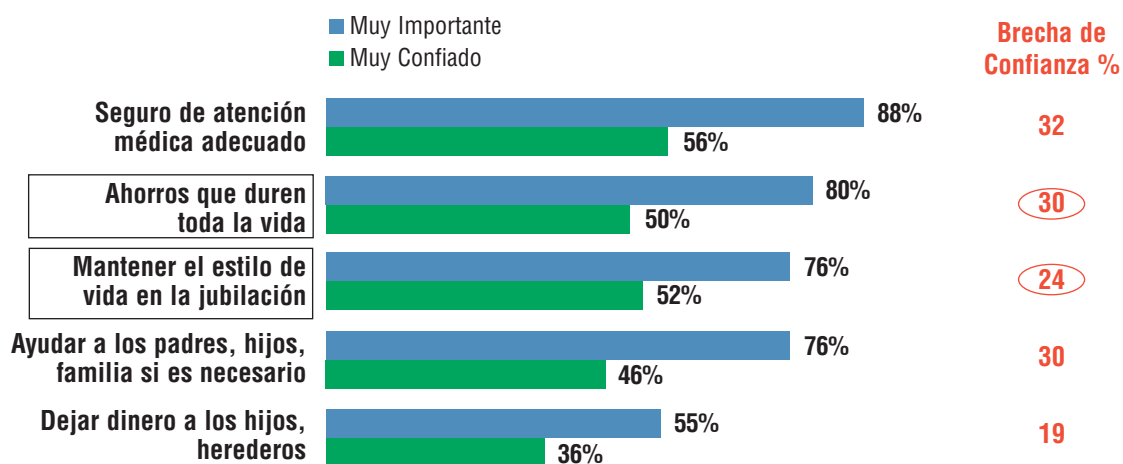
Las brechas en el grado de confianza requieren atención

La población hispana encuestada tiene los medios para comenzar la planificación necesaria para alcanzar sus metas de jubilación. Cerca de la mitad comunicó un alto grado de confianza en el logro de ciertas metas. Sin embargo, hay muchos que todavía no están seguros ni confiados en su capacidad para hacerlo.

A medida que continúan adquiriendo mayor prosperidad, la necesidad de una planificación cuidadosa adquiere mayor importancia. La ansiedad revelada en estas brechas de confianza recalca la necesidad potencial de una participación proactiva y educación para ayudarles en su búsqueda de la preparación y el bienestar financiero.

Importancia y confianza en el logro de las metas financieras

Entre el Total





La mayoría tiene expectativas “razonables”

Pocos aspiran a una jubilación extravagante

Sólo 1 de cada 5 hispanoamericanos nacidos en Estados Unidos dicen que esperaran “hacer lo que deseen” en la jubilación. Estos son los sentimientos de los hispanoamericanos de clase media alta, culturalmente integrados y relativamente exitosos que esperan alcanzar sus sueños de una jubilación rica y segura.

Cuatro de cada 10 se esfuerzan para lograr una jubilación “cómoda”, en tanto que otros 4 de cada 10 estarían contentos con sólo poder pagar las cuentas y mantenerse independientes.

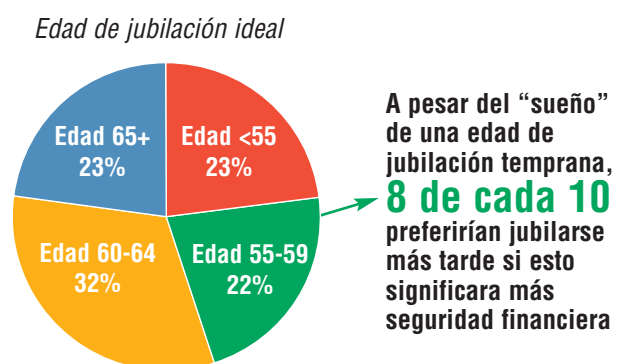
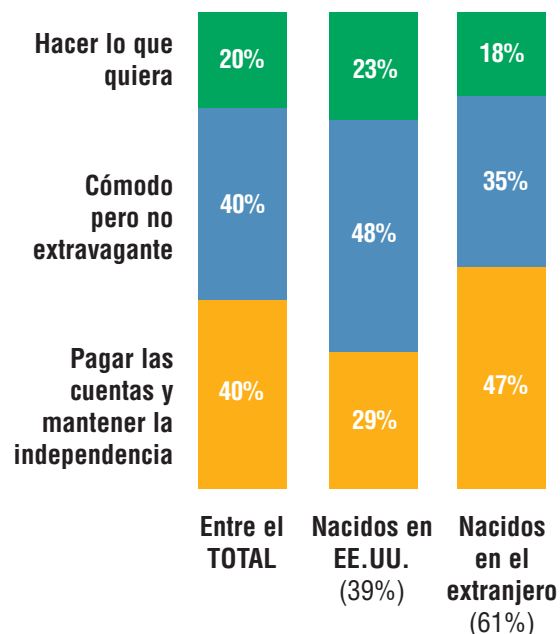
El país de origen es un factor determinante más influyente en las aspiraciones de jubilación que otros factores demográficos, tales como edad, sexo o ingresos—los inmigrantes hispanos tienen mucha más probabilidad de tener metas de jubilación modestas en comparación con los hispanos nacidos en Estados Unidos.

Cerca de la mitad sueña con una jubilación temprana, pero no si esto sacrifica su seguridad financiera

Los hispanoamericanos encuestados parecen tener expectativas muy realistas para la jubilación. Aparte de las expectativas de un estilo de vida conservador, las fechas previstas de jubilación no son muy ambiciosas.

Poco más de la mitad espera jubilarse entre los 60 y 64 años de edad o posteriormente – un período común para la jubilación. El resto de la población espera jubilarse antes de los 60 años de edad. Pero aún así, la mayoría de estas personas admite que trabajarían más tiempo si necesitaran alcanzar más seguridad financiera, en vez de jubilarse antes con menos.

Expectativas de estilo de vida en la jubilación Expectativa de la fecha de jubilación



Dos tercios están ahorrando para la jubilación

Los hábitos de ahorro vienen con el bienestar económico emergente

Dos tercios de los hispanoamericanos, de clase media y por arriba, tienen ahorros destinados para la jubilación (64%). Téngase presente que los participantes de la encuesta representan un segmento selecto—hispanoamericanos entre 25 y 65 años de edad con ingresos anuales del hogar de \$35,000 o más, lo que representa sólo el 12% de la población hispana de acuerdo con la Oficina del Censo de EE.UU.

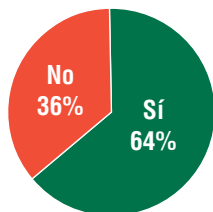
Entre este total, 4 de cada 10 ahorran para la jubilación a través de una cuenta IRA, en tanto que 3 de cada 10 dicen tener algún otro tipo de cuenta de ahorros para la jubilación.

Más de la mitad usa un plan de aportaciones definidas como su medio de ahorro (54%). Uno de cada 5 dicen tener acceso a un plan de jubilación en su trabajo (19%), en el que decidieron no participar. El resto no tiene acceso, no conoce o no es elegible para un plan de jubilación en el trabajo.

Esfuerzos para ahorrar para la jubilación

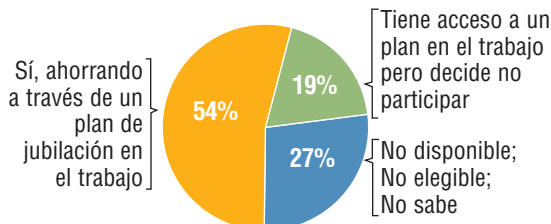
¿Tiene usted algún tipo de cuenta de ahorros para la jubilación?

Entre el Total



¿Está aportando a un plan de ahorros de jubilación en el trabajo?

Entre el Total



Los que no ahorran parecen estar limitados por factores económicos

El perfil de los encuestados que comunicaron *no* tener ahorros para la jubilación confirma que los ingresos del hogar tienen un impacto en los hábitos de ahorro, pero también que los factores culturales, tales como idioma y orígenes, entran en juego.

Por ejemplo:

- Cerca de la mitad de los que no ahorran viven en hogares que predominantemente hablan español, comparado con un cuarto de los que ahorran.
- Entre los que no ahorran, el 72% nació fuera de Estados Unidos; entre los que ahorran, el 55% nació en el extranjero.

La falta de disponibilidad de un plan de ahorros en el centro de trabajo parece ser una cuestión menos significativa—entre los que no ahorran, un cuarto dijo que su empleador no ofrece un plan de aportaciones definidas o de beneficios definidos.

Diferencias culturales y económicas entre los ahorradores y no ahorradores

% que...	No ahorradores (36%)	Ahorradores (64%)
Tienen ingresos del hogar menores de \$50 mil	70	36
Sienten que están luchando y que no pueden salir adelante	54	24
Están trabajando a tiempo completo o a tiempo parcial	65	80
Dicen que el empleador no ofrece un plan de jubilación	25	15
Nacieron en el extranjero	72	55
Viven en hogares que hablan español	48	24
Fueron criados exclusivamente en EE.UU.	48	65



Los factores socioeconómicos influyen en los patrones de ahorro

Segmento exhibe índices de ahorros de jubilación impresionantes

Entre los hispanoamericanos de clase media y por arriba, muchos han hecho esfuerzos coordinados para ahorrar para la jubilación. Como es de esperar, los ingresos anuales tienen una gran influencia sobre el hecho que los hogares estén aportando o no (y cuánto) a algún tipo de ahorros de jubilación. Dentro del segmento de clase media y por arriba:

- El 81% de los hogares con ingresos anuales superiores a \$50,000 están ahorrando para la jubilación.
- El 52% de los hogares con ingresos anuales menores de \$50,000 están ahorrando para la jubilación.

En general, el nivel de ahorros ya acumulados sugiere perspectivas positivas para el futuro, ya que los encuestados son de mediana edad (edad promedio de 47) con casi 20 años más para ahorrar para la jubilación.

La estabilidad financiera tiene mayor riesgo entre los hogares no aculturados

El modelo de aculturación de Synovate Diversity clasifica a los encuestados dentro de los siguientes perfiles:

- Los encuestados “mayormente aculturados” reflejan los niveles más altos de logros socioeconómicos, tienden a haber nacido en EE.UU. y dominan el inglés.
- Los “parcialmente aculturados” representan una condición socioeconómica más baja, incluso menos tiempo en EE.UU.
- Los “no aculturados” tienen la condición socioeconómica más baja y con más frecuencia nacieron en el extranjero y no dominan el inglés.

Usando este modelo para analizar más a fondo los datos se destaca el hecho de que el país de origen, el dominio del inglés y el tiempo en EE.UU. impactan los logros financieros. Por ejemplo, sólo un tercio de los no aculturados ahorra para la jubilación y, entre ese grupo, cerca de 8 de cada 10 tienen menos de \$30,000 ahorrados.

Progreso en los ahorros de jubilación

	Basado en el TOTAL	Basado en edad		Basado en ingresos		Basado en aculturación		
		25-54	55-64	<\$50 mil	\$50 mil+	Mayormente	Parcialmente	No
% de ahorros para la jubilación:	64%	65%	63%	52%	81%	83%	61%	33%
% que ahorraron:								
\$100,000 o más	37%	30%	54%	20%	45%	43%	37%	23%
\$30,000 a \$99,999	35%	37%	29%	34%	36%	35%	35%	77%
Menos de \$30,000	28%	33%	17%	46%	19%	22%	28%	

Las características de productos y las relaciones financieras son altamente valoradas

La mayoría se enfoca en puntos de decisión tangibles

Los hispanoamericanos imponen altas normas a la calidad en los servicios, productos y relaciones financieras. Más de 7 de cada 10 califican el desempeño y fiabilidad de los productos como “muy” importantes para ellos.

Ponen menos énfasis en “el atractivo de bajo costo” o en la publicidad enfocada. Sin embargo, el costo es un factor más importante entre los hogares no aculturados, lo que tiene sentido considerando los factores socioeconómicos más bajos relacionados con esta población.

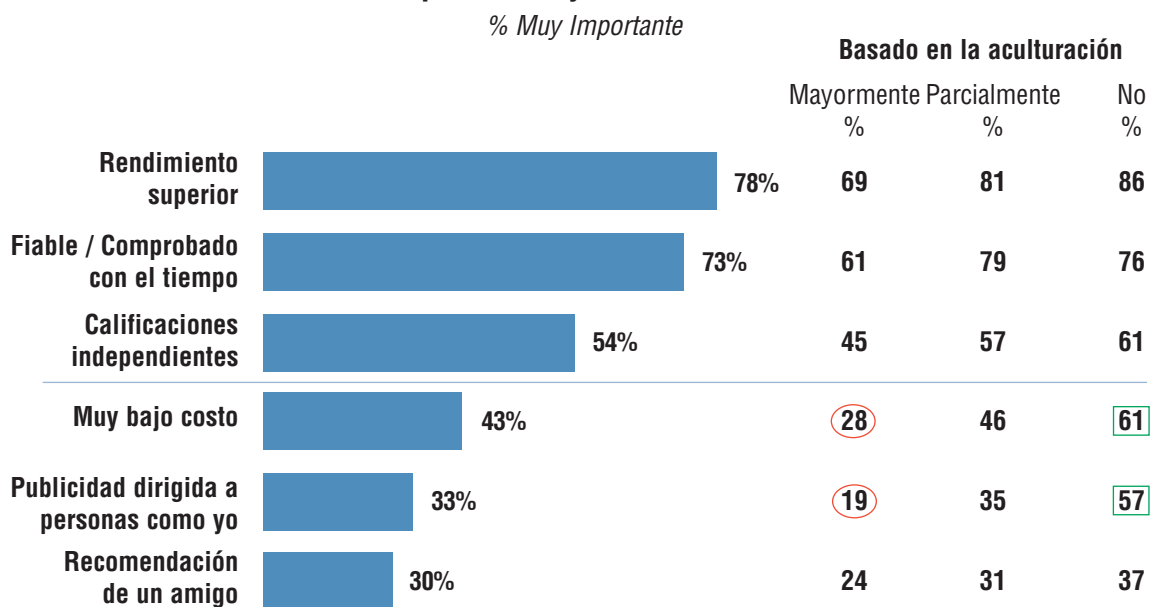
El orden de importancia de los atributos de estos productos y marcas sigue siendo bastante uniforme entre los distintos segmentos dentro de la población de la encuesta.

Los esfuerzos de enfoque multicultural pueden tener más atractivo para los hogares menos aculturados

Cuando las personas tienen menos fluidez con el inglés, puede que estén más aislados de los consejos y orientaciones financieras ampliamente disponibles en los medios, en línea y de las fuentes profesionales públicas y pagadas.

Dado que este grupo tiene más probabilidad de clasificar la publicidad dirigida a “personas como yo” como “muy” importante, sería razonable suponer que el mercadeo de enfoque multicultural podría ser más eficaz entre los hogares menos aculturados. El proporcionar orientación financiera objetiva que refleje la cultura podría sentar las bases para ser un proveedor preferido a medida que este segmento madure para alcanzar su pleno impulso económico.

¿Qué es lo más importante para los hispanoamericanos en la selección de firmas, productos y asesores financieros?





La red familiar no es un plan de jubilación

El gobierno y las redes familiares no son la respuesta a la planificación para la jubilación

Muchos de los orígenes culturales que integran la comunidad hispana se acogen a sólidas redes familiares que se cuidan y dependen mutuamente en el aspecto financiero.

Consecuentemente, uno podría suponer que la jubilación está incluida en esta forma de vida. Sin embargo sólo un tercio concuerda en que dependerían de su familia como seguridad para la jubilación.

Los hispanoamericanos también expresan poca esperanza en poder contar con el Seguro Social para su propia jubilación, lo que refleja las mismas inquietudes de la población general de los Estados Unidos.

Ambos factores señalados arriba demuestran que las personas reconocen que la jubilación es una responsabilidad que deben asumir personalmente.

Cuatro de cada 5 hispanoamericanos exhiben un alto nivel de responsabilidad individual

Al evaluar los enfoques generales de jubilación, los encuestados concuerdan en gran medida en que “una jubilación exitosa depende de mi habilidad para planificar bien y desarrollar mis recursos financieros.”

Sin importar el tiempo en Estados Unidos ni el idioma, esta creencia es compartida por muchos hispanoamericanos. Y este sentimiento es aún más marcado entre aquellos que han dado algunos pasos importantes para asegurar una jubilación exitosa:

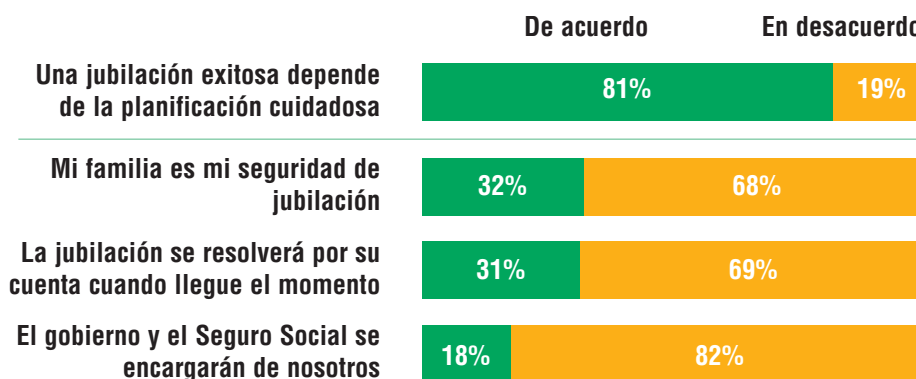
Concordancia entre los que ...

- Tienen una cuenta de jubilación: 86%
- Usan un asesor financiero: 88%

Menos de un tercio creen firmemente en “el destino” en lo que respecta a la jubilación. Sólo entre los hispanos nacidos en el extranjero con menos tiempo en Estados Unidos es donde surge una actitud de “confianza en el destino”, donde el 53% concuerda en que la jubilación se resolverá por su cuenta.

Enfoques de preparación para la jubilación

Entre el Total – Los encuestados calificaron su grado de concordancia con cada enfoque



Muchos no tienen la ayuda de un asesor

Más de dos tercios no usan orientación profesional para la planificación financiera

A medida que este segmento de la población continúa incrementando sus ingresos y ahorros, también aumenta la necesidad de orientación profesional. Los hispanoamericanos no parecen ignorar ni subestimar la importancia de sus metas financieras y de jubilación. Aún así, muchos se “tiran de cabeza al agua” sin un asesor de confianza.

Incluso los hispanoamericanos con ingresos superiores a \$50,000 típicamente no tienen una relación con un asesor financiero profesional – sólo el 35% comunicó tener uno.

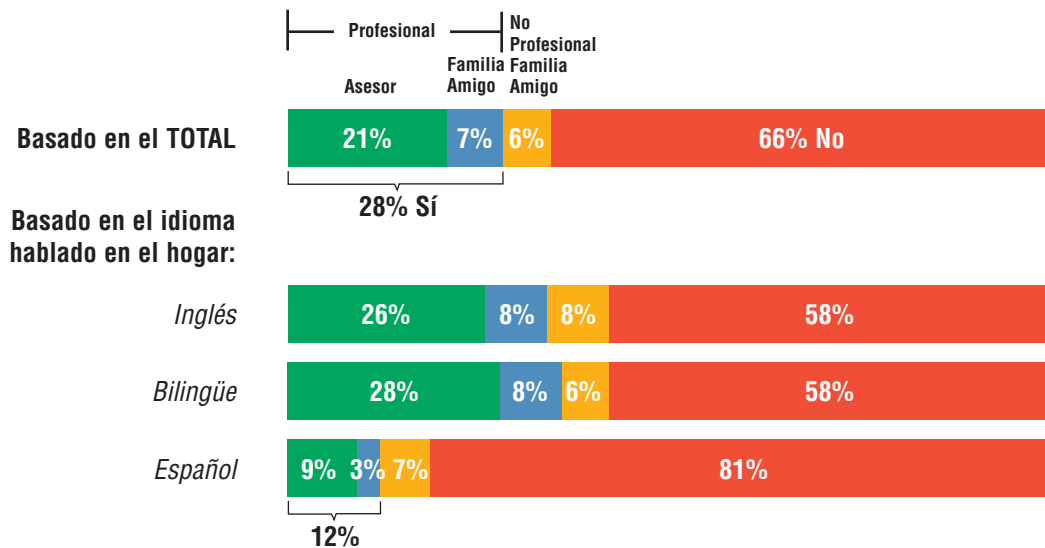
Los hispanoamericanos que viven en hogares que hablan español tienen menos probabilidad de buscar orientación financiera – sólo el 12% utiliza un asesor profesional comparado con el 34% de aquellos que viven en hogares que hablan inglés.

Algunos confían en el consejo de los amigos y la familia

Muchos de los asesores descritos son amigos o familiares (algunos de los cuales son profesionales financieros). Esta proporción aumenta entre los hogares hispanos donde se habla español y entre aquellos que nacieron en el extranjero, donde más de la mitad dicen que dependen de asesores “de la familia/amigos”. En cierto sentido, esta tendencia revela una preferencia por confiar en otros miembros de la comunidad hispana.

Esto también sugiere que algunos pueden estar recibiendo asesoramiento de planificación de jubilación que no es tradicional o que está fuera de los protocolos financieros establecidos.

Relación con un asesor financiero





Los asesores pueden ayudar a generar discusiones importantes – y esenciales – sobre la jubilación

Aproximadamente 4 de cada 10 están firmemente concentrados en las cuestiones críticas de la jubilación

A través de todos los segmentos demográficos y grados de aculturación, la jubilación capta la atención de la gente. Considerando una lista de tareas relacionadas con la planificación apropiada, cerca de dos tercios de los hispanoamericanos dijeron haber pensado en estas cuestiones.

- La mitad dijo haber pensado “mucho” sobre cuántos ahorros necesitarán para la jubilación.
- Las mujeres hispanas parecen estar un poco más preocupadas que los hombres, pero las cifras son altas para ambos sexos.
- Por supuesto, los que están cerca de la jubilación (55–64 años de edad) piensan más sobre las cuestiones de la jubilación, pero no por mucho mayor margen que las personas menores de 55 años.

Los asesores pueden sacar a la luz cuestiones importantes

Si bien no todos los inversionistas necesitan o desean la ayuda de asesores profesionales, es evidente que los que carecen de esa ayuda tienen mucho menos probabilidad de haber contemplado algunos de los pasos básicos e importantes hacia la planificación de una jubilación exitosa.

Pensando en el idioma como un indicador clave de la aculturación, es justo señalar que los hispanos que viven en hogares donde el inglés es el idioma dominante pueden tener un entendimiento más concreto de lo que necesitan para alcanzar sus aspiraciones de jubilación. Consecuentemente, han prestado definitivamente mayor atención a los temas acerca de la preparación de la jubilación en comparación con los hogares donde se habla español, dando un promedio de cerca de 15 puntos más alto a través de los temas.

Los hispanoamericanos están pensando en la jubilación

Basados en el total de encuestados

% “Mucho” o “Un poco”
Tienen un asesor

	Mucho	Un poco		Sí	No
Cuánto dinero necesita para la jubilación	48%	23%	71%	82	65
Qué productos financieros escoger para la jubilación	41%	25%	66%	79	60
Cuánto serán sus gastos de vida mensuales en la jubilación	39%	25%	64%	76	58
Cuántos años le durarán sus ahorros de jubilación	43%	19%	62%	75	56
Qué compañías financieras escoger para ayudar a ahorrar y planificar para la jubilación	34%	23%	57%	73	49

Los bancos pueden desempeñar una función importante

Estas relaciones son valoradas

Entre los que están ahorrando para la jubilación, el 76% indicó que están usando otro medio de ahorros aparte o como complemento de un plan de jubilación en el trabajo. La búsqueda de estos productos de inversión a menudo requiere que una persona procure proactivamente una relación con un asesor o institución financiera.

Tales relaciones parecen ser importantes para esta comunidad, ya que menos de 1 de cada 10 realizaron su compra de producto más reciente directamente por Internet o por teléfono.

Este patrón de compras sugiere que la presencia física local puede ser necesaria para penetrar eficazmente este mercado.

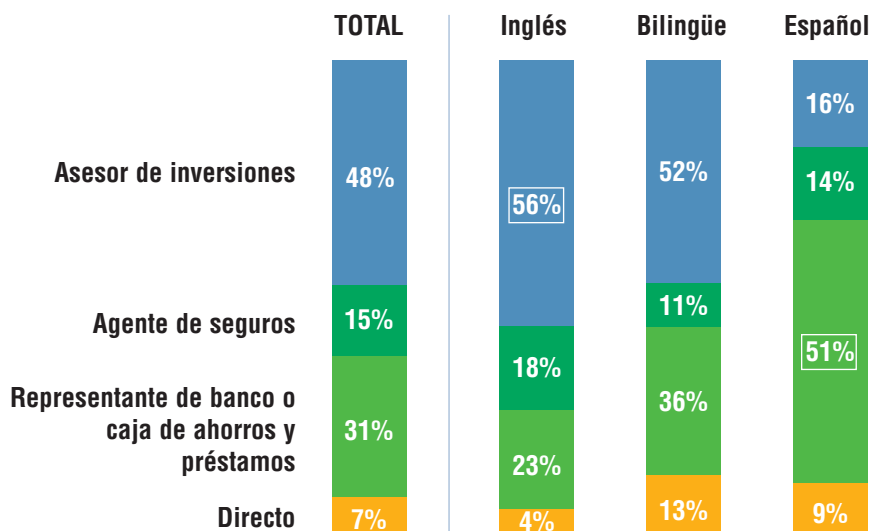
Bancos para hispanoparlantes

Los bancos y las cajas de ahorros y préstamos juegan un papel importante en la compra de productos de jubilación entre los hispanoamericanos, dando cuenta de 3 de cada 10 compras recientes en general y de la mitad de las compras entre las personas que viven en hogares donde se habla español.

Las instituciones de ahorros están posicionadas para satisfacer las necesidades financieras/de jubilación de la comunidad hispana, ya que a menudo son la primera relación financiera establecida por los inmigrantes, tienen sucursales locales con personal que habla español y ofrecen consultas financieras sin honorarios iniciales.

Asesor/canal de la compra más reciente de productos de ahorros de jubilación

Base: Los que aportan a una cuenta de jubilación fuera del trabajo



Nota: Se aceptan respuestas múltiples.



Los asesores financieros proporcionan impulso

Sólo 1 de cada 5 que “auto dirigen” sus inversiones tiene un plan financiero escrito

El contar con un plan financiero formal a menudo representa el mejor paso inicial para el éxito financiero en la jubilación y los datos a continuación ayudan a demostrar que las relaciones con asesores juegan un enorme papel en este proceso.

Todos los hispanoamericanos que tienen relaciones con asesores profesionales, también, tienen mucha más probabilidad de contar con un plan financiero que los que no tienen tales relaciones.

Incluso los que trabajan con asesores no profesionales, tales como familiares y amigos, tienen más del doble de probabilidad de contar con un plan financiero que los que no usan ninguna orientación externa.

El establecimiento de un plan de jubilación es un resultado vital de las relaciones con asesores

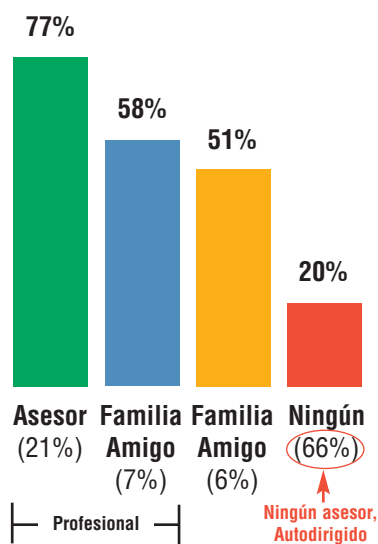
La influencia positiva de los asesores profesionales se evidencia en la conducta de ahorros para la jubilación así como en la planificación. En realidad, cualquier relación de asesoría aumenta el potencial de las actividades de ahorros de jubilación.

Un asesor profesional parece ser el factor que marca la mayor diferencia. Las personas que utilizan asesores que no sean familiares/amigos tienen mucha más probabilidad de establecer algún tipo de cuenta de ahorros de jubilación, comparado con los que no tienen asesor: 88% contra 54%.

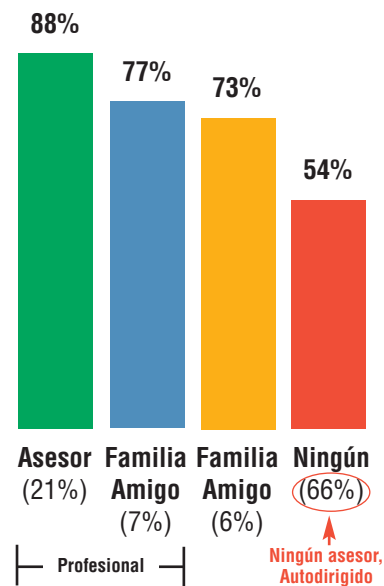
Aquellos con asesores también tienden a tener saldos de ahorros mucho más grandes, posiblemente debido a que comenzaron a ahorrar más temprano, tienen mayor capacidad de ahorro o han tenido el beneficio de una mejor orientación inversionista.

El impacto que los asesores tienen en la preparación para la jubilación

Tienen un plan financiero formal
(36% del total de encuestados)



Aportan a un plan de ahorros de jubilación
(64% del total de encuestados)



Resumen

1. Los hispanoamericanos aspiran a una jubilación exitosa

- Más de 5 millones de hispanoamericanos son de clase media y por arriba, lo que demuestra un nivel de progreso e independencia financiera que resulta en una mayor posibilidad de alcanzar sus metas de jubilación.
- Casi todo este subsegmento de la población hispana de Estados Unidos reconoce la seguridad financiera en la jubilación como una meta importante (90%).
- La mayoría tiene aspiraciones muy razonables, esperando “comodidad” (40%) o al menos ser “independientes” (39%).
- Aunque cerca de la mitad espera jubilarse antes de los 60 años de edad, más de 8 de cada 10 trabajaría más tiempo y aplazarían la jubilación con el fin de obtener una mayor seguridad financiera.

2. A pesar de los sueños, en general no hay confianza en lograr las metas

- Al evaluar las metas de jubilación contra los niveles de confianza, surgen considerables brechas.
- Existen diferencias entre la confianza y las metas “muy importantes” de que los ahorros alcancen para toda la vida (-30) y de tener suficiente dinero para mantener el estilo de vida en la jubilación (-24).
- Parte de esta ansiedad viene de la situación financiera actual de uno; a pesar de la calificación de “clase media”, muchos todavía están tratando de establecerse—un tercio está “luchando” o no puede “salir adelante.”

3. El progreso y la preparación financiera pueden vincularse con factores de aculturación

- Los patrones de aculturación social y financiera parecen estar vinculados; a medida que avanza el uno, también avanza el otro.
- Por ejemplo, el 83% de los hispanoamericanos “mayormente” aculturados (nacidos en EE.UU., con fluidez en inglés) tienen algún tipo de ahorros de jubilación comparado con sólo el 33% de los “no” aculturados (nacidos en el extranjero, sin dominio del inglés, menos tiempo en EE.UU.).
- Los hispanos que viven en hogares donde se habla español tienen una probabilidad dos veces mayor que los que hablan inglés de devengar ingresos menores de \$50,000 (70% vs. 32%) y de sentir que están luchando o rezagados en los ahorros (53% vs. 22%).

4. Dos tercios están ahorrando para la jubilación

- Entre los hispanoamericanos de 25 a 65 años de edad con ingresos del hogar de \$35,000 o más, el 64% tiene algún tipo de ahorros para la jubilación.
- Más de la mitad están ahorrando a través de un plan de jubilación en el trabajo (54%). Quizás como reflejo de la naturaleza sistemática de este método, muchos han tenido resultados positivos—más de un tercio de los “ahorradores” han acumulado \$100,000 en ahorros para la jubilación.
- Cerca de un cuarto de todos los encuestados no tienen acceso a un plan de ahorros de jubilación en el trabajo.

5. Muchos creen en la planificación cuidadosa, pero no tienen un plan formal ni la ayuda de un asesor

- Dos tercios no tienen un plan financiero escrito que podría con el tiempo ayudarles a alcanzar sus metas y sólo un tercio busca la orientación de un asesor.
- Los hogares menos aculturados a menudo carecen de orientación en absoluto, o dependen con más frecuencia del consejo de familia/amigos en vez de un profesional. Este grupo podría beneficiarse de una consulta personal en su propio idioma.
- Ocho de cada 10 creen que la planificación cuidadosa es la forma de alcanzar una jubilación exitosa y muchos han pensado “mucho” en las cuestiones específicas acerca de la planificación para la jubilación.

6. Los asesores financieros proporcionan impulso

- Cuando los hispanoamericanos tienen el apoyo y la orientación de un asesor profesional, tienen mucha más probabilidad de haber contemplado y haberse enfocado en los temas importantes de la jubilación.
- Aquellos que dependen de un asesor también tienen una mayor tendencia de aportar a algún tipo de cuenta de ahorros de jubilación (85% vs. 54%).
- A medida que este segmento de la población sigue adquiriendo mayor bienestar económico, la necesidad de una planificación cuidadosa y de orientación profesional también adquiere mayor importancia.