



**Para obtener información adicional,
comuníquese con:**

Autumn Latimore 1-800-323-7033

mediarelations@northwesternmutual.com

Los elementos del éxito provenientes de la encuesta nacional, indican la actitud de los hispanoamericanos hacia el trabajo y el dinero

Una encuesta realizada por Harris Poll, patrocinada por el Northwestern Mutual, indica que los hispanoamericanos reconocen la urgente necesidad de la planificación financiera

Milwaukee, WI, 20 de septiembre del 2015 – Northwestern Mutual, un líder reconocido en ayudar a las personas individuales y a las familias a lograr la seguridad financiera, hoy anunció los resultados de su Encuesta sobre los Elementos del Éxito (*Elements of Success Survey, EOSS*). El EOSS es un estudio de investigación de los consumidores con diversos antecedentes, cuya finalidad es entender mejor la manera en qué los estadounidenses definen la felicidad y los logros obtenidos en sus vidas. Los resultados obtenidos revelan importantes datos sobre las actitudes de los hispanoamericanos.

Cuatro de cada diez hispanos se describen a sí mismos como extremadamente exitosos, muy exitosos o exitosos en este momento, en comparación con la mitad de la población en general. La mayoría expresan una creencia fuerte en los beneficios como resultado del fuerte trabajo, los hispanoamericanos también creen que de ellos mismos dependerá su propio éxito financiero y que el éxito se lo tienen que merecer. Junto con el fuerte trabajo, la gran mayoría de los hispanoamericanos creen que hay igualdad de oportunidades para que todos puedan lograr sus sueños de éxito financiero, en comparación con menos de la mitad de la población en general.

Según el Sr. Christopher Meece, Director de la Estrategia Multicultural de Mercadotecnia y líder de los esfuerzos de la compañía en el Mercado Hispano, “Con nuestra encuesta sobre los Elementos del Éxito, Northwestern Mutual está aprendiendo no únicamente acerca del increíblemente sentido de los valores que posee la comunidad hispanoamericana, sino también lo optimistas que son acerca de lograr el éxito financiero. Los hispanoamericanos están buscando información sobre la educación financiera que les permita lograr sus metas financieras, tales como ahorrar para la educación o para comprar su propia casa. Respaldados por un acercamiento de planificación basado en las metas, nuestros representantes financieros de Northwestern Mutual están muy bien preparados para ayudarle a la comunidad a lograr sus metas —“cualesquiera que sean”.

El vivir libres de deudas e intensificando los ahorros y las inversiones, también describen el éxito financiero de los hispanoamericanos. Las características que destacan los individuos con una alta probabilidad de lograr el éxito financiero incluyen el ser personas polifacéticas, con una red social muy fuerte y con título universitario.

- Los hispanos mismos admiten que luchan para manejar su propio dinero y les falta la autoconfianza cuando así lo hacen.
- Los mismos hispanos se dan la calificación de C o más baja cuando evalúan qué tan bien manejan su propio dinero.

- El setenta por ciento de los hispanos no han creado un plan financiero.
- Uno de cada cinco hispanos siente que está en la línea de inicio en su tarea para lograr el éxito financiero – más alto que la población en general.
- Es más probable que los hispanos más jóvenes, o sea, los milenarios (de 18-39) crean que un título universitario es uno de los 3 elementos más importantes para lograr el éxito financiero, mientras que es más probable que los hispanos mayores de 40 años de edad digan que es el consejo de las personas mayores.

Metodología

Harris Poll llevó a cabo más de 4.300 entrevistas en junio del 2015. Estas entrevistas se hicieron entre adultos de los Estados Unidos Norteamericanos de 18+ años e incluyó a miembros de la población general.

Acerca de Northwestern Mutual

[Northwestern Mutual](#) ha estado ayudando a las familias y a los negocios a lograr la seguridad financiera por casi 160 años. Nuestros representantes financieros crean relaciones con los clientes por medio de un enfoque de planificación distintivo que integra los riesgos de administración con la acumulación de la riqueza, su preservación y distribución. Con \$230 billones en activos, \$27 billones en entradas, casi \$90 billones en activos bajo nuestra administración de productos y servicios de inversión y más de \$1.5 trillones de un seguro de vida de protección en vigor, Northwestern Mutual les ofrece la seguridad financiera a 4.3 millones de personas que dependen de nosotros para el seguro y soluciones de inversión, incluyendo seguro de vida, ingreso por discapacidad y seguro para el cuidado de salud a largo plazo; anualidades; servicios de fideicomiso; fondos de inversión; y productos consultivos de inversión. Northwestern Mutual goza del reconocimiento de la revista FORTUNE como una de compañías de seguros más admiradas--“*World’s Most Admired*” en 2015.

Northwestern Mutual es el nombre de mercadeo de *The Northwestern Mutual Life Insurance Company, Milwaukee, WI*, y sus subsidiarias. Northwestern Mutual y sus subsidiarias ofrecen un enfoque integral a las soluciones de seguridad financiera incluyendo: seguros de vida, seguro para cuidados a largo plazo, seguro para ingresos por discapacidad, anualidades, Seguro de Vida con beneficios para cuidados por largo termino, productos de inversión y productos y servicios consultivos. Entre las subsidiarias incluimos a *Northwestern Mutual Investment Services, LLC*, Corredor-concesionario, consejero de inversiones registrado, miembro de la FINRA y de la SIPC; la *Northwestern Mutual Wealth Management Company*, banco de ahorros de servicio limitado; y de la *Northwestern Long Term Care Insurance Company*.

###