
2024 | H A R K I N
**RETIREMENT
SECURITY**
SYMPOSIUM

El camino hacia el
bienestar financiero



Rayna Stoycheva, PhD*Directora de Política de Seguridad de las Jubilaciones*

The Harkin Institute

2800 University Ave

Drake University

Des Moines, Iowa 50311

Phone: 515-271-3222

Email: rayna.stoycheva@drake.edu**The Harkin Institute Contributors:****Lila Johnson**

Diseñadora gráfica y especialista en accesibilidad digital

Kathryn Kuckelman

Directora de Comunicación

Rayna L. Stoycheva, Ph.D.

Directora de Política de Seguridad de las Jubilaciones

Table of Contents**Discurso de Apertura de la Mañana 3**

Adam Carroll, Conferencista, Autor y Educador

Discurso de Apertura del Almuerzo 6

Mark Miller, Autor, Reinicio de la jubilación

Panel Uno 11

Plan de estudios de educación financiera y buenas prácticas

Panel Dos 12

Bienestar financiero para poblaciones vulnerables

Panel Tres 13

Elección de Medicare y gestión de los gastos sanitarios durante la jubilación

Debate 14

Alcanzar y medir la capacidad financiera

Exposiciones de la Feria de Bienestar Financiero 15**Galería de Fotos 17****Acerca del Instituto Harkin 18****¡Gracias a Nuestros Patrocinadores! 19**

Discurso de Apertura de la Mañana

Adam Carroll, Conferencista, Autor y Educador

Señoras y señores, hoy va a ser un buen día. Sé de buena tinta que hoy va a ser muy divertido, que van a aprender mucho, pero personalmente, la razón por la que creo que va a ser un buen día es que mientras me vestía esta mañana y me ponía estos pantalones, que hace un par de semanas que no uso, encontré este billete de 20 dólares.



¿Cuántos de ustedes se emocionan cuando encuentran dinero? ¿Hay alguien aquí? Sí. Y sé que el monto es diferente para cada uno. Algunos podrían emocionarse por un par de dólares. Algunos se emocionarán con 5 o 10. Pero 20 dólares para mí, oh, vamos, hoy va a ser un buen día.

Pensé: todo mi día va a cambiar gracias a este billete de 20 dólares. Por ejemplo, compré el venti esta mañana. Me acerco a la ventanilla para pagar y el camarero, muy amable, me dice: “por cierto, hoy tienes estrellas extra si lo pagas en la app”. Y pensé, bueno, tengo una aplicación aquí en mi dispositivo de distracción. Adelante, cárgalo. Lo que significa que... ¿es broma? Todavía tengo el billete de 20 dólares.

Tengo dos objetivos para todos los presentes hoy. Número uno, me gustaría que se divirtieran. Llevo más de 20 años enseñando sobre dinero. Y empecé a dar clases en el instituto y en la universidad. Y poco a poco empecé a envejecer hasta ser adulto. Y ahora enseño a todas las edades. Pero lo que descubrí es que cuando la gente se ríe, está aprendiendo. Y creo que una de las cosas que tenemos que hacer es que el

dinero sea cercano y divertido, porque hoy en día el dinero es cada vez más abstracto. Ya no es real. Así que tenemos que enseñar a las personas cómo manejar el dinero de una manera que es muy real, que tiene consecuencias muy reales, pero que técnicamente estamos utilizando dinero falso en el camino.

En segundo lugar, me encantaría que sacaran al menos una idea clara de cada uno de los oradores o ponentes que están hoy en el escenario. Tenemos presentadores increíbles. Los panelistas van a cambiar sus formas de pensar. Se compartirán grandes ideas. Y lo que les pediría es que por cada persona que se presente tomen una idea principal. Por favor, digan que sí. ¡Impresionante! Muy bien.

Nos encontramos en un momento en el que el dinero es cada vez menos real. Hoy usamos cifras que la mayoría de las personas ni siquiera podrían imaginar. Cuando empecé a impartir educación financiera, fue alrededor de 2004, y en el momento en que empecé a enseñar a los estudiantes sobre el dinero, había 200.000 millones de dólares de deuda pendiente en préstamos estudiantiles en Estados Unidos. Diez años después, en 2014, la deuda de préstamos estudiantiles en Estados Unidos ascendía a 1,2 billones de dólares. Así que pedimos prestado un billón de dólares en diez años. Y ahora estamos cerca de 1,8 billones de dólares 20 años después. Así que bajamos un poco el ritmo, pero sigue siendo impresionante. No obstante, cuando menciono la palabra un billón, es difícil siquiera imaginar lo que es esa cantidad para la mayoría de las personas.

También hace unos diez años hice un acto Ted X en la London Business School sobre un proyecto de investigación que había realizado. Jugué una partida de monopoly con mis hijos y puse dinero de verdad sobre la mesa para jugar. Mi hipótesis era que mis hijos jugarían al juego de forma diferente si yo tuviera 10.000 dólares en efectivo sobre la mesa de la cocina o si ellos utilizaran papelitos. Así que un viernes por la tarde fui a la ventanilla y dije: “Necesito 9.990 dólares en todas estas denominaciones de billetes que normalmente encontrarías en un tablero de monopoly”.

Y todos los cajeros eran muy amables, y revoloteaban alrededor de la ventanilla, preguntándome qué iba a hacer con todo ese dinero. Y dije, voy a ir a Prairie Meadows. Volveré en breve. No te preocupes. Pero llego a casa y pongo 10.000 dólares en

efectivo sobre la mesa de la cocina. Y nunca vieron los ojos de los niños iluminarse como los de los míos cuando cada uno recibió 1.500 dólares en capital inicial. Y nunca vieron los ojos de nadie iluminarse como los de mi mujer cuando todo volvió a empezar el lunes.

Pero lo que pensé fue: si jugamos con dinero real, ¿les hará jugar de otra manera? Y la razón por la que tenía esta hipótesis era que había pasado los últimos años viajando por los campus universitarios, transmitiendo un mensaje de educación financiera. Y esto es lo que vi. He visto a estudiantes, sobre todo de primer año, que se quedaban sentados y decían: “Esto no va conmigo”. No me importa. Y luego tenía a los mayores sentados delante, sudando la gota gorda porque estaban, como diciendo, ¡oh, Dios mío! Mis padres van a dejar de darme dinero y tengo que saber estas cosas.

Pregunté a los estudiantes de todas estas escuelas: ¿cuánto deberán en préstamos estudiantiles cuando se gradúen? ¿Y adivinen cuál fue la respuesta número uno? “No lo sé.” Y yo les decía, adivinen, hagan su mejor conjetura, y ellos decían, no podría ni siquiera hacer una conjetura. No tengo ni idea de cuánto. Observé a los alumnos de los comedores entrar y presionar la huella de su pulgar en el lector para comer el almuerzo del día. Y empecé a preguntarles, ¿cuánto costaba entrar aquí? Y tuve respuestas que oscilaban entre los 7 y los 17 dólares. No lo sabían porque todo era abstracto.

Lo que espero que podamos hacer hoy como grupo es empezar a averiguar cómo podemos hacer que el dinero sea más real en una era en la que cada vez es más abstracto. Porque los jóvenes de hoy, lo que están haciendo, es darse cuenta de que si tengo una tarjeta de débito o de crédito, puedo conseguir lo que quiera. Muchos de ellos no tienen ni idea de cuánto hay en su cuenta de Venmo, pero se emocionan mucho cuando la abren y ven que hay dinero.

Así que hoy vamos a hablar de cómo hacer que las lecciones sean más reales, más tangibles, porque creo que tenemos que hacer que la idea del dinero sea real y relacionable para las personas antes de que llegue un punto en el que todo sea muy, muy intangible.

Historia rápida sobre el juego del monopoly. Cada uno de mis hijos tiene su propia personalidad. Mi hija no es una jugadora muy estratégica. Juega al ajedrez comunitario y a las cartas de azar. Eso es todo. Lo llamamos la estrategia de la suerte. Mi hijo del medio es un jugador muy estratégico. Compra todos los ferrocarriles. Compra todos los servicios públicos, y luego

compra Boardwalk y Park Place e intenta llevar a la quiebra a las personas de esa manera. Mi hijo menor compra todo lo que cae en sus manos sin excepción, como corresponde. Siempre es la carretilla.

Y cuando empezamos a jugar y tuvimos dinero de verdad sobre la mesa, ocurrió algo increíble. Mi hija empezó a comprar propiedades porque veía que sus hermanos ganaban dinero. Mi hijo menor no compró todas las propiedades en las que aterrizó. En su lugar, contaba por adelantado cuántos espacios poseían propiedades su hermano o su madre o su hermana o su otro hermano. Y él decía, ¿cuánto cuesta el alquiler de esto? Y luego volvía a contar su dinero. Y en efecto lo que hizo fue que al jugar con dinero real, le hizo más conservador. Mi hijo mediano al final, uno muy estructurado, compró todos los ferrocarriles, compró todos los servicios públicos, pero en lugar de comprar Boardwalk y Park Place, compró Oriental y Baltic Avenue, que están, ¿dónde en el tablero? Justo después de pasar “go”. Son las propiedades más baratas del tablero. Y le dije a mi hijo, Nolan, que entonces tenía 8 años, le dije, Nolan, tengo curiosidad, ¿por qué compraste esos espacios? Y dijo: papá, son propiedades más asequibles.

En ese momento lloré una solitaria lágrima de orgullo porque ¡lo está entendiendo! Nos llevó a la quiebra a los cuatro que quedábamos alrededor de la mesa. Tenía 27 propiedades en la mano, 6800 dólares en efectivo, más dinero del que había visto en su vida.

Tomé este ejercicio y empecé a aplicarlo en las aulas. Se lo enseñé a los profesores. Se lo enseñé a los capacitadores. Y yo dije: lo que tenemos que hacer es educar a la próxima generación en torno al dinero para que entiendan los aspectos físicos y tangibles del dinero antes de darles tarjetas y teléfonos y relojes para pagar cosas.

Y he aquí la razón: nuestro cerebro se ilumina de forma diferente. Y esta es la ciencia, cosas muy interesantes detrás de esto. La gente puede incluso citar esto más tarde. Esto se hizo en el MIT Sloan School of Management. Y voy a leer un poco de esto porque voy a explicar un poco de la tecnología y la ciencia detrás de él.

Los investigadores del MIT de la Sloan School of Management utilizaron imágenes de resonancia magnética funcional en escáneres cerebrales para averiguar qué partes del cerebro de una persona se iluminan. Dijeron, te vamos a dar 100 dólares para que vayas a gastar. Y se iluminó una parte del cerebro de estas personas llamada núcleo accumbens, el centro del

placer del cerebro, donde se registra constantemente nuestra dopamina. Y efectivamente lo que encontraron fue que si alguien está a la expectativa de conseguir dinero, su cerebro se enciende de una manera que no es como soltar los frenos. Es más bien pisar el acelerador. Quiero que piensen en esto. Cuando las personas pagan por cosas y no tiene el aspecto tangible de deslizar el dinero por la mesa, lo que hace en realidad es que su núcleo accumbens empiece a dispararse. Y les daré un gran ejemplo para delinear las dos ideas.

Número uno, y esta es una pregunta para todos ustedes, ¿cuántos de ustedes serían propensos a guardar un billete de 50 o 100 dólares intacto en su cartera o bolso? Sí, difícil de romper, ¿verdad? ¿Y por qué es difícil de romper? Es un gran número, ¿verdad? No tenemos muchos. Así que quizá queramos quedarnos con ese billete de 100 o 50 dólares. Según la ciencia, hay una parte del cerebro que, cuando le pasas un billete de 50 dólares al cajero, activa un sensor de dolor. Esto es doloroso. No me gusta entregar esto. Pero al mismo tiempo, si estás en casa, navegas por Amazon y das con unclick ship por 47 dólares, el núcleo accumbens se dispara y dice, vaya, ¿cuándo llegan los drones? Van a dejar caer esta cosa en mi porche en poco tiempo. O estamos en la expectativa positiva o estamos en el dolor.

Y de lo que no se dan cuenta los estudiantes hoy en día es de que, cuando presionan la huella de su pulgar en un lector o a medida que envejecemos en diversas categorías más adelante en la vida, dejamos de manejar dinero real y pagamos las cosas pasando la tarjeta de crédito. Sepan esto: Estamos pisando el acelerador. No estamos soltando los frenos, porque nuestros cerebros se disparan de una manera diferente cuando utilizamos ese tipo de tecnología.

Así que hoy mi esperanza es ésta: que al final del día, a medida que más y más personas se levantan y comparten, ya sea en los paneles, ya sean los oradores aquí en el estrado, lo que espero es que su conclusión de todo esto sea que vamos a encontrar una manera de hacer que el dinero sea realmente tangible en este momento, identificar cómo es real, de modo que cuando empecemos a operar en áreas donde no es real, en realidad podamos entender las emociones que estamos sintiendo a su alrededor.

Y mi esperanza hoy es que, de nuevo, algunos de los oradores y presentadores compartan esta idea de que las emociones que sentimos en torno al dinero, y hay más de 100 emociones que están vinculadas al dinero, las emociones son la razón por la que tomamos las decisiones que tomamos. Por lo tanto,

primero tenemos que entender cuáles son nuestras conexiones emocionales con el dinero para entender la realidad del dinero y luego avanzar hacia la toma de grandes decisiones.

Pero lo que yo quería ver, y lo sugerí a los campus universitarios de todo el mundo, era que un estudiante, si iba a pedir dinero prestado para pagarse los estudios, primero tenía que sacarlo en efectivo para ver cómo quedaba repartido y luego ir al registro o a la oficina financiera y decir: esto es para el otoño de 2024 e ingresarlo. Estoy totalmente comprometido con el campus. Estoy al corriente de mis gastos universitarios.

Pero lo que sucede hoy en día, por desgracia, para ilustrar aún más que el dinero no es real, un estudiante llena una FAFSA, un correo electrónico se envía desde la universidad, no a los padres sino al estudiante porque ahora tienen 18 años, y dice, haga clic aquí para aceptar su oferta de ayuda financiera. Es tan sencillo como pulsar un botón. Eso inmediatamente podría generar 10, 12, 15, 20, 30.000 dólares o más en deuda de préstamos estudiantiles. La razón por la que me apasiona tanto este tema en un seminario de preparación para la jubilación es que he pasado 20 años de mi vida preparando a los jóvenes profesionales para lo que será su jubilación. Y creo que todos tenemos que hacer un buen trabajo al hablar de dinero y hacerlo muy real para esa generación.

Lo que debemos aprender hoy al hablar de la preparación para la jubilación es cómo hacer que el dinero sea real antes de que se convierta en algo completamente abstracto. Y hoy he dado algunos conceptos y nociones ridículas. Pero todo ello es muy, muy tangible, y se encuentra en las conversaciones que mantengo con las personas. Tengo muchas pruebas anecdóticas, pero la evidencia que tengo es que hay muchas personas ahí fuera que no perciben el dinero como real, lo tratan como falso. Y como tal, luego se meten en serios problemas por el camino. Nuestro objetivo es ayudar a resolverlo.



Discurso de Apertura del Almuerzo

Mark Miller, Autor, Reinicio de la jubilación

Moderado por Chris Ferrell, colaborador senior de Economía; Radio Pública y Mercado de Minnesota



CHRIS: Mark, ¿qué te impulsó a escribir el libro “Reinicio de la jubilación”?

MARK: En mi trabajo de los últimos 15 años sobre la jubilación y el envejecimiento, he tratado tanto el aspecto de las finanzas personales como temas de política pública. A lo largo de los años, me he dado cuenta de que gran parte del periodismo sobre finanzas personales que se escribe sobre la jubilación se centra en los lectores que probablemente menos necesitan la ayuda. Está orientado a personas que tienen inversiones, activos sobre los que tienen que tomar decisiones y que quizá se enfrenten a algunos retos fiscales interesantes. Y que la otra cara de la moneda son las personas que realmente está luchando con la noción de jubilación desde el punto de vista de los activos financieros. Y no se investigó mucho para ellos. Por eso quise escribir un libro en el que se explicaran algunas cosas que se pueden hacer en caso de que uno esté pronto a jubilarse y no esté preparado financieramente.

Y desde el punto de vista de la definición, utilizo una definición muy simple de preparación financiera para la jubilación. Se analiza la capacidad de una persona para reemplazar los ingresos previos a la jubilación: ¿qué porcentaje de sus ingresos previos a la jubilación podrá reemplazar en la jubilación con el Seguro Social más los ahorros y una pensión, si tiene la suerte de contar con ella? Y cuando se analiza esto, se ve que dependiendo de la investigación de quién se mire, hay mucho desacuerdo sobre cuál es la cifra correcta. Pero puedo afirmar sin temor a equivocarme que al menos la mitad, y quizá más del 60 %, de los hogares estadounidenses que se acercan a la jubilación, es decir, a menos de diez años de la jubilación, lo hacen sin los recursos adecuados para reemplazar sus ingresos previos a la jubilación.

Sé que hoy nos centramos en la educación financiera. Personalmente, considero muy valiosa la idea de la educación financiera para los jóvenes en torno a temas como los riesgos de las tarjetas de crédito con tipos de interés elevados y los aspectos básicos de la gestión del dinero. La jubilación, me parece, es una cuestión realmente diferente. Estamos hablando de que después de décadas de lo que te ha pasado en tu vida financiera, ¿cuál es la situación acumulada en la que te encuentras cuando se acerca la jubilación? Y la jubilación es una propuesta cara, y es un reto complejo. La transición a la jubilación es, en mi opinión, una de las más complicadas.

Soy escéptico en cuanto a que la educación financiera sea una solución primaria a los problemas que nos aquejan en lo que respecta a la preparación para la jubilación. No digo que sea algo malo, pero creo que desvía la atención de lo que es más importante, que en mi opinión son los problemas estructurales de nuestros sistemas que nos llevan a una situación en la que al menos la mitad, quizá más, de los hogares van a tener dificultades en la jubilación.

CHRIS: ¿Cuáles son algunos de esos problemas estructurales?

MARK: Bueno, nos fijamos en las necesidades que compiten por el dólar disponible, el alto costo de la vivienda, el alto costo del cuidado de los niños, el alto costo de la universidad, las crisis inesperadas que afectan a las personas a lo largo de su vida laboral, ya sabes, emergencia sanitaria, un divorcio, una discapacidad.

Alguien que tenga 55 años en 2021 habrá vivido o trabajado durante cuatro recesiones que podrían haberle dejado en paro durante largos periodos de tiempo. Y las recesiones económicas suelen afectar más a los trabajadores de más edad. Les cuesta más recuperarse. Dos de las recesiones fueron especialmente devastadoras, la Gran Recesión y también la recesión inducida por la pandemia, las cuales provocaron graves pérdidas de empleo. Y la Gran Recesión incluyó una crisis inmobiliaria en la que las personas perdieron sus casas, sus patrimonios inmobiliarios.

Creo que a veces tendemos a tener poca memoria en este país sobre estos acontecimientos.

Tendemos a pensar que están en el pasado, pero tienen repercusiones duraderas. Si te quedas sin trabajo durante unos años, no recuperas ese terreno. En algún momento volverás a trabajar y retomarás el ritmo. Pero las pérdidas son permanentes y se agravan.

Hay mucha desigualdad en el sistema. Hay muchos problemas estructurales. Voy a ofrecer este comentario muy franco. Veo que el sector de los servicios financieros invierte mucho dinero en la educación financiera, y preferiría que se centrara principalmente en resolver los problemas estructurales. Eso incluye un sistema más universal de ahorro para la jubilación, la mejora y ampliación de las prestaciones del Seguro Social, y la simplificación de Medicare, lo cual sería realmente impresionante. Hay una serie de ámbitos en los que creo que el sector privado podría desempeñar un papel de liderazgo para tratar de impulsar las políticas públicas de forma que aporten soluciones a escala.

CHRIS: En 2014, el senador Harkin presentó un proyecto de ley que incorporaría a todo el mundo al sistema de ahorro para la jubilación. Teniendo en cuenta que cerca de la mitad de los trabajadores del sector privado no están cubiertos por un plan de empresa, ¿qué opinas de abordar este problema estructural?

MARK: Fue una legislación muy visionaria. Y se propusieron ideas posteriores en ese ámbito. Las personas adquieren y cancelan la cobertura cuando cambian de trabajo. Entonces surgen problemas con la portabilidad y el movimiento de esos dólares del trabajo "A" al trabajo "B" y al trabajo "C", o incluso se quedan atrás, que es el peor resultado. Si los saldos son pequeños, la empresa los echa del plan y pasan a lo que se denomina I.R.A. de puerto seguro, que suele ser un mercado monetario que no paga casi nada pero que tiene comisiones elevadas.

El sistema 401(k) funciona muy bien para las personas con mayores ingresos que trabajan para grandes empresas. Las grandes empresas suelen tener planes 401(k) realmente buenos, y con ello me refiero a menús de inversión sólidos, menús de inversión sencillos y costos realmente bajos. Existe un problema estructural en el mercado de los planes 401(k) para las pequeñas empresas, y es que la gestión y administración de un plan 401(k) tiene un costo de referencia. Cuando esos costos se reparten entre un gran número de empleados y un gran número de activos, se pueden reducir. Y cuando se trata de aplicar esos costos a un plan pequeño, es mucho más difícil hacerlo. Hicimos una simulación simple en tres escenarios diferentes, y la diferencia en la acumulación para este trabajador desde el costo más alto al más bajo en el momento de la jubilación fue, creo, de alrededor de 1,5 millones de dólares.

El Seguro Social suele sustituir, por término medio, alrededor del 40 % de los ingresos previos a la jubilación, un poco menos en el caso de las personas acomodadas y un poco más en el caso de los ingresos más bajos. ¿Cómo tapar el resto de esa brecha? Por lo general, la regla general es que hay que sustituir el 80 % de los ingresos previos a la jubilación, lo cual puede no ser correcto en todos los casos, y hay formas de ajustarlo para que el obstáculo sea un poco menor. Pero digamos que es el 80 %. Y si vas a obtener el 40 % del Seguro Social, el resto debe proceder de este sistema de contribuciones definidas que no está funcionando muy bien en muchos casos.

Existieron distintas propuestas diferentes que se hacen eco de lo propuesto por el senador Harkin. Una de ellas es la idea de la cuenta de jubilación garantizada. Tienes estas iniciativas estatales, programas estatales I.R.A. de inscripción automática, centrados en las personas que trabajan para pequeñas empresas que no tienen sus propios planes. Otra idea es abrir el Thrift Savings Plan (TSP) federal a cualquiera que no tenga acceso a un plan de empresa. Necesitamos algo parecido: un plan 401(k) de inscripción automática patrocinado por el gobierno federal en el que todo el mundo estaría inscrito. Sería transferible. Se movería contigo a medida que avanzas en tu vida.

CHRIS: ¿Qué es lo más importante que has aprendido en los 15 años que lleva informando sobre temas de jubilación?

MARK: En primer lugar, la complejidad es el enemigo. Y esto habla, creo, de la cuestión de la educación financiera. Ya sabes, las dos cuestiones son: la cuestión estructural, como acabo de describir y la complejidad de los retos a los que se enfrentan las

personas en el momento de la jubilación. Cuando se es joven, el principal reto a la hora de planificar la jubilación es ahorrar. Si lo estás haciendo y estás en un buen plan 401(k), estupendo.

A medida que se acerca la jubilación, se plantean muchas preguntas complejas. ¿A qué edad hay que solicitar el Seguro Social? La transición del seguro por enfermedad patrocinado por la empresa a Medicare es realmente complicada y, de hecho, puede resultar algo traicionera. Lo mismo si estás pasando de un plan de la Ley de Asistencia Asequible a Medicare. Y luego, a medida que avanzas en la jubilación, ya sabes, hacer frente a la desacumulación. ¿Cuál es la cantidad segura que debes retirar de tu cuenta cada año? Hay debate al respecto. Cómo hacer coincidir el Seguro Social con lo que vas retirando de los ahorros. ¿Hay que aprovechar de alguna manera el capital inmobiliario o no? Tipos impositivos.

CHRIS: Hay que replantearse la palabra “jubilación”. En 2023, una de cada cinco personas de 65 años o más tenía empleo, es decir, cuatro veces más que a mediados de los años 80. ¿Qué te parece la idea de trabajar más tiempo?

MARK: Bueno, creo que trabajar más tiempo, cuando se puede, puede ser uno de los puntos de apoyo más importantes para mejorar el resultado de la jubilación por varias razones. Uno, son más años viviendo de los ingresos salariales y menos años viviendo de tus ahorros. Dos, puede permitir una posterior solicitud de Seguro Social. Y llegaremos al Seguro Social en un minuto. Sin embargo, cuanto más tarde se solicite el subsidio hasta los 70 años, más ingresos mensuales se percibirán. Pueden ser más años de ahorro, y más tarde en la vida es normalmente cuando la gente tiene sus salarios más altos. Y también significa más años con seguro médico subvencionado por el empleador, lo que generalmente significa que sea menos costoso que estar en Medicare, aunque a veces eso está muy reñido. La investigación demuestra que incluso trabajar unos años más puede ser enormemente beneficioso para mejorar los resultados de la jubilación. Pero siempre digo que trabajar más tiempo es una gran aspiración, pero no es un plan. La razón por la que no es un plan es que la vida pasa, ya sabes. Las personas se enferman o tienen que dejar el trabajo para cuidar a un familiar enfermo. Se produce agotamiento laboral. Las pérdidas de empleo ocurren. Ya sabes, muchas de las personas que perdieron sus empleos cerca de la jubilación en la Gran Recesión, simplemente nunca volvieron a trabajar.

CHRIS: ¿Por qué es tan importante comprender el Seguro Social y Medicare?

MARK: Empecemos por el Seguro Social. Puedes solicitar beneficios de jubilación a partir de los 62 años o esperar hasta los 70 años. Y la cuantía de los beneficios que percibas va a girar en torno a lo que se denomina la edad de jubilación plena o normal. Y esta es una frase confusa. Se podría pensar que plena significa máxima. Pero lo que en realidad significa es el 100 % del beneficio que has obtenido, y eso suele ser para la mayoría de las personas ahora mismo alrededor de los 66 años, y se está pasando a los 67. Y si esperas más, seguirá acumulando créditos de jubilación diferida hasta los 70 años, que aumentan tus beneficios.

Pero, por supuesto, para retrasar hay que tener ingresos para vivir. Si sigues trabajando, estupendo. Y si no es así, puede resultar más difícil retrasarlo. Hay estudios que demuestran que las personas que tienen activos financieros pueden incluso beneficiarse retrasando el Seguro Social y viviendo de sus ahorros mientras esperan. Creo que hay muchas pruebas que sugieren que puede ser una buena estrategia, pero a las personas les da un poco de miedo. Una vez más, va en contra de la psicología del comportamiento humano, de lo que pensamos que deberíamos hacer, aferrarnos a esos ahorros. Pero lo que en realidad estás haciendo es comprar ingresos de pensión adicionales porque el Seguro Social está garantizado de por vida.

Por lo tanto, en términos generales, yo digo que para la mayoría de las personas, reclamar con retraso es algo bueno. No es el caso universalmente, y es una decisión muy personal. Y puede haber muy buenas razones para presentar la solicitud antes de tiempo. Digamos que no gozas de buena salud. Realmente necesitas el dinero.

CHRIS: Ahora, estoy seguro de que has oído esto. Las personas dicen, bueno, el Seguro Social no va a estar ahí.

MARK: Correcto, cada año los fideicomisarios del Seguro Social publican su informe sobre la salud del programa. Y cada año genera titulares en las noticias que el Seguro Social se encamina hacia la insolvencia en 2033, 2034. Y las personas oyen la palabra “insolvencia” y piensan: no me va a quedar nada, a tu pregunta. Así que es una palabra muy desafortunada. Lo que significa es que en ese momento se habrá agotado el fondo fiduciario del Seguro Social y el programa sólo pagará prestaciones basadas en el flujo de caja procedente del impuesto sobre la nómina, que sólo será suficiente para cubrir alrededor del 80 % del beneficio prometido. Por tanto, si no se toman medidas para cambiar esta situación, se producirá un recorte del 20 % en los beneficios del Seguro Social para todos, incluidos los jubilados actuales.

Las personas como yo siempre pensamos, bueno, el Congreso ya se encargará de hacer algo. Y sin embargo no lo hacen. Lo resumiré así. Los demócratas se han unido en torno a un plan bastante cohesionado y razonable. Reclaman subidas de impuestos a las personas con rentas altas y algunos aumentos modestos de los beneficios al mismo tiempo para restablecer la solvencia. Ahora, la solvencia, por ley, el Seguro Social debe proyectar la solvencia 75 años en el futuro. Pero los planes que están sobre la mesa por parte de los demócratas suelen prolongar la solvencia de siete a diez años, y entonces diremos que no es suficiente. Pero al menos evitaría el problema.

Ahora, en el lado republicano, tienes básicamente dos bandos. Ya no existe una posición unificada. Trump ha dicho repetidamente, bueno, no voy a tocar el Seguro Social. Pero en realidad, no tocarlo significa que nos dirigimos al recorte del 20 % y al precipicio. Así que si no lo tocas, estás diciendo que vamos a recortar el Seguro Social un 20 %.

Los republicanos del Congreso, que son más bien el grupo del partido del té en el Congreso, presentan cada año una propuesta más sustantiva y detallada en un documento llamado Republican Study Committee, que puede descargarse en línea. Reclama edades de jubilación más elevadas y la comprobación de los recursos del Seguro Social principalmente como forma de resolver el problema. Y algunos aumentos modestos de los beneficios del extremo de ingresos bajos.

Aumentar la edad de jubilación es una de las soluciones a los problemas del Seguro Social. Todos vivimos más, así que deberíamos retrasar la edad de jubilación. Bueno, en primer lugar, no todos vivimos más. Los aumentos de la longevidad se observan sobre todo en las cohortes con mayores ingresos y mejor educadas. Y aunque esto suene razonable, lo que las personas no entienden es que sigue siendo un recorte de beneficios. Si tu edad de jubilación es 66 años, llegas a los 66, presentas la solicitud y cobras el 100 %. Si la edad de jubilación plena son los 68 años, ahora tienes que esperar dos años más para llegar a esa edad, y puede que no vivas necesariamente dos años más.

Creo que lo que va a ocurrir en realidad es que vamos a llegar hasta ese precipicio, y entonces habrá una solución de emergencia. Y la solución de emergencia será un rescate del Seguro Social financiado por la deuda, lo que significa que habrá una inyección de ingresos generales en el programa para evitar el recorte, lo que significará pedir prestado para hacerlo. Eso supondría un cambio profundo en las finanzas del Seguro Social, porque hasta ahora el programa se ha

autofinanciado, lo que significa que se financia al 100 % con el impuesto sobre la nómina.

CHRIS: Ahora quiero preguntarle brevemente sobre Medicare, que cada vez que escribo sobre Medicare, siempre siento que cada frase tiene el potencial de ser incorrecta. Porque en Medicare todo tiene una excepción.

MARK: Mi ejemplo de la complejidad del sistema de jubilación. Sin duda, es el más complicado. Bueno, hay algunas cosas que creo que son realmente críticas. Una es comprender las normas de afiliación obligatoria a Medicare. Se supone que todo el mundo tiene que estar afiliado a los 65 años, con una excepción importante: si a los 65 años sigues trabajando y tienes un seguro de enfermedad de una empresa. Y si no te inscribes, empiezas a acumular estas penalizaciones por inscripción tardía, el 10 % de la prima de la parte B por cada 12 meses de retraso, y eso es una penalización de por vida.

El segundo aspecto realmente importante de Medicare es que ahora tenemos este sistema bifurcado de Medicare y Medicare Advantage, que es la alternativa de atención gestionada ofrecida comercialmente, todo ello en una solución a la tarifa tradicional para servicio Medicare. Y Medicare Advantage se está volviendo cada vez más popular. Actualmente representa la mitad de todas las matriculaciones, y las personas creen que va a aumentar.

Se trata de una propuesta comercial muy seductora y atractiva porque puede resultar menos costosa en cuanto al monto que se paga por adelantado en concepto de primas, y a las personas les gusta la sencillez de la solución todo en uno. Muy a menudo se fijan en algo que les ofrece una compañía de seguros que quizá ya conocen de algún trabajo, sin entender algunas cuestiones al respecto. Una de ellas es que Medicare Advantage es realmente diferente del seguro de empresa que hayas podido tener.

Y la otra cuestión realmente importante que debe comprenderse es que la decisión de inscribirse en Medicare Advantage en el punto de inscripción inicial podría, desde un punto de vista práctico, ser una decisión irrevocable. Al inscribirse en Medicare tradicional: Medicare partes A y B, y la parte D de prescripción, muy a menudo también estarás firmando un plan suplementario de Medigap. Recogen los gastos totales de bolsillo, incluidos los copagos. Bueno, las normas de inscripción de Medigap son que en el punto inicial de la inscripción en la parte B, hay una ventana, una ventana de acceso a la inscripción garantizada que está abierta para ti, lo que significa que las aseguradoras Medigap no pueden rechazarte por una condición preexistente,

y tienen que ofrecerte la mejor tarifa vigente en el mercado. Pero si decides cambiar de Medicare Advantage a Medicare tradicional, y necesitas contratar Medigap, es posible que no puedas obtener Medigap en ese momento porque perdiste esa ventana garantizada.

A todo esto, hay que añadir lo complicado que resulta buscar planes. Y sabía que iban a tener un panel sobre todo esto por la tarde con personas del programa SHIP de Iowa, eso es genial. Pero es algo increíblemente complicado, y no hay suficientes buenos consejos por ahí. El programa SHIP hace un gran trabajo, pero carece de recursos suficientes. No se ajusta como debería respecto de ser capaz de asesorar a todos y ofrecer el tipo de asesoramiento imparcial que se espera de este programa.

Y, de nuevo, vuelvo al punto de que creo que hay problemas estructurales. Intentamos averiguar cómo podemos asesorar y educar mejor a las personas. ¿Qué tal si simplificamos Medicare? No hay ninguna razón por la que tengamos que tener un plan de medicamentos de la parte D independiente. Podría ser un beneficio estándar de la parte B. Escribo mucho sobre Medicare y, como ustedes, siempre me preocupa equivocarme. Es lo complicado de Medicare.



"Miller's knowledgeable guidance will offer both reassurance and an action plan. Buy this book!"—HELAINE OLEN, columnist, the *Washington Post*

RETIREMENT REBOOT

Commonsense Financial Strategies
for Getting Back on Track

MARK MILLER

author of *The Hard Times Guide to Retirement Security*

Panel Uno

Plan de estudios de educación financiera y buenas prácticas

- El panorama de la educación financiera en Estados Unidos evoluciona rápidamente. En los últimos tres años, el número de estados que exigen la educación financiera ha aumentado de 8 a 25.
- Tiene sentido empezar la educación financiera a una edad temprana porque los niños empiezan a aprender habilidades de funcionamiento ejecutivo (la capacidad de planificar, hacer malabarismos con múltiples tareas y ejercer el autocontrol) a una edad temprana. Cuanto antes aprendan los niños cómo funciona el dinero, antes podrán empezar a hacer que el dinero trabaje para ellos.
- Aunque el impulso a la educación financiera está cada vez más presente, existen serios obstáculos. Entre ellos se encuentran la necesidad de más educadores cualificados, la formación de maestros generales sobre educación financiera, la falta de coordinación entre los niveles de primaria, secundaria y bachillerato, y la ausencia de educación financiera como requisito de graduación en algunos estados.
- Para garantizar un acceso equitativo a la educación financiera, los panelistas ofrecen recursos y materiales gratuitos para formar a los maestros, un plan de estudios gratuito para los estudiantes, cuentas de ahorro universales para los niños y recursos educativos accesibles para los estudiantes con discapacidades y aquellos que hablan diferentes idiomas.
- La relación entre padres, hijos y conocimientos financieros es recíproca. Los niños aprenden lecciones financieras mediante la observación de la forma en que sus padres gastan y hablan de dinero. Cuando los niños reciben educación financiera en la escuela, se llevan las lecciones aprendidas a casa.

Pregunta/Respuesta

Pregunta: ¿Cómo podemos aprovechar las oportunidades intergeneracionales para enseñar y orientar iniciativas de educación financiera?

Respuesta: Los mayores y las personas de todas las edades pueden ofrecerse como voluntarios en organizaciones comunitarias que enseñan conocimientos financieros a los jóvenes, como Junior Achievement Finance Park of Central Iowa. Las organizaciones que enseñan a los niños cultura financiera les animan a hablar de finanzas con sus familiares y educadores, con la esperanza de transmitir a los estudiantes la sabiduría de las experiencias vividas.

Panelistas:

- **Stefanie Wager**, Asesora de estudios sociales, educación financiera e idiomas del mundo; Departamento de Educación de Iowa [Moderadora]
- **Jennifer Anderson**, Administradora de habilidades financieras para la vida inteligente; Universidad de Northern Iowa
- **Suzanne Bartholomae**, Profesora Asociada y Especialista Estatal de Extensión; Extensión Estatal de Iowa
- **Ryan Osborn**, Presidente; Junior Achievement de Central Iowa
- **Amanda Volz**, Directora de Desarrollo Profesional; NextGen Finanzas Personales



Panel Dos

Bienestar financiero para poblaciones vulnerables

- El bienestar financiero se basa en cuatro pilares: el control de las finanzas cotidianas, la capacidad de absorber cualquier tipo de shock, la autonomía para tomar decisiones, que es el pilar fundamental, y el establecimiento de objetivos financieros y el trabajo para alcanzarlos.
- El acceso también es fundamental para el bienestar financiero. Acceso a instituciones financieras como la banca y acceso a servicios gratuitos para asistir a las personas con ingresos bajos o moderados.
- La vulnerabilidad financiera refleja retos en los cuatro pilares, así como en el acceso a los servicios financieros. Los hogares más vulnerables económicamente también son difíciles de alcanzar en la comunidad porque enfrentan muchos obstáculos. La vulnerabilidad financiera tiene costos económicos tangibles para toda la comunidad.
- Las empresas pueden conectar y ayudar a servir a las personas de las comunidades afectadas si siguen invirtiendo en organizaciones que puedan proporcionarles datos que ayuden a fundamentar la decisión, y colaboran con una organización comunitaria que esté apoyando a las poblaciones vulnerables in situ. La representación es importante para asegurarse de que se escuchan las voces de la comunidad en torno a la mesa para las poblaciones a las que se sirve para ayudar a informar sus decisiones.
- Los problemas económicos y de salud mental y física están relacionados y funcionan en ambas direcciones. Las malas finanzas pueden afectar a la salud mental y física, y una disminución de la salud mental puede provocar gastos excesivos y síntomas de salud física.
- Para atender a las personas económicamente vulnerables, las empresas tienen que generar confianza con las personas y la comunidad, así como conocer su comunidad. Para servir mejor a las personas, hay que conocer sus necesidades y saber cómo atenderlas lo mejor posible. Es necesario comprometerse con las comunidades y comprender sus necesidades reales. Como organizaciones, a veces es fácil determinar lo que pensamos o sentimos que son las necesidades; y las soluciones no necesariamente coinciden, por lo tanto, tenemos que replantearnos este enfoque.

Pregunta/Respuesta

Pregunta: ¿Cómo ayuda a los estudiantes con discapacidades que actualmente cursan estudios universitarios en su bienestar financiero?

Respuesta: Hay universidades que apoyan a los estudiantes con despensas de alimentos y ropa, servicios de apoyo para garantizar que el estudiante tenga lo que necesita. Hablamos de equidad, para que un estudiante tenga el mismo acceso al aula; ahora tienen esa asistencia adicional para asegurarse de que lleguen a graduarse. Para los estudiantes con discapacidades, también es importante reforzar los servicios de salud conductual en el campus.

Panelistas:

- **Jo Christine Miles**, Directora de la Fundación Principal y de Relaciones con la Comunidad Principal; Principal [Moderadora]
- **Ena Babic Barnes**, Directora Ejecutiva; Fundación de Cooperativas de Crédito de Iowa
- **Joy Esposito**, Directora Adjunta, actualmente Directora Interina; Evelyn K. Davis Centro para Familias Trabajadoras
- **Angela Fontes**, Vicepresidenta de Política e Investigación, Trabajo de Salud Financiera



Panel Tres

Elección de Medicare y gestión de los gastos sanitarios durante la jubilación

- El programa Medicare se ha vuelto cada vez más complejo por la cantidad de opciones disponibles y los plazos tan cortos para tomar decisiones.
- Aunque hay recursos disponibles para ayudar a tomar estas decisiones, las encuestas siguen mostrando que muchas personas no utilizan estos recursos y prefieren consultar con familiares y amigos, o tomar estas decisiones por su cuenta.
- En la fase inicial de inscripción, a las personas les cuesta navegar por los plazos, la secuencia de opciones y, simplemente, procesar el volumen de información.
- Con la creciente dependencia de las redes sociales, también es preocupante si las personas utilizarán la información allí para tomar decisiones en lugar de tomarse el tiempo para hablar con un consejero en una oficina de SHIP.
- Justice in Aging aboga por reducir el número de opciones de planes para que sea significativo hacer comparaciones entre ellos. Cuando hay tantas opciones de planes, es imposible tomar una decisión con conocimiento de causa.
- La elección entre Medicare tradicional y Medicare Advantage no está equilibrada. Con Medicare, se elige una red de proveedores más amplia, pero sin beneficios complementarios. Con Medicare Advantage, se reciben servicios dentales y oftalmológicos, pero es posible acceder de forma limitada a algunos proveedores. Es difícil sopesar el valor de estos y muchas veces no se discute fuera del asesoramiento uno-a-uno con el programa SHIP.
- El buscador de planes de Medicare.gov también es una buena alternativa para revisar las opciones de planes, aunque no funciona tan bien para quienes tienen doble cobertura (Medicare y Medicaid). Los CMS están trabajando para mejorar el funcionamiento del buscador de planes.
- La cobertura de Medicare incluye muchos servicios preventivos y recientemente se han añadido más vacunas.
- Existen varios programas para ayudar a compensar los costos, por ejemplo para la cobertura de medicamentos con receta, las primas de la Parte B o los copagos.
- Los asesores de SHIP de Iowa están disponibles por teléfono, Zoom, o en persona para conversaciones uno-a-uno sobre la inscripción y los beneficios.
- Muchas personas tampoco lo hacen, pero es importante evaluar la cobertura cada año.

Pregunta/Respuesta

Pregunta: Muchas personas no entienden la diferencia entre Medicare tradicional y Medicare Advantage, incluso después de haberse inscrito. Concretamente, desde el punto de vista de los profesionales, la autorización previa en Medicare Advantage supone una gran diferencia en la forma de prestar la asistencia. ¿Qué crees que ocurrirá en el futuro con esto?

Respuesta: Necesitamos que los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid (CMS, por sus siglas en inglés) aborden la cuestión de la autorización previa porque crea desigualdades en la atención sanitaria. Los CMS han publicado normas al respecto en los últimos años, pero aún queda mucho por hacer.

Panelists

- **Joshua Pearson**, investigador principal, Instituto Harkin [Moderador]
- **Amber Christ**, Directora Gerente de Defensa de la Salud, Justice in Aging
- **Kristin Griffith**, Directora de SHIP/SMP de Iowa
- **Paige Yontz**, Directora de Defensa, AARP Iowa



Debate

Alcanzar y medir la capacidad financiera

- Existen múltiples constructos que definen el concepto de capacidad financiera o bienestar financiero. En Financial Health Network, la atención se centra en la salud financiera, que se considera una medida objetiva que incluye el flujo de caja, la puntuación crediticia, la deuda y los ahorros. Por otro lado, National Endowment for Financial Education ha desarrollado un marco que considera el bienestar financiero como parte de un ecosistema que incluye el acceso, el conocimiento y los factores fundamentales. En la Fundación FINRA, la capacidad financiera consta de cuatro pilares: situación financiera actual, planificación anticipada, gestión de la deuda y conocimientos financieros.
- Es posible que sea necesario volver a evaluar algunas de las medidas que se utilizan para evaluar la capacidad financiera porque se crearon en un contexto más académico o de recopilación de información, y pueden no estar reflejando adecuadamente el grado de bienestar o capacidad financiera presente en comunidades específicas. Muchos de estos trabajos se centran en cómo se formulan las preguntas, las palabras concretas o los escenarios que se utilizan, que no siempre proporcionan el contexto más preciso para los distintos grupos.
- La Fundación FINRA realiza el Estudio de Capacidad Financiera, una encuesta nacional que se repite cada 3 años y que permite analizar las tendencias a nivel nacional y estatal.
- Financial Health Network realiza una publicación anual llamada Financial Health Pulse (Pulso de Salud Financiera), que sigue las tendencias de las cuatro medidas de salud financiera: gasto, endeudamiento, ahorro y ahorro a largo plazo.
- National Endowment for Financial Education se centra en estudios que relacionan las actitudes autodeclaradas hacia el bienestar financiero y el acceso a las finanzas.
- Los resultados de las encuestas coinciden en la ansiedad sobre el futuro de su bienestar financiero, incluida la seguridad de la jubilación. Otra conclusión que se repite es el aumento de las diferencias entre los hogares de personas negras e hispanas y los de personas blancas.

Pregunta/Respuesta

Pregunta: A partir de su trabajo de investigación, ¿puede comentar si la ayuda económica proporcionada a las familias durante la pandemia mejoró su salud financiera?

Respuesta: La investigación muestra un aumento de la salud financiera general de las familias como resultado de los programas que se pusieron en marcha para apoyar a las familias con hijos.

Panelistas:

- **Gary Mottola**, Director de Investigación; Autoridad Reguladora de la Industria Financiera [Moderador]
- **Angela Fontes**; Vicepresidenta de Política e Investigación, Red de Salud Financiera
- **J. Michael Dedmon**, Director de Investigación; Fondo Nacional para la Educación Financiera



Exposiciones de la Feria de Bienestar Financiero

AARP Iowa

AARP es la mayor organización sin ánimo de lucro independiente del país dedicada a capacitar a las personas mayores de 50 años para que puedan elegir cómo vivir a medida que envejecen. Con presencia en todo el estado y cerca de 330.000 socios en Iowa, AARP fortalece las comunidades y aboga por los derechos de los ciudadanos para lo que más importa a las familias: seguridad sanitaria, estabilidad económica y realización personal. Para más información, visite www.aarp.org/IA.

Ascensus (Iowa 529 College Savings)

College Savings Iowa es el plan 529 de venta directa de Iowa y está administrado por el Tesorero del Estado, Rob Smith. Proporciona una forma fiscalmente ventajosa de ahorrar para los futuros gastos de educación en nombre de un futuro becario, que puede ser un hijo, un nieto, un vecino o incluso usted mismo.

Las ganancias de sus inversiones crecen diferidas de los impuestos federales y estatales sobre la renta. El dinero de su cuenta está exento de impuestos federales si se retira para pagar la matrícula, el alojamiento y la manutención, los libros, los suministros y otros gastos cualificados, y todos los retiros están exentos de Impuestos sobre la renta de Iowa si es contribuyente de Iowa. Los fondos de College Savings Iowa pueden utilizarse en cualquier institución educativa de Estados Unidos o del extranjero que reúna los requisitos necesarios. Para obtener más información, visite collegesavingsiowa.com

Foster Group

Making Financial Lives Truly Cared For® Desde 1989 Fundada por Jerry Foster en 1989 como Retirement & Investment Advisors, Foster Group siempre se ha comprometido a fomentar vidas que marquen la diferencia y generosidad para nuestro equipo, nuestros clientes y nuestras comunidades.

En la actualidad, Foster Group es una empresa privada e independiente de planificación financiera y gestión de inversiones que sólo cobra honorarios. Cuenta con sede en West Des Moines, Iowa, y una oficina regional en Omaha, Nebraska. Nuestros 24 accionistas* son activos en la empresa y representan a múltiples grupos de edad. Fueron seleccionados intencionadamente para garantizar que el nivel de servicio que reciben nuestros clientes en la actualidad se puedan ofrecer y mejorar para las generaciones venideras.

CONSULTE LA INFORMACIÓN IMPORTANTE SOBRE LA DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN en www.fostergrp.com/disclosures. Una copia de nuestro folleto de declaración por escrito que figura en la Parte 2A del formulario ADV está disponible en www.fostergrp.com. *Datos al 1/7/2023.

Asociación de Banqueros de Iowa

La Asociación de Banqueros de Iowa (IBA, por sus siglas en inglés) se fundó en 1887 y es la mayor asociación bancaria estatal del país. IBA representa con firmeza a sus miembros en los niveles estatal y federal del gobierno. La organización también ofrece una gran cantidad de otros recursos para apoyar el éxito de los bancos de Iowa, incluidos los servicios de cumplimiento, educación, marketing, recursos humanos, seguros e hipotecas. Para más información, visite <https://www.iowabankers.com/>.

Centro de Iowa para el Éxito Económico

El Centro de Iowa capacita a los ciudadanos de Iowa para alcanzar la libertad financiera a través de la propiedad de pequeñas empresas. Cuando se brinda apoyo de forma equitativa y adecuada el espíritu empresarial es una solución a la disparidad socioeconómica. Pero muchos empresarios carecen de acceso a la educación, capital y redes profesionales necesarios para apoyar la creación de riqueza generacional. El Centro de Iowa ofrece tres líneas directas para abordar estas cuestiones: asesoramiento empresarial, crédito y préstamos, y servicios fiscales.

El Centro de Iowa alberga el Centro Empresarial de la Mujer del Centro de Iowa, el único Centro Empresarial de la Mujer asociado con la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos en el Estado de Iowa. El Centro de Iowa proporciona un acceso equitativo al capital como microprestamista certificado por la SBA y a través de la institución financiera de desarrollo comunitario (CDFI, por sus siglas en inglés) del Centro de Iowa. El Centro de Iowa también lidera la Coalición estatal de Asistencia Voluntaria al Contribuyente (VITA, por sus siglas en inglés), que ofrece servicios gratuitos de preparación de la declaración de la renta a particulares, familias y pequeñas empresas que, por lo general, ganan hasta 64.000 dólares al año.

Enlace a nuestro sitio web: www.TheIowaCenter.org
Para obtener más información: Erin Strawn estrawn@theiowacenter.org

Para ser voluntario de VITA: Karla Evans kevans@theiowacenter.org

Departamento de Seguros y Servicios Financieros de Iowa

El Departamento de Seguros y Servicios Financieros (DIFS, por sus siglas en inglés) administra y coordina diversas funciones reguladoras, de servicio y de concesión de licencias del Estado relacionadas con el negocio de seguros, banca y cooperativas de crédito en Iowa. DIFS reconoce los conocimientos financieros y la educación de los inversores son aptitudes vitales fundamentales para todos los ciudadanos de Iowa. Nos esforzamos por ayudar a los ciudadanos de Iowa mediante la provisión de información para ayudarles a tomar decisiones financieras prudentes y a ser inversores sabios y seguros. La información facilitada por el DIFS y nuestros socios ayuda a los ciudadanos de Iowa de todas las edades a comprender los principios financieros básicos, los

productos financieros que adquieren, y a ser conscientes de las diferentes estafas y tramas fraudulentas que se utilizan en la actualidad. Esta educación se imparte de diversas formas, como programas escolares, cursos gratuitos en línea y actos presenciales. Los cursos gratuitos en línea pueden encontrarse en los siguientes enlaces: save4lateriowa.gov y smarther.iowa.gov Si tiene alguna pregunta sobre estos recursos, póngase en contacto con Heather Kriene, heather.kriener@iid.iowa.gov.

Coalición Jump\$tart de Iowa

La Coalición Jump\$tart de Iowa visualiza un momento en el que todos los ciudadanos de Iowa tengan conocimientos financieros y estén preparados para alcanzar sus objetivos financieros para toda la vida al terminar el bachillerato. Se trata de una organización sin ánimo de lucro formada por más de 30 personas y organizaciones que representan a empresas, gobiernos y sectores educativos que se han unido para mejorar los conocimientos financieros personales de todos los ciudadanos de Iowa. Es una filial de la coalición nacional Jump\$tart para la educación financiera personal. Más información en <https://iowajumpstart.org/>.

Programa de información sobre el seguro médico para mayores de Iowa (SHIP, por sus siglas en inglés)/Patrulla Senior Medicare (SMP, por sus siglas en inglés)

Los servicios SHIP-SMP ayudan a los residentes de Iowa a comprender las complejidades de Medicare, ahorrar en costos sanitarios y prevenir el fraude. Los servicios SHIP-SMP están administrados por la División de Seguros de Iowa y se financian con fondos estatales y federales. Una red de asesores voluntarios certificados y formados se encuentra disponible a través de centros locales SHIP-SMP en casi todos los condados de Iowa. Las reuniones pueden celebrarse de la forma que le resulte más cómoda: en persona, por teléfono, por Internet, o a través de videoconferencia. El servicio es totalmente gratuito y confidencial, y los asesores de SHIP-SMP no venden ni promocionan ninguna compañía, agente o producto de seguros. Los asesores de SHIP-SMP están preparados para ayudar con un asesoramiento personal e individualizado. Tanto si se está preparando para entrar en el sistema de Medicare como si está navegando por las prestaciones existentes, los servicios SHIP-SMP pueden guiarle hacia las soluciones que mejor se adapten a sus necesidades, ahora y en el futuro.

Este proyecto ha contado, en parte, con el apoyo de la subvención número 90SAPG0070 y 90MPPG0086, de la Administración estadounidense para la vida comunitaria, Departamento de Salud y Servicios Humanos, Washington, D.C. 20201.

Línea gratuita para consumidores de los servicios SHIP-SMP: 1-800-351-4664 Página web: <https://ship.iowa.gov>

ISL Préstamos para la educación

ISL Education Lending es una compañía sin ánimo de lucro que ofrece préstamos privados para estudiantes a estudiantes y familias que han agotado las otras fuentes de ayuda. Además, ISL Education Lending ofrece becas y programas para familias

y reinvierte fondos en programas en beneficio de estudiantes y prestatarios. La misión de la organización es ayudar a los estudiantes y familias de Iowa a obtener los recursos necesarios para tener éxito en la educación postsecundaria. Esto significa algo más que ofrecer productos de préstamo estudiantil. ISL Education Lending comparte formas de ahorrar dinero, minimizar la deuda educativa y maximizar el potencial de ingresos. Para más información, visite www.iowastudentloan.org.

Logro Junior de Iowa Central

Junior Achievement (JA) of Central Iowa es una organización educativa sin ánimo de lucro. Con experiencia demostrada en preparación para la carrera profesional, y la educación financiera, JA dota a los alumnos de primaria y secundaria de las habilidades y la mentalidad necesarias para desarrollar un futuro prometedor. JA conecta escuelas y empresas mediante un plan de estudios normalizado y una red de más de 2.500 voluntarios que ofrecen experiencias de aprendizaje pertinentes e inspiradoras. En el ciclo lectivo 2022-2023, JA of Central Iowa sirvió a 28.114 estudiantes con 361.023 horas lectivas a través de programas escolares, simulaciones in situ, plataformas digitales y campamentos de verano. JA colabora actualmente con 173 escuelas de 27 condados.

Enlace a nuestro sitio web: <https://centraliowa.ja.org>

Para obtener más información sobre cómo participar en JA of Central Iowa, póngase en contacto con Jenna Hull en jenna@jacentraliowa.org

Para obtener información sobre el voluntariado, póngase en contacto con Richard TeKippe en richard@jacentraliowa.org

Praderas (Prairie Meadows)

Prairie Meadows funciona como una organización pública sin ánimo de lucro dedicada a aliviar la carga de las administraciones públicas mediante la recaudación de fondos para organizaciones benéficas y proyectos de mejora de la comunidad. Prairie Meadows apoya a las organizaciones sin ánimo de lucro de Iowa que brindan apoyo a las artes y la cultura, la educación, el desarrollo económico y los servicios humanos. A través de sus programas de subvenciones, Prairie Meadows trabaja continuamente para reforzar y ampliar las oportunidades y las infraestructuras, así como los servicios ofrecidos en la comunidad. Una dinámica asociación sin ánimo de lucro entre Prairie Meadows y el condado de Polk ha generado más de 2.200 millones de dólares en financiación a lo largo de 30 años. Para más información, visite <https://www.prairiemeadows.com/about-us/seeourimpact>.

Administración del Seguro Social

El Seguro Social ofrece protección financiera a la población de nuestra nación, mediante la asistencia a los estadounidenses a lo largo de todos los trayectos de la vida. La Administración del Seguro Social (SSA, por sus siglas en inglés) administra las prestaciones de jubilación, invalidez, supervivencia y familiares, e inscribe a las personas en Medicare. La SSA también proporciona números de seguro social, que son identificadores únicos necesarios para trabajar, realizar transacciones financieras y determinar el derecho a servicios públicos específicos.

Más información en SSA.gov o cree o inicie sesión en su cuenta personal my Social Security en SSA.gov/myaccount.

Galería de Fotos



(Arriba izquierda) Donna Mueller, miembro del Comité Asesor de Seguridad para la Retiro, habla con la portavoz del Simposio Katie Averill.

(Arriba a la derecha) Asistente de Comunicaciones de pregrado, Alex Bates, moderando preguntas y respuestas

(Medio Izquierda) Jessica Graves-Butler de la Oficina del Tesorero de Iowa presenta sobre cuentas ABLE en Iowa.

(Medio Derecha) Dr. Richard Demming haciendo una pregunta a los panelistas. Los expositores de

(Abajo) Los expositores del Centro para el Éxito Económico de Iowa hablan con otro expositor en su stand.

Acerca del Instituto Harkin

El Instituto Harkin for Public Policy & Citizen Engagement (THI) es una institución de investigación política no partidista centrada en las cuatro principales áreas políticas que definieron la carrera del senador Tom Harkin: trabajo y empleo, personas con discapacidad, seguridad de la jubilación y bienestar y nutrición.

El Instituto Harkin aspira a mejorar la vida de todos los estadounidenses mediante la provisión de acceso a información de alta calidad a los legisladores y la participación de los ciudadanos como participantes activos en la formación de las políticas públicas.

El Instituto Harkin lleva a cabo investigaciones en nuestras cuatro áreas políticas y organiza actos como la Cumbre Internacional Harkin sobre el Empleo de los Discapacitados y el Simposio Harkin sobre el Bienestar. THI también brinda oportunidades educativas a estudiantes y ofrece un programa de becas que reúne a profesionales diversos y perspicaces para facilitar la investigación, el análisis y la educación cooperativos, de alta calidad y no partidistas.

Personal del Instituto Harkin

- **Michael Berger**, Coordinador del proyecto UpLift
- **Ashley Ezzio**, Coordinadora del proyecto UpLift
- **Jennifer Fiihr**, Directora de Operaciones
- **Lila Johnson**, Diseñadora gráfica y especialista en accesibilidad digital
- **Kathryn Kuckelman**, Directora de Comunicación
- **Matthew Reed**, Director Ejecutivo
- **Adam Shriver**, Director Interino de Política de Bienestar y Nutrición
- **Rayna Stoycheva**, Directora de Política de Seguridad de las Jubilaciones
- **Daniel Van Sant**, Director de Política de Discapacidad



Consejo Asesor Nacional del Instituto Harkin

- **Patricia Beneke**, ex Subsecretaria de Interior de EE.UU
- **Charles E. Cook, Jr.**, fundador de The Cook Political Report
- **Ruth R. Harkin**, ex Vicepresidenta Senior de United Technologies Corporation
- **James W. Hubbell III**, Presidente de Hubbell Realty Company (jubilado)
- **Rachel R. McLean**, Empresas Ruan
- **Mary Sellers**, Presidenta de United Way of Central Iowa
- **Liz Shuler**, Presidenta, AFL-CIO
- **Steve Sukup**, Presidente y Dir. Gen. de Sukup Manufacturing
- **Marsha Ternus**, Ex Presidenta del Tribunal Supremo de Iowa
- **Ray Walton**, Ejecutivo jubilado de un centro comercial



Comité Asesor sobre Seguridad de la Jubilación del Instituto Harkin

- **Andrew Eschtruth**, Director Asociado de Relaciones Exteriores, Centro de Investigación sobre la Jubilación
- **Michael Kreps**, Director, Groom Law Group
- **Donna Mueller**, Dir. Gen. jubilada, Sistema de Jubilación de los Empleados Públicos de Iowa (IPERS)
- **Larry Zimpleman**, Presidente jubilado del Consejo, Director

2024 H A R K I N
RETIREMENT
SECURITY
SYMPOSIUM

¡Gracias a Nuestros
Patrocinadores!

Platinum



Prairie Meadows sponsorship through the Community Betterment Grant Program



Silver

