



2018 State of the American Family Study

Insights from Hispanic Families – Executive Summary

In 2018, Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) commissioned the fourth wave of a nationally representative survey of American families to better understand how they view the American Dream and the financial aspects involved.

We reached into the nation's great cultural and economic diversity through individual market segments, different social groups and evolving family structures. In the process, we connected with various racial and ethnic groups, Veteran families and more.

This Executive Summary reviews the key findings about Hispanic families and their attitudes about financial decisions. In addition to the study insights, you'll find helpful ideas and specific actions that can help you turn your American Dream into reality.



The American Dream

The heart of the American Dream for Latino families is financial wellness and financial freedom.

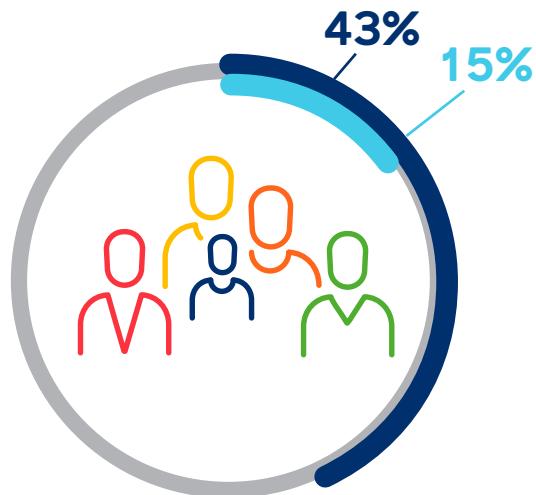
There are many ways to express the American Dream, including owning a home, helping their children get an education, starting a business, and enjoying a comfortable retirement.

Historically, Hispanic families have had fewer opportunities to build generational wealth through investments and inheritance. Today, Hispanic families have the lowest household income of the ethnic groups surveyed. Despite an improving overall economy, wage growth continues to be flat and more jobs are being eliminated by automation. These trends represent fundamental challenges to the financial health of Hispanic families.

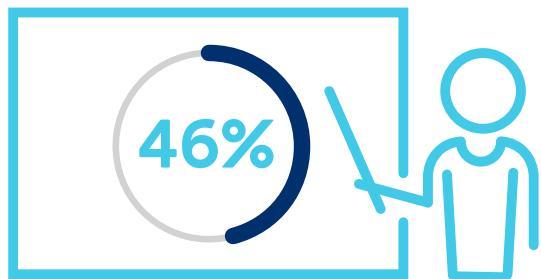
But even facing these obstacles and setbacks, 62% of Hispanic families believe the American dream is still alive. One reason for their optimism is that the economy has bounced back over the past several years. As a result, more Hispanic families are sending their children to college and taking steps to improve their financial security.¹

The optimism of Hispanic families is also rooted in whom they view as family. Compared to other ethnic groups surveyed, their definition of family is wider: 43% consider extended family and 15% consider friends as part of their core family units. This compares to 33% and 13% respectively for white non-Hispanics.

Hispanics are more likely to include **EXTENDED FAMILY** and **FRIENDS** in their **DEFINITION OF FAMILY**



Traditionally, Latino families have focused more on managing day-to-day expenses, and their wider definition of family has meant more people to care for. As a result, long-term financial planning hasn't received as much emphasis. The survey reveals that Latino adults are more likely to wish their parents had taught them more about money, and 46% are now actively involved in educating their own children about finances.



Latino parents are **actively involved** in **EDUCATING THEIR CHILD(REN) ON FINANCES** likely because they wish their parents taught them more about money

¹ U.S. Department of Education, "The Condition of Education 2017," 2018

Financial Wellness

Nearly half of Latino families are confident they can achieve financial wellness, the heart of the American Dream. The 2018 study reveals five common financial priorities:

- Having an emergency fund
- Feeling confident in both short-term and long-term financial decision making
- Not carrying a lot of debt
- Being financially prepared for the unexpected
- Not living paycheck to paycheck

Let's look at each of these priorities in Hispanic families.

• •

Having an emergency fund

Life has a way of handing families little surprises. Your car breaks down. Your roof needs repair. Someone in your family has a medical crisis. Whatever the emergency, having a financial cushion can help you weather the storm without endangering your long-term financial health.

But Hispanic families are among the least prepared for a financial emergency, with 27% having less than 1 month of expenses saved. And only 21% of Latino families have set aside enough money to cover more than 6 months of expenses.

Hispanic families are among the
LEAST PREPARED
for a financial emergency



Feeling confident in both short-term and long-term financial decision making

Eighty percent of Hispanic families are involved with making long-term financial decisions, and 63% feel confident doing so. In terms of getting educated about finances, 40% rely on family members for information, but only 30% ranked family as a top trusted source.

In addition to advice from family, the study shows that Latinos look to financial advisors for guidance and information.

If you need help with long-term financial planning, get in touch with a financial professional today about setting goals, making a plan and tracking your progress.

Hispanic families are taking steps to
IMPROVE THEIR FINANCIAL SECURITY:

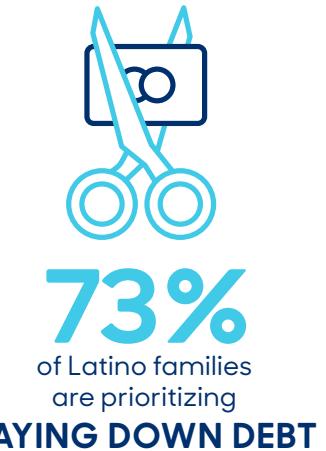


Not carrying a lot of debt

While it's preferable to pay for purchases without borrowing, that's not always realistic. For example, few families can buy a home or car or pay for college without taking out loans. Most families consider a mortgage and student loans as "good debt" because these loans help them achieve elements of the American Dream.

Credit card debt is often considered "bad debt" because interest cost is generally high. It's smart to pay down credit card debt first because these loans can cost you the most money.

Latino families are more likely than other groups to carry high debt balances. Nearly 64% have credit card debt, and 27% are paying student loans. But 73% say paying down debt is a high priority.



Being financially prepared for the unexpected



of Latino families prioritize having a **STABLE SOURCE OF INCOME** for family in event of the unexpected

You can't control the unexpected, but you can be prepared if it happens. Among Latino families, 76% prioritize having a stable source of income for their family in case the unexpected happens.

Don't forget to consider what would happen if you got sick or injured and were unable to work. Where would you get the money to pay for expenses like food, clothing, utilities and the mortgage? For most people, their single most valuable asset is their ability to earn an income.

Not living paycheck to paycheck

Family life often creates stress and living paycheck to paycheck adds more – it makes you feel anxious about your financial situation. It also makes it hard to save, which can leave you vulnerable in case of a financial emergency. Compounding the challenge, Latino families have the lowest household income among all market segments surveyed. Average credit card debt is \$9,650 and average student loan debt is \$32,650.



68% of Hispanic families say that
NOT LIVING PAYCHECK TO PAYCHECK
is part of the American dream

Financial Freedom

Latino families continue working to make ends meet, pay down debt and save for the future, but they also aspire to live their American Dream in other important ways. Their goals include the opportunity to send their children to college, owning a business and enjoying a comfortable retirement.

Helping their children get an education

For 61% of Latino families, paying for education is an important financial priority. A college degree can open doors and opportunities for a brighter and more prosperous future through high-paying jobs. Latino college attendance today is at a record high with undergraduate enrollment nearly doubling between 2000 and 2016.²

61%
of Hispanic families consider paying for college education
A PART OF THEIR AMERICAN DREAM



29%
of Hispanics consider **OWNING A BUSINESS** a part of their **AMERICAN DREAM**

29% of Hispanic families define the American Dream as owning or starting a business, striving to provide a better life for their family while building something tangible to pass along to the next generation.

Enjoying a comfortable retirement

Being financially prepared for retirement is a key priority for Latino families. The study reveals that two thirds are not confident they are financially prepared for their retirement, and only about 31% have an actual plan in place. Nearly 42% worry they will outlive their retirement savings and 6% already plan to work part time during retirement.

Retirement is a concern for Latino Families

2/3 

are **NOT CONFIDENT** that they are **FINANCIALLY PREPARED** for their retirement

Nearly **1/3** 

have an **ACTUAL PLAN** for retirement saving

Latinos intend to rely more heavily on Social Security for retirement income than other groups, but uncertainty about the future of Social Security adds to the risk of not having enough income after retirement. Latino families are also especially concerned about the cost of healthcare. They worry about caring for their aging parents and extended family, as well as the cost of long-term care.

² U.S. Department of Education, "The Condition of Education 2017," 2018

Next Steps

Hispanic families are taking steps to secure their financial future and dreams, but more can be done to keep the American Dream alive. The top financial regrets across all groups surveyed are “not starting early enough” and “not saving enough.” What can you do?

MAKE FINANCIAL PLANNING A FAMILY PRIORITY. Teach the next generation about finances. Involving your children in discussions of family budgeting and monthly bills can help them understand what is involved in managing money.

PREPARE FOR THE UNEXPECTED. Protect your family with appropriate amounts of life insurance and disability income insurance. These precautions can provide a measure of security for your family should the unthinkable happen.

PAY DOWN DEBT. It's a good idea to pay off the loans and credit cards with the highest interest rates first, then the smallest balances or the highest minimums. If you can make extra payments or pay more than the minimum, do so. This will reduce the total cost of the loan.

ESTABLISH SAVINGS. Open a separate savings account designated for your emergency fund and add to it every paycheck. Use automatic deposit so you don't forget. As a rule of thumb, target 3 to 6 months of salary for your financial cushion.

PLAN FOR YOUR CHILDREN'S EDUCATION. Create a plan for how you will pay for college. In addition to your income, there are opportunities to pay for college like 529 plans, Coverdell Education Savings Accounts, student loans, permanent life insurance loans,³ financial aid, grants and work-study programs.

SAVE FOR RETIREMENT. The amount of income needed to maintain a standard of living in retirement varies from person to person and family to family. Think about your current and future expenses to see if you are saving enough right now. If you're not, or if you're not sure, talk with a financial professional.

MassMutual is a strong and stable resource that can help you secure your financial future. To connect with a MassMutual representative near you, visit massmutual.com today.

³ Access to cash values through borrowing or partial surrenders will reduce the policy's cash value and death benefit, increase the chance the policy will lapse, and may result in a tax liability if the policy terminates before the death of the insured.



Live Mutual

It's in our nature to take care of the people who make life worth living, so we instinctively protect them physically and emotionally. Making plans to secure their futures should feel no different. While the world would have us strive for independence, the truth is when we depend on one another — *when we live mutual* — we aren't just more secure. Life is happier and more fulfilling.

Living mutual has always been at the core of human existence, and it's the principle that's guided MassMutual since our founding in 1851. It's not a concept we invented, but one we champion for the simple reason that people today take it for granted.

To connect with a MassMutual financial professional near you, visit massmutual.com today. Together, you can take the right steps in creating a personal financial strategy that supports the American Dream for your family.

Methodology

The State of the American Family survey was conducted for MassMutual by Isobar between January 19th and February 7th, 2018 via a 20-minute online questionnaire. The survey comprised 3,235 total interviews with Americans. The vast majority of these interviews (2,730) were conducted with men and women aged 25-64, with household incomes equal to or greater than \$50,000 and with dependents under age 26 for whom they are financially responsible. Respondents had to contribute at least 40% to decisions regarding financial matters in their household to qualify. Results were weighted to the March 2017 Annual Social and Economic Supplement (ASEC) of the Current Population Survey for age, income, gender, ethnicity, region, and weighted to the 2016 American Community Survey Public Use Microdata Sample for same sex married/partnered couples, to be representative of American families in this age and income bracket. Additional quotas were set for the targeted ethnic groups including: African American, Asian Indian, Chinese, Korean and Hispanic, which were then weighted to be representative of American families. This study includes trending data for the previous survey wave conducted in 2013. The sampling margin of error for the 2018 study is +/- 1.88 percentage points at the 95% confidence level when looking at the results for the 2,730 interviews at a total level.



Insurance products issued by Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) (Springfield, MA 01111) and its subsidiaries, C.M. Life Insurance Co. and MML Bay State Life Insurance Co. (Enfield, CT 06082). C.M. Life Insurance Co. and MML Bay State Life Insurance Co. are non-admitted in New York.

© 2018 Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual), Springfield, MA 01111-0001.
All rights reserved. www.massmutual.com.

MC1133ENSP 1018

CRN202109-236774



Panorama financiero de la familias que residen en los Estados Unidos-Estudio 2018

Perspectivas de familias Latinas – Resumen ejecutivo

En 2018, Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) encomendó la cuarta versión de una encuesta que constituye una representación nacional de las familias que residen en los Estados Unidos para entender mejor su percepción sobre el sueño americano y los aspectos financieros más importantes para las familias.

Hemos incluido la gran diversidad cultural y económica de la nación a través de segmentos individuales del mercado, diferentes grupos sociales y estructuras familiares cambiantes. En el proceso, incluimos varios grupos raciales y étnicos, familias de veteranos y otros.

Este resumen ejecutivo examina los hallazgos principales para las familias hispanas y sus actitudes relativas a decisiones financieras. Además de las perspectivas y nuevas ideas que surgen del estudio, encontrarás ideas y acciones específicas que te ayudarán a convertir tu sueño americano en realidad.

El
62%

de las familias Latinas

CONFÍA EN
LOGRAR EL
SUEÑO AMERICANO



El sueño americano

Para las familias latinas, la base del sueño americano es el bienestar financiero y la libertad financiera.

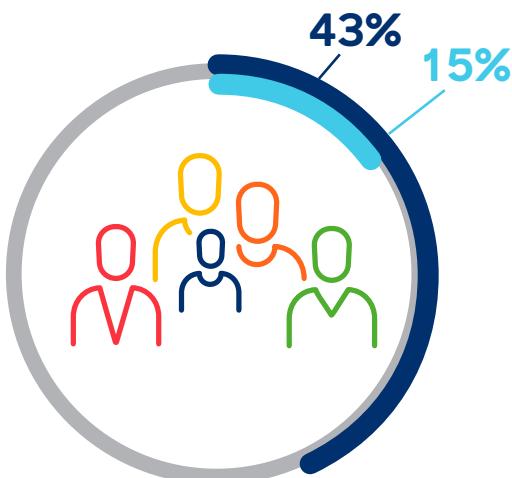
Hay muchas maneras de expresar el sueño americano, incluyendo ser dueño de una casa, ayudar a los hijos a recibir una educación, el iniciar un negocio y disfrutar de una jubilación cómoda.

Históricamente, las familias hispanas han tenido menos oportunidades de crear una riqueza generacional a través de inversiones y herencias. Hoy en día, las familias latinas tienen el ingreso familiar más bajo del grupo étnico encuestado. A pesar de una economía que en general muestra señales de mejora, el crecimiento de los salarios continúa siendo casi nulo y se pierden cada vez más trabajos debido a la automatización. Estas tendencias representan retos fundamentales para la salud financiera de las familias hispanas.

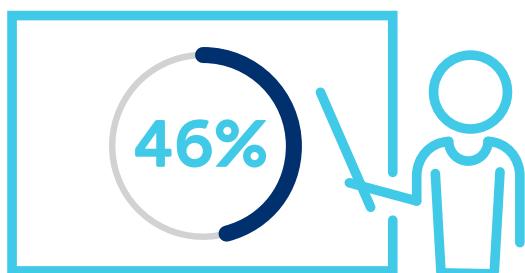
Pero aun enfrentando estos obstáculos y contratiempos, el 62% de las familias hispanas cree que el sueño americano aún está vivo. Una de las razones de su optimismo es que la economía ha dado muestras de mejoría en los últimos años. En consecuencia, más familias latinas envían a sus hijos a la universidad y toman medidas para mejorar su seguridad financiera.¹

El optimismo de las familias hispanas también se basa en las personas a quienes consideran como familia. En comparación con otros grupos étnicos encuestados, su definición de familia es más amplia: el 43% considera a la familia como abuelos, tíos o primos y el 15% considera a amigos como parte de sus unidades de núcleos familiares. Esas cifras se comparan con el 33% y el 13%, respectivamente, para el grupo étnico blanco no hispano.

Los hispanos tienen más tendencia a incluir a otros miembros de la **FAMILIA** y **A LOS AMIGOS** en sus DEFINICIONES DE FAMILIA



Tradicionalmente, las familias latinas se han enfocado más en manejar los gastos del día a día, y su definición más amplia de familia ha significado que tienen más personas para cuidar. En consecuencia, la planificación financiera a largo plazo no ha recibido tanto énfasis. La encuesta revela que los adultos latinos tienen mayor tendencia a desear que sus padres les hubiesen enseñado más sobre el dinero, y como resultado, el 46% ahora participa activamente en la educación de sus propios hijos en cuanto a las finanzas.



Los padres latinos **participan activamente** en la **EDUCACIÓN FINANCIERA DE SUS HIJOS**, posiblemente porque quisieran que sus padres les hubiesen enseñado más sobre el dinero

¹ Departamento de Educación de los Estados Unidos, "The Condition of Education 2017" (Condiciones de la educación en 2017), 2018

Bienestar financiero

Casi la mitad de las familias latinas confían en que podrán lograr el bienestar financiero como punto más importante del sueño americano. El estudio de 2018 revela cinco prioridades financieras comunes:

- Tener un fondo de emergencia
 - Sentirse confiados en las decisiones financieras a corto y a largo plazo
 - No tener demasiadas deudas
 - Estar preparado económicamente para lo inesperado
 - No vivir sólo con lo justo

Analicemos cada una de estas prioridades en el entorno de una familia hispana.

Tener un fondo para emergencias

La vida tiene su forma de sorprender a las familias con gastos inesperados. Su vehículo se descompone; su techo necesita reparación; alguien en su familia tiene una crisis médica. Cualquiera que sea la emergencia, tener un colchón financiero puede ayudarte a salir a flote sin poner en peligro tu salud financiera a largo plazo.

Pero las familias hispanas están entre las menos preparadas para una emergencia financiera; el 27% tiene menos de 1 mes de gastos ahorrado, y solo el 21% de las familias latinas han ahorrado dinero suficiente para cubrir más de 6 meses de gastos.

Las familias hispanas están entre las **MENOS PREPARADAS** para una emergencia financiera.



Sentirse confiado en las decisiones financieras a corto y a largo plazo

El ochenta por ciento de las familias hispanas están involucradas en la toma de decisiones financieras a largo plazo, y el 63% siente confianza haciéndolo. En términos de educarse en cuanto a las finanzas, el 40% depende de los familiares para recibir información, pero solamente el 30% clasificó a la familia como fuente que inspira mucha confianza.

Además de recibir consejos de la familia, el estudio muestra que los latinos buscan asesores financieros para obtener orientación e información. **Si necesitas ayuda con la planificación financiera a largo plazo, habla con un especialista financiero hoy para establecer metas, elaborar un plan y la trayectoria de tu progreso.**

Las familias hispanas están dando pasos para
MEJORAR SU SEGURIDAD FINANCIERA:



No tener demasiadas deudas

Si bien es preferible pagar tus compras sin préstamos, eso no siempre es realista. Por ejemplo, pocas familias pueden comprar una casa o un automóvil, o pagar la universidad sin utilizar préstamos. La mayoría de las familias considera a las hipotecas y a los préstamos estudiantiles como “deuda buena” porque esos préstamos les ayudan a lograr elementos del sueño americano.

Las deudas de tarjetas de crédito suelen considerarse “deuda mala” porque los intereses son generalmente altos. Es sensato pagar las deudas de tarjetas de crédito primero porque esos préstamos pueden costarte la mayor cantidad de dinero.

Las familias latinas tienen una mayor tendencia que otros grupos a tener saldos de deudas muy altos. Casi el 64% tiene deudas de tarjetas de crédito, y el 27% está pagando préstamos estudiantiles. Pero el 73% dice que pagar las deudas es una alta prioridad.



73%

EL **73%**
de las familias latinas
están dando prioridad a
**LA LIQUIDACIÓN
DE LAS DEUDAS**

Cómo estar financieramente preparado para una emergencia



de las familias latinas dan prioridad
a **TENER UNA FUENTE DE INGRESOS ESTABLE**
para la familia en caso de que ocurra lo inesperado

No podemos controlar lo inesperado, pero podemos estar preparados para cuando suceda. Entre las familias latinas, el 76% da prioridad a tener una fuente estable de ingresos para la familia en caso de que ocurra lo inesperado.

No olvides considerar lo que hubiese sucedido si te enfermaras o lesionaras y no pudieras trabajar. ¿De dónde obtendrías el dinero para pagar los gastos como comida, ropa y servicios, y la hipoteca? Para la mayoría de las personas, su activo más valioso es su capacidad de producir ingresos.

No vivir sólo con lo justo

La vida familiar suele crear estrés, y vivir sólo con lo justo lo aumenta; hace sentirnos ansiosos en cuanto a nuestra situación financiera. También dificulta el ahorro, y ello puede hacernos vulnerables en caso de una emergencia económica. Las familias latinas tienen los ingresos familiares más bajos entre todos los segmentos del mercado encuestados. La deuda de tarjeta de crédito promedio es de \$9,650, y la deuda promedio de préstamo estudiantil es de \$32,650.



El **68%** de las familias hispanas dice
que parte del sueño americano es
NO VIVIR SÓLO CON LO JUSTO

Libertad financiera

Las familias latinas continúan trabajando para cubrir sus gastos, pagar sus deudas y ahorrar para el futuro, pero también aspiran a vivir su sueño americano en otras maneras importantes. Sus metas incluyen la oportunidad de enviar a sus hijos a la universidad, tener un negocio y disfrutar de una jubilación cómoda.

Ayudar a sus hijos a recibir una educación

Para el 61% de las familias latinas, pagar la educación es una prioridad financiera importante. Un título universitario puede abrir puertas y oportunidades para un futuro más brillante y próspero con trabajos que pagan sueldos altos. La asistencia de latinos a las universidades hoy en día se encuentra en un récord alto, con una inscripción de estudiantes de casi el doble en comparación con 2000 y 2016.²

EL **61%**
de las familias hispanas
considera que pagar la
educación universitaria
**FORMA PARTE DE SU
SUEÑO AMERICANO**



EL **29%**
de los hispanos considera que
TENER UN NEGOCIO
forma parte de su
SUEÑO AMERICANO

El 29% de las familias hispanas define el sueño americano como tener o comenzar un negocio, esforzarse para ofrecerle una vida mejor a su familia, y al mismo tiempo crear algo tangible para pasarlo a la siguiente generación.

Disfrutar de una jubilación cómoda

Estar preparado desde el punto de vista financiero para la jubilación es una importante prioridad para las familias latinas. El estudio revela que dos tercios de este grupo de población no confía en que está económicamente preparado para la jubilación, y solamente alrededor de un 31% tiene un plan real implementado. Casi el 42% se preocupa de que se agoten sus ahorros para la jubilación en vida y el 6% piensa desde ahora trabajar a tiempo parcial durante la jubilación.

La jubilación es un tema preocupante para las familias latinas

2/3 
NO CONFÍA en estar
ECONÓMICAMENTE PREPARADOS
para la jubilación

Casi **1/3** 
tiene un **PLAN REAL** para
ahorrar para la jubilación

Los latinos pretenden depender en mayor medida de los ingresos de jubilación del seguro social que otros grupos, pero la incertidumbre en torno al futuro del seguro social se suma al riesgo de no tener suficientes ingresos después de la jubilación. Las familias latinas también se sienten especialmente preocupadas por el costo del cuidado de la salud. Se preocupan por el cuidado de sus padres quienes van envejeciendo y su familia, así como por el costo de los cuidados a largo plazo.

² Departamento de Educación, "The Condition of Education 2017" (Las condiciones de la educación), 2018

Próximos pasos

Las familias hispanas están dando pasos para asegurar su futuro financiero y sus sueños, pero pueden hacer más para mantener vivo el sueño americano. Las medidas financieras que más lamentaban no haber tomado los grupos analizados fueron “no comenzar suficientemente temprano” y “no haber ahorrado suficiente”. ¿Qué puedes hacer al respecto?

HAZ QUE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA SEA UNA PRIORIDAD FAMILIAR. Enséñale a la nueva generación sobre finanzas. Haz que tus hijos participen en charlas sobre presupuestos familiares y cuentas mensuales a fin de ayudarles a entender lo que se requiere para administrar el dinero.

PREPÁRATE PARA LO INESPERADO. Protege a tus familiares con las cantidades adecuadas de seguro de vida y seguro de ingresos de incapacidad. Estas precauciones pueden proporcionar una medida de seguridad a tu familia si sucede lo impensable.

LIQUIDA TUS DEUDAS. Es recomendable pagar primero las deudas y préstamos de tarjetas de crédito de intereses altos, y después los saldos más pequeños o los mínimos más altos. Si puedes hacer pagos extra o pagar más del mínimo, hazlo. Esto reducirá el costo total del préstamo.

ESTABLECE AHORROS. Abre una cuenta de ahorros separada designada como tu fondo de emergencia y súmala con cada sueldo que recibas. Usa el depósito automático para que no te olvides de hacerlo. Como regla general, tu meta debe ser de 3 a 6 meses de sueldo para tu cojín financiero.

PLANIFICA LA EDUCACIÓN DE TUS HIJOS. Crea un plan sobre cómo pagarás la universidad. Además de tus ingresos, hay oportunidades de pagar los estudios superiores como los planes 529, Cuentas de ahorros de Coverdell Education, préstamos estudiantiles, préstamos de seguro de vida permanente³, ayuda financiera, subsidios y programas de estudio y trabajo.

AHORRA PARA LA JUBILACIÓN. La cantidad de ingresos que necesitas para mantener un estándar de vida durante la jubilación varía de una persona a otra y de una familia a otra. Piensa en tus gastos actuales y futuros para ver si estás ahorrando lo suficiente ahora. Si no lo estás haciendo, o si no estás seguro, habla con un especialista financiero.

MassMutual es un recurso sólido y estable que puede ayudarte a asegurar tu futuro financiero. Para ponerte en contacto con un representante de MassMutual cerca de ti, visita massmutual.com hoy.



³ El acceso a valores en efectivo a través de préstamos o rescates parciales reducirá el valor en efectivo y el beneficio por fallecimiento de la póliza, aumentará la probabilidad de que la póliza caduque, y podría ocasionar una responsabilidad fiscal si la póliza caduca antes del fallecimiento del asegurado.

Vivamos por el principio de la mutualidad

Es parte de nuestra naturaleza cuidar a las personas que hacen que la vida valga la pena vivirla, por eso, instintivamente, los protegemos física y emocionalmente. Hacer planes para asegurar su futuro no debe sentirse como algo diferente. Si bien el mundo nos haría luchar por la independencia, la realidad es que cuando dependemos unos de otros –cuando vivimos según el principio de mutualidad–no solamente estamos más seguros. La vida es más feliz y edificante.

La vida basada en el principio de mutualidad siempre ha estado en el corazón de la existencia humana, y es el principio que ha guiado a MassMutual desde nuestra fundación en 1851. No es un concepto que hayamos inventado, sino uno que nos esforzamos en mantener por el simple motivo de que hoy en día las personas lo dan por hecho.

Para ponerte en contacto con un especialista financiero de MassMutual visita massmutual.com hoy. Juntos podrán dar los pasos adecuados para crear una estrategia financiera personal que apoye el sueño americano para tu familia.

Metodología

Isobar llevó a cabo la encuesta sobre el estado de la familia americana para MassMutual entre el 19 de enero y el 7 de febrero de 2018 mediante un cuestionario en línea de 20 minutos. La encuesta incluyó un total de 3235 entrevistas con estadounidenses. La gran mayoría de esas entrevistas (2730) se llevó a cabo con hombres y mujeres de entre 25 y 64 años de edad, con ingresos familiares iguales o mayores de \$50,000, con dependientes menores de 26 años de quienes son económicamente responsables. Las personas que contestaron contribuían al menos un 40% de las decisiones relativas a asuntos financieros en sus hogares para calificar. Los resultados fueron ponderados con el Suplemento anual social y económico (ASEC) para marzo de 2017 de la encuesta de la población actual en cuanto a edad, ingresos, género, etnicidad, región, y ponderados con la Encuesta de la Comunidad Americana de 2016 de uso público de muestras de micro datos para parejas del mismo sexo casadas o viviendo juntas, para que fuese representativo de las familias estadounidenses en este grupo de edad e ingresos. Se establecieron cupos adicionales para los grupos étnicos objetivo, incluyendo: afroamericanos, asiáticos-indios, chinos, coreanos e hispanos, que fueron a su vez ponderados para que fuesen representativos de las familias estadounidenses. Este estudio incluye las tendencias de datos de las encuestas anteriores llevadas a cabo en 2013. El margen de error del muestreo para el estudio de 2018 es de +/- 1.88 puntos de porcentaje al nivel de confianza del 95% cuando se observan los resultados de las 2730 entrevistas a un nivel total.



Las pólizas, las solicitudes, los documentos administrativos y los formularios están disponibles solo en inglés.

Productos de seguros emitidos por Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) (Springfield, MA) 01111 y sus subsidiarias, C.M. Life Insurance Co. y MML Bay State Life Insurance Co. (Enfield, CT 06082). C.M. Life Insurance Co. and MML Bay State Life Insurance Co. no están permitidas en Nueva York.

© 2018 Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual), Springfield, MA 01111-0001.
Todos los derechos reservados. www.massmutual.com.

MC1133ENSP 1018

CRN202109-236774