

Tardar en preparar su jubilación puede resultar más costoso a largo plazo



Es fundamental que sus clientes planifiquen adecuadamente su jubilación si quieren mantener en el futuro su nivel de vida actual. Por el contrario, aplazar este proceso puede tener consecuencias muy graves.

Cuanto más esperen, más elevadas serán las primas necesarias para constituir su fondo de pensión.

Los gráficos y tablas a continuación ilustran este argumento suponiendo que su cliente se suscribe a Quantum y que el valor del fondo crece un 7.5% anual, previa deducción de todos los cargos vinculados al producto (incluido el cargo contractual anual del 1.5%).

Gráfico A

Primas mensuales necesarias para construir un fondo de pensión de 1 millón de dólares a la edad de 65 años

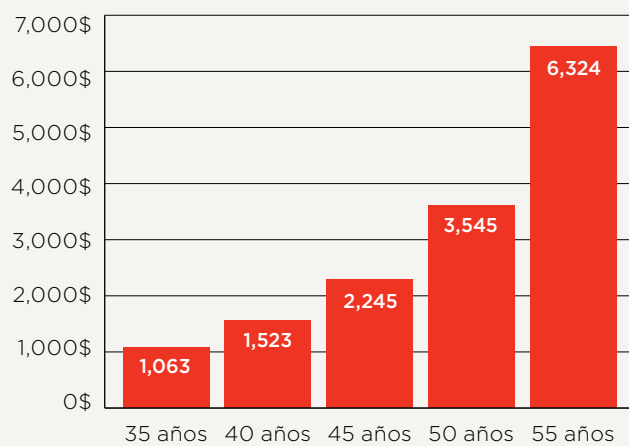
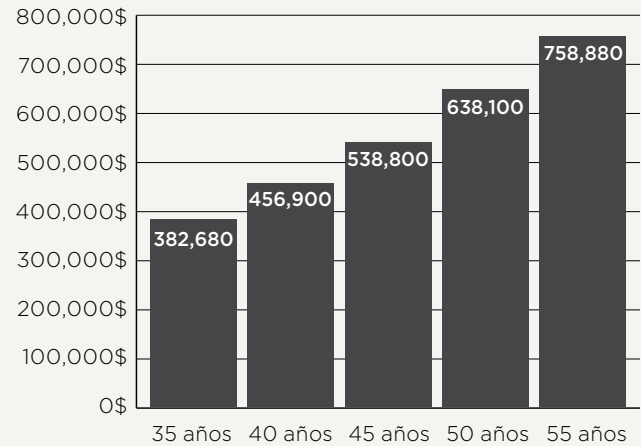


Gráfico B

Primas totales necesarias para construir un fondo de pensión de 1 millón de dólares a la edad de 65 años



La tasa de crecimiento empleada para calcular las cifras anteriores excluye las comisiones de gestión de los fondos

Primas anualizadas en porcentaje del salario

Las siguientes cifras muestran el porcentaje del salario anual necesario para constituir un fondo de pensión de 1 millón de dólares a la edad de 65 años, tomando como base las cifras calculadas en el anverso y suponiendo que cada salario estimado aumenta un 4% anual.

Ejemplo 1 Cliente de 35 años

Prima mensual: 1,063\$ (12,756\$ al año) Primas totales pagadas: 382,680\$		
Edad del cliente	Hipótesis de salario	Prima en porcentaje del salario
35	75,000\$	17.01%
40	91,000\$	14.01%
45	111,000\$	11.49%
50	135,000\$	9.45%
55	164,000\$	7.78%
60	199,000\$	6.41%

Ejemplo 2 Cliente de 40

Prima mensual: 1,523\$ (18,276\$ al año) Primas totales pagadas: 456,900\$		
Edad del cliente	Hipótesis de salario	Prima en porcentaje del salario
40	90,000\$	20.31%
45	109,000\$	16.77%
50	133,000\$	13.74%
55	162,000\$	11.28%
60	197,000\$	9.28%

Ejemplo 3 Cliente de 45

Prima mensual: 2,245\$ (26,940\$ al año) Primas totales pagadas: 538,800\$		
Edad del cliente	Hipótesis de salario	Prima en porcentaje del salario
45	110,000\$	24.49%
50	133,000\$	20.26%
55	162,000\$	16.63%
60	198,000\$	13.61%

Ejemplo 4 Cliente de 50

Prima mensual: 3,545\$ (42,540\$ al año) Primas totales pagadas: 638,100\$		
Edad del cliente	Hipótesis de salario	Prima en porcentaje del salario
50	135,000\$	31.51%
55	164,000\$	25.94%
60	199,000\$	21.38%

Ejemplo 5 Cliente de 55

Prima mensual: 6,324\$ (75,888\$ al año) Primas totales pagadas: 758,880\$		
Edad del cliente	Hipótesis de salario	Prima en porcentaje del salario
55	165,000\$	45.99%
60	200,000\$	37.94%

El mensaje es simple...

...¡cuanto antes sus clientes empiecen a ahorrar para su jubilación, mejor!

Notas importantes

Exclusivamente para asesores financieros. Este documento no debe distribuirse a clientes particulares y no pretende servir de base para tomar decisiones de inversión.

Las cifras expuestas en este argumentario comercial se basan en los supuestos de que todas las primas se pagan a lo largo del periodo de prima elegido y no se efectúa ningún retiro antes de la edad de jubilación seleccionada.

Para más información, puede descargar la documentación sobre Quantum en nuestra página web para asesores:
www.rl360adviser.com