

ESTRATEGIAS PARA EL ÉXITO

SU HOJA DE RUTA HACIA EL BIENESTAR FINANCIERO



Servant Solutions
SU ALIADO EN LA JUBILACIÓN Y LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA



765-642-3880



info@servantsolutions.org



servantsolutions.org

¿Por qué somos diferentes a los demás planes de pensión no eclesiales?



Centrados en el Reino: Invertimos en los siervos y las organizaciones del Reino a través de la educación y el apoyo.

Se ofrece planificación financiera GRATUITA: Para todos los afiliados para todas las etapas de la vida.

Costos más bajos: Como somos una organización sin fines de lucro, nuestros servicios le salen más económicos (hay investigaciones que demuestran que cobramos la mitad de lo que cobran planes no eclesiales).

El subsidio de vivienda durante la etapa de jubilación: Un beneficio impositivo excelente para los pastores que tienen credenciales.

Trabajemos en conjunto para redefinir la jubilación.



Somos un ministerio que se dedica a ***Servir a los que Sirven*** de varias maneras. Nos enfocamos en ***mejorar la seguridad económica de los siervos de la iglesia*** para que puedan ser cada vez más libres a compartir el Evangelio de Jesucristo. Se demuestra este énfasis a través de lo siguiente:

- Abrazamos una filosofía de inversión basada en la Biblia por medio de nuestros socios en Ron Blue & Co.
- Apoyamos varias organizaciones ministeriales a nivel nacional, estatal y local.
- Conocemos los asuntos relacionados con las finanzas, los impuestos y la compensación del clero.
- Como agencia tenemos una relación formal con la Iglesia de Dios a nivel nacional
- Ofrecemos de forma gratuita planificación financiera holística que se basa en los valores y objetivos bíblicos.

***Los pensamientos son frustrados donde no hay consejo;
Mas en la multitud de consejeros se afirman. Proverbios 15:22***



PLANIFICAR UN FUTURO SEGURO

La seguridad financiera debería ser más que algo que desea para el futuro; más bien, debería ser una **expectativa**. Existen creencias distintas con respecto a cómo las familias americanas pueden llegar a tener éxito financiero en la economía actual. Algunos creen que los programas sociales podrían ser la mejor solución, pero Servant Solutions mantiene que el siguiente plan de cuatro puntos sería de gran beneficio para las familias americanas:

1. **Gastar menos que lo que se gana**
2. **Evitar endeudarse**
3. **Mantener liquidez**
4. **Establecer metas a largo plazo**

Estas normas han resistido el paso del tiempo, ya que se ven establecidas en el Antiguo y el Nuevo Testamento. No tenemos ninguna influencia sobre la inflación, ni somos capaces de adivinar cómo se va a comportar la bolsa. No podemos evitar el pago de los impuestos, aunque podemos tomar ciertos pasos conformes a las leyes actuales para reducir nuestra carga impositiva.

Lo que sí podemos controlar es la preparación que hacemos para manejar estas realidades financieras. Podemos cambiar nuestra mentalidad de termómetro (reaccionar al ambiente actual) por una mentalidad de termostato (controlar el ambiente). Si establecemos un plan efectivo de administración de dinero, podemos seguir adelante, venga lo que venga en el futuro, con un verdadero sentido de seguridad.

NUESTRO FUTURO FINANCIERO

Existen dos filosofías de inversión muy distintas. La primera se fundamenta en una perspectiva secular que tiene mucha influencia de parte de ciertos conceptos míticos mundanos. La otra se basa en verdades bíblicas que se describen en la Biblia y que se han comprobado a través de la experiencia práctica.

Considere los siguientes contrastes:

MITO SECULAR	VERDAD BÍBLICA
Gastar y consumir; se puede esperar para ahorrar	Ahorrar e invertir, se puede esperar para gastar
Enriquecerse rápidamente	Administración financiera
El tiempo es nuestro enemigo	El tiempo es nuestro aliado
Esperar tendencias alcistas	Esperar ciclos
Jugar a la bolsa	Diversificar los activos

Los ciclos que se ven en las acciones y los bonos existen en cada clase de inversión desde los mercados monetarios hasta los bienes y raíces. Al rey Salomón estos altibajos habrían tenido mucho sentido. El habló del “día de la adversidad” (Eclesiastés 7:14) y escribió que “todo tiene su tiempo, de endechar y de bailar” (Eclesiastés 3:1,4). Como inversores, deberíamos estar preparados para los dos casos.

CUATRO ERRORES COMUNES EN LA INVERSIÓN

1. JUGAR A LA BOLSA

Cada inversionista sabe el secreto de tener éxito en la bolsa: comprar barato y vender caro. El problema es que nadie puede de forma consistente actuar en el momento preciso para hacer que esta estrategia funcione. No existe ninguna fórmula mágica para saber aprovechar las oportunidades perfectas.

De todas maneras, a los inversores que tienen una perspectiva de corto plazo les cuesta resistir el cebo de pensar en lo que podría suceder si logran comprar barato y vender caro. Cuando se sube de forma rápida el precio de cierta acción, se quedan con remordimiento por no haberlo sabido antes y siguen siempre detrás de la próxima oportunidad de oro.

En un plazo de treinta años, ¿sería usted capaz de identificar los nueve meses que realmente podrían marcar la diferencia? Si los perdiera, en fin no ganaría más que lo que las letras del Tesoro le podrían brindar, aunque sí correría mucho más riesgo al invertir en la bolsa.

2. CONFIAR EN LOS RESULTADOS ANTERIORES

Muchas personas deciden invertir en algo simplemente porque ha sido rentable en el pasado, aunque no hay ninguna manera de garantizar que las inversiones que antes rendían vayan a seguir con las mismas tendencias.

3. EVITAR RIESGOS

En el mundo financiero, el evitar riesgo no es necesariamente la decisión más sabia. Muchos inversionistas conservadores temen los giros hacia abajo que se ven en un mercado económico incierto. Ignoran la necesidad de lograr una buena tasa de rentabilidad y deciden mantener todos sus recursos en las inversiones del menor riesgo posible. Las letras del Tesoro de los EE. UU., los bonos y otras inversiones garantizadas sí podrían brindar un puerto seguro, pero semejante conservatismo no ofrece ninguna posibilidad de maximizar los potenciales beneficios económicos.

4. TENER UNA AGENDA AGRESIVA

A la otra cara de la moneda conservativa se encuentra al inversionista agresivo que cree que el tiempo está corto, que ya no puede esperar y que la mejor estrategia financiera es perseguir las inversiones de rendimiento más alto, sin tomar en cuenta el riesgo que corre.



Servant Solutions
YOUR RETIREMENT & FINANCIAL PLANNING PARTNER



EDUCACIÓN FINANCIERA

Servant Solutions cuenta con recursos extensivos para ayudarle asegurar su futuro financiero.

EDUCACIÓN:

Servant Solutions tiene acceso a docenas de recursos gratis que usted puede aprovechar personalmente para resolver asuntos relacionados a sus finanzas. Desde hojas de cálculo hasta herramientas en línea, contamos con el recurso que se aplica a su situación personal. Visite nuestra página del Internet www.servantsolutions.org y haga clic en el Learning Center para descubrir cuál de estos recursos le puede servir.

CONSULTAS:

Servant Solutions cuenta con un equipo de profesionales financieros que se dedican a ayudarle alcanzar sus metas financieros. No importa si se trata de la administración de deuda, ahorros o la preparación de presupuestos, podemos ayudarle elaborar un plan para alcanzar sus metas financieras más importantes.

PLANIFICACIÓN EN PROFUNDIDAD:

Para nuestros miembros con circunstancias financieras más complejas, ofrecemos planificación en profundidad con un profesional financieros de nuestra oficina. Si está interesado en analizar al fondo sus finanzas, puede contactarse con cualquier de nuestros profesionales.



Jerry Fox

Director of Financial Planning
jfox@servantsolutions.org

NUESTROS PROFESIONALES FINANCIEROS

Jerry Fox se desempeña como nuestro Director de Planificación Financiera. Dirige nuestras iniciativas de planificación financiera y se involucra con miembros nuevos/actuales para satisfacer sus necesidades de educación financiera. Jerry aporta un vasto conocimiento y experiencia personal a Servant Solutions, consolidado por su designación de Planificador Financiero Certificado. Él disfruta sinceramente ayudar a los miembros a encontrar la paz y la claridad fiscal a través de nuestro proceso de hoja de Financial Roadmap.

Jim tiene extensiva experiencia profesional en finanzas, tanto dentro como fuera de la iglesia. Antes de asumir el puesto de Director de Planificación Financiera en Servant Solutions, Jim trabajaba por 23 años en la industria bancaria y como pastor ejecutivo en su iglesia por 8 años. Jim es miembro del Colegio de Consejeros de Planificación Jubilatoria (CRPC en inglés) y ha trabajado en Servant Solutions por 11 años.



Jim O'Bold

President
jobold@servantsolutions.org

¡Estamos en serio con respecto a la salud financiera personal y la mayordomía! Creemos que usted está en serio también. No demore en trazar un curso financiero sólido, el cual le dará la tranquilidad emocional y la capacidad de ser flexible para servir al Señor en los lugares donde Él le ha llamado.

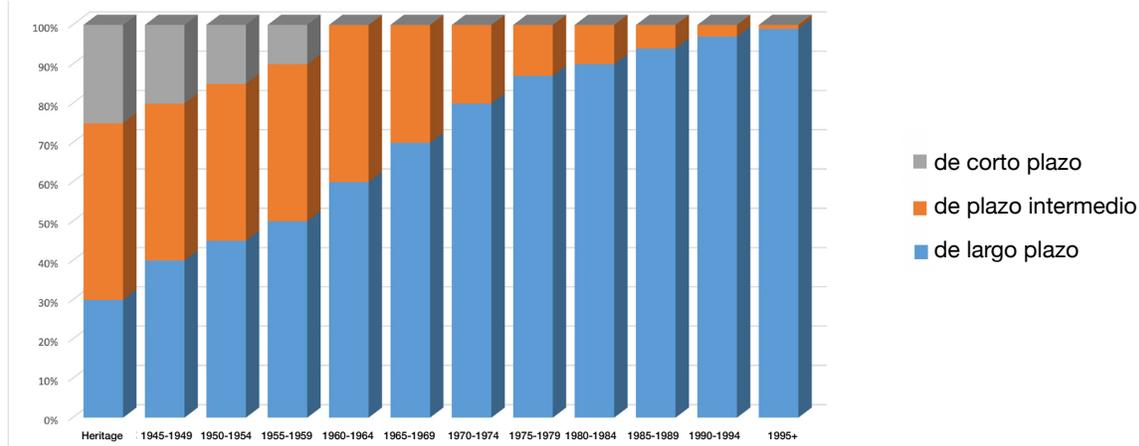
Plan de Pensión de Servant Solutions

Resumen del Fondo LifeFund, basado en la edad

Descripción de los fondos LifeFund basados en la edad.

Cada fondo basado en la edad que se ofrece en el plan de pensión de Servant Solutions maneja una cartera diversificada. Los fondos abarcan activos subyacentes que pueden incluir todas o algunas de las siguientes categorías de activos: acciones de la bolsa estadounidense, acciones internacionales, bonos, bienes y raíces, mercancías y efectivo. La distribución de activos utiliza el modelo de una senda de deslizamiento; a medida que el cliente se acerca a la edad de jubilación, el fondo basado en la edad transfiere dinero de las acciones hasta los bonos. El fondo automáticamente se vuelve más conservador con el paso del tiempo y así no requiere que usted siga modificando la distribución de los activos a través de los años.

FONDOS BASADOS EN LA EDAD: LA DISTRIBUCIÓN DE ACTIVOS



¿Cuál fondo es apto para usted?

Los fondos basados en la edad corresponden al año de nacimiento. Por ejemplo, si nació en el año 1962, se elegiría el fondo de 1960-1964. Si nació antes de 1940, su edad corresponde al Heritage Fund (Fondo de Legado).

¿Cómo funcionan los fondos basados en la edad?

Los fondos basados en la edad son muy parecidos a los fondos basados en fechas establecidas. Los fondos basados en la edad abarcan fondos mutuos. Los planes de los participantes más jóvenes contienen más acciones en la bolsa que los de los participantes mayores. De la misma manera, los participantes que se están acercando a la edad de jubilación tienen un porcentaje de activos más alto designado a los ingresos fijos. Cada año se vuelve a ajustar la distribución de activos de cada fondo basado en la edad.

¿Cuáles son los pasos necesarios?

Si no elige ninguna inversión en especial, por omisión, se invertirán sus contribuciones en el fondo que corresponde a su edad. Los fondos basados en la edad les brinden una cartera diversificada a los participantes que prefieren delegar esta responsabilidad. Si prefiere decidir cómo se van a invertir los fondos, en cualquier momento tiene la opción de cambiar a otro fondo basado en la edad, de invertir en una variedad de fondos basados en la edad o de elegir otra forma de invertir y distribuir los activos.

¿Cuánto se cobra por los fondos basados en la edad?

La relación de gastos para cada fondo basado en la edad puede variar, pero se espera que la relación de gastos para cada fondo sea entre .08% y .15%. Favor de consultar la ficha técnica para información más específica sobre los costos.

Divulgaciones:

1. La idea de cada fondo basado en la edad es que sirva como guía basada en los objetivos generales del participante. No pretende brindar consejos específicos sobre las inversiones.
2. Toda la información fue creada exclusivamente por Ronald Blue & Co para el uso exclusivo de Servant Solutions y los participantes de su plan.

La composición de los activos de las Carteras LifeFund basadas en la edad

(para el 2 de abril de 2023)

Nombre del LifeFund (año de nacimiento)

Legado (antes de 1945)	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995+
	1949	1954	1959	1964	1969	1974	1979	1984	1989	1994	(después de 1995)

Distribución de los fondos de la cartera basada en el tiempo

de largo plazo	30%	38%	44%	58%	68%	78%	86%	90%	94%	97%	99%
de plazo intermedio	45%	41%	40%	40%	32%	22%	14%	10%	6%	3%	1%
de corto plazo	25%	21%	16%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Distribución de fondos

de largo plazo

Fidelity 500 Index Fund	9.9%	12.5%	14.5%	16.2%	19.1%	22.4%	25.7%	28.4%	29.7%	31%	32%	32.7%
Fidelity Total Intl Index	7.5%	9.5%	11%	12.3%	14.5%	17%	19.5%	21.5%	22.5%	23.5%	24.2%	24.8%
Fidelity Emerging Mkts Index	2.4%	3%	3.5%	3.9%	4.6%	5.4%	6.2%	6.9%	7.2%	7.5%	7.8%	7.9%
Fidelity Large Cap Value Index	4.8%	6.1%	7.1%	7.8%	9.3%	10.9%	12.5%	13.7%	14.4%	15%	15.5%	15.8%
Fidelity Extended Market Index	2.4%	3%	3.5%	3.9%	4.7%	5.4%	6.2%	6.9%	7.2%	7.5%	7.8%	7.9%
Fidelity Large Cap Growth Index	3%	3.8%	4.4%	4.9%	5.8%	6.8%	7.8%	8.6%	9%	9.4%	9.7%	9.9%

de plazo intermedio

Fidelity US Bond Index	13.5%	12.3%	12%	12%	12%	6.6%	6.6%	4.2%	3%	1.8%	0.9%	0.3%
Vanguard High-Yield Corporate Adm	1.4%	1.2%	1.2%	1.2%	1.2%	0.7%	0.7%	0.4%	0.3%	0.2%	0.1%	0.0%
Fidelity Intermediate Treasury Bd Index	7.6%	7%	6.8%	6.8%	6.8%	3.7%	3.7%	2.4%	1.7%	1.0%	0.5%	0.2%
Fidelity Short-Term Treasury Bd Index	2.3%	2.1%	2%	2%	2%	1.1%	1.1%	0.7%	0.5%	0.3%	0.2%	0.0%
Vanguard Intern-Term Investment-Grde Adm	8.5%	7.8%	7.6%	7.6%	7.6%	4.2%	4.2%	2.7%	1.9%	1.2%	0.6%	0.2%
Vanguard Mortgage-Backed Secs Idx Adm	8.1%	7.4%	7.2%	7.2%	7.2%	4%	4%	2.5%	1.8%	1.1%	0.5%	0.2%
Vanguard Shrt-Term Inft-Prot Sec Idx Adm	3.6%	3.3%	3.2%	3.2%	3.2%	1.8%	1.8%	1.1%	0.8%	0.5%	0.2%	0.1%

de corto plazo

Fidelity Short-Term Bond Index	25%	21%	16%	11%	2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Los fondos personalizados de Servant Solutions basados en la edad abarcan fondos mutuos. Los fondos basados en la edad para los participantes más jóvenes corren más riesgo por tener un porcentaje más alto dedicado a las acciones de la bolsa, mientras los fondos basados en la edad de los participantes mayores están menos expuestos a las acciones y tienen un porcentaje más alto dedicado a los bonos y al dinero efectivo. Con el paso del tiempo, se va disminuyendo el nivel de riesgo en cada fondo basado en la edad al seguir una senda de deslizamiento. Se distribuyen más fondos a los bonos y el efectivo y menos a las acciones. Se vuelve a ajustar los fondos basados en la edad de forma automática cada tres meses, como mínimo. Se puede volver a ajustar con más frecuencia si algún fondo individual o categoría de activos termina desviándose mucho de las metas establecidas para el fondo basado en la edad.

HOJA DE TRABAJO: AHORRAR PARA LA JUBILACIÓN

¿Cuánto va a necesitar?

En este ejemplo se asume que el participante tiene 31 años y que se va a jubilar en 35 años.

2. \$35,000

x .75

\$26,250

4. \$26,250

- 15,204

\$11,046

5. \$11,046

x 2.81

\$31,039.26

6. \$31,039.26

x 11.12

\$345,456.57

8. \$5,000

x 7.69

\$38,450

9. \$345,456.57

- 38,450

\$307,006.57

10. \$307,006.57

x .009

\$2,763.06

11. $\frac{\$2,763.06}{\$35,000}$

7.89%

PASOS	SAMPLE CALCULATIONS	YOUR CALCULATIONS
1. Ingresos anuales actuales	35,000.00	
2. Los ingresos que necesita durante la jubilación. Dependiendo de las metas que tiene para la etapa de jubilación, puede que necesite de 70 al 100 por ciento de sus ingresos actuales. Multiplique la cifra del paso 1 por ese porcentaje (por ejemplo 75) para hacer un estimado de los ingresos anuales de pensión con el valor del dólar de hoy.	\$26,250.00	
3. Ingresos de Seguro Social. Ponga la cantidad de beneficios de Tabla 1* que más corresponda a sus ingresos.	\$15,204.00	
4. Ingresos anuales de pensión. Reste la cifra de paso tres de la de paso 2. Esta cifra representa la cantidad de ingresos que va a necesitar de sus propias inversiones con el valor del dólar de hoy.	\$11,046.00	
5. Ingresos de pensión del futuro. Multiplique el paso 4 por el factor de inflación de la Tabla 2* que más corresponda a la cantidad de años que le falten hasta que se pensione.	\$31,039.26	
6. Objetivo para la pensión. Multiplique la cifra de paso 5 por 11.94. Con esta cifra se asume que se va a pensionar a los 66 años de edad y que va a estar jubilado durante 15 años (utilice 14.88 para 20 años y 17.41 para 25 años). También se asume que la cartera de pensión va a ganar 6.5 por ciento con una tasa de inflación de 3.5 por ciento.	\$345,456.57	
7. Cartera actual. Ponga el valor de lo que actualmente tiene invertido en la pensión.	\$5,000.00	
8. El valor de las inversiones actuales el día que se jubile. Multiplique el paso 7 por el factor de crecimiento de la Tabla 3* que más corresponda a los años que le faltan hasta que se jubile.	\$38,450.00	
9. Déficit de pensión. Reste el paso 8 del paso 6. Esta cifra representa lo que hay que acumular antes de pensionarse.	\$307,006.57	
10. Objetivo anual. Multiplique la cifra del paso 9 por el factor de acumulación de Tabla 3 que más corresponda al número de años que le faltan hasta que se pensione. Esta cifra representa la cantidad de dinero que debería invertir cada año.	\$2,763.06	
11. Porcentaje de los ingresos anuales que debería ahorrar cada año. Divida la cifra de la línea 10 por la de la línea 1.	7.89%	

* Las tablas aparecen en la página 11 de este folleto. El esquema es únicamente para fines ilustrativos y no refleja el rendimiento de ninguna inversión específica.

Los resultados dependen de muchos factores y no se puede garantizar ni la exactitud ni la relevancia a sus circunstancias.

Tablas que se usan para completar la hoja Ahorrar Para La Pensión

LOS BENEFICIOS DE SEGURO SOCIAL

INGRESOS ANUALES	ESTIMADO DE BENEFICIOS ANUALES
25,000	12,888
35,000	15,204
45,000	17,520
55,000	19,824
65,000	22,128
75,000	24,432

TABLA 1

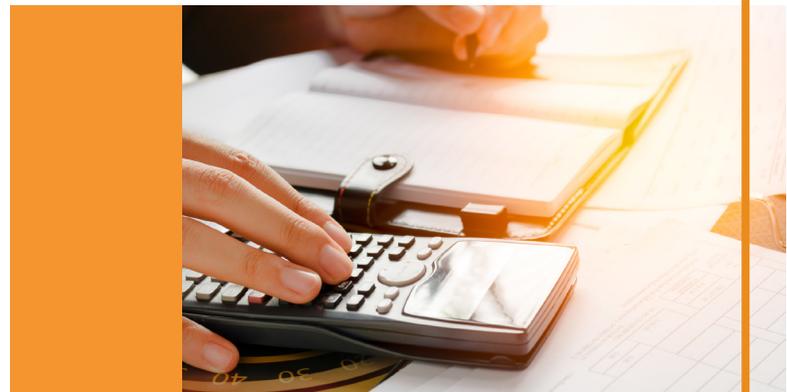
Las cifras muestran el beneficio aproximado para la fecha de nacimiento del 6/10/60 que se jubila a los 67 años (6/2027). Para un estimado más preciso de sus beneficios de Seguro Social, llame al 1-800-772-1213 para pedir el formulario SSA 7004.

Fuente: Calculadora Rápida SSA <http://www.ssa.gov/OACT/quickcalc/index.htm>
La plena edad de jubilación para los individuos que nacieron entre 1943 y 1954 es de 66 años.

AÑOS QUE FALTAN PARA LA JUBILACIÓN	FACTOR DE INFLACIÓN
5	1.16
10	1.34
15	1.56
20	1.81
25	2.09
30	2.43
35	2.81
40	3.26

TABLA 2

Esta tabla asume una tasa de inflación anual de 3 por ciento.



AÑOS QUE FALTAN PARA LA JUBILACIÓN	FACTOR DE CRECIMIENTO	FACTOR DE ACUMULACIÓN
5	1.34	.177
10	1.79	.076
15	2.4	.043
20	3.91	.027
25	4.29	.018
30	5.74	.013
35	7.69	.009
40	10.29	.006

TABLA 3

Esta tabla asume una tasa de rentabilidad anual de 6 por ciento.



Servant Solutions
SU ALIADO EN LA JUBILACIÓN Y LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Servimos a los que sirven.



765-642-3880



info@servantsolutions.org



servantsolutions.org