

Etapas de la vida y relaciones

Asesores que entienden su cultura: cómo encontrar uno que comprenda su vida

Vale la pena encontrar un asesor que entienda su historia. Dónde buscar, qué revisar y qué preguntas hacer.

6 min de lectura • Actualizada en octubre de 2026 • Revisada contra sus fuentes

**En resumen**

- ✓ Solo el 2% de los profesionales CFP® son negros y el 2.9% son hispanos o latinos. Que entiendan su vida importa tanto como que compartan su origen.
- ✓ Investigue gratis a un asesor: la herramienta de CFP Board, FINRA BrokerCheck y el buscador de asesores de la SEC muestran credenciales y sanciones.
- ✓ Pregunte cómo les pagan, con quién han trabajado y cómo le van a explicar las cosas. Pida el Formulario CRS de la firma: resume costos y conflictos.

De una organización sin fines de lucro. Quien le asesora tiene un deber fiduciario: debe poner los intereses de usted primero. Su información no se vende.

¿Prefiere hablarlo con alguien?

Un asesor financiero voluntario puede ayudarle con su situación, uno a uno, en español y sin costo.



Apunte la cámara de su teléfono al código, o visite:

**[advisersgiveback.org/
comienzo-esp](https://advisersgiveback.org/comienzo-esp)**

1

Por qué importa que lo entiendan

El dinero es algo personal. Su familia, su cultura, su fe y su historia influyen en lo que usted quiere que haga su dinero. Tal vez ayuda a mantener a sus papás o les manda dinero a familiares en otro país. Tal vez es la primera persona de su familia en tener ahorros, comprar una casa o planear su retiro. Tal vez su fe guía la manera en que pide prestado o invierte.

Un asesor que conoce su cultura se toma el tiempo de entender todo eso. Sabe que un mismo consejo no sirve para todas las vidas, y planea con las metas de usted, no con las de alguien más. También celebra con usted sus logros en el camino.

Parte de lo que pesa en sus finanzas viene del sistema, no de usted. En 2025, al 54% de los adultos negros que solicitaron crédito se lo negaron o se lo aprobaron por menos de lo que pidieron. Eso fue más del doble que entre los solicitantes blancos. Y aun con ingresos y edades parecidos, a los solicitantes negros les seguían negando el crédito, o les ofrecían menos, con más frecuencia. ¹ Un asesor que entiende obstáculos así puede ayudarle a planear cómo darles la vuelta.

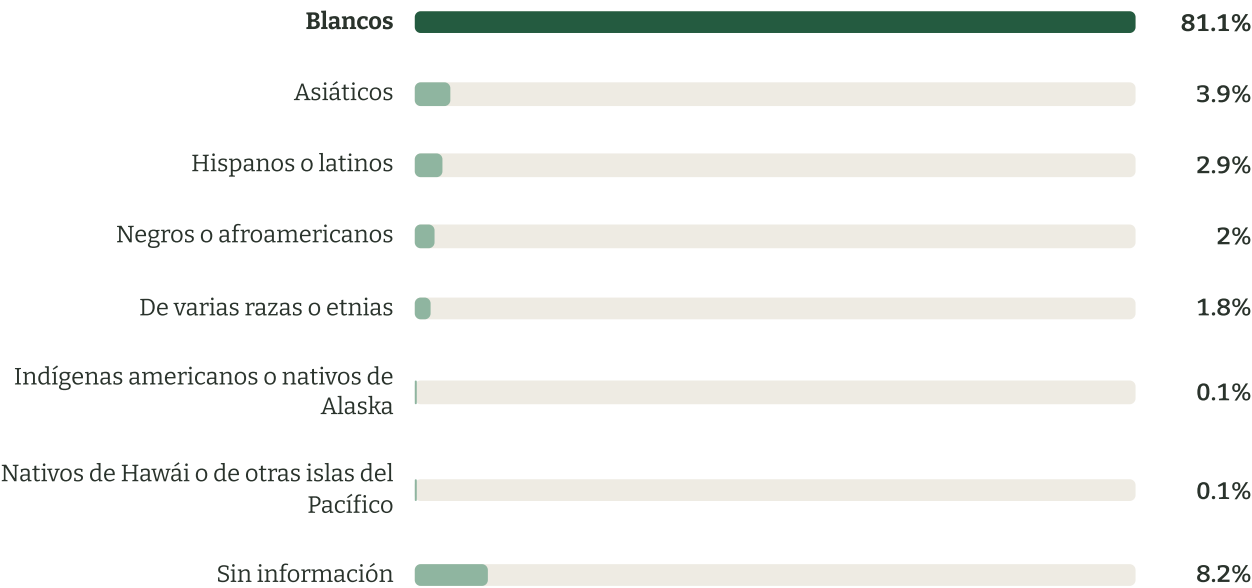
2

Quién da asesoría financiera hoy

Si prefiere un asesor que comparta su origen, puede que le cueste un poco encontrarlo. En octubre de 2026, CFP Board contaba unos 111,000 profesionales CFP®. Cerca de cuatro de cada cinco son blancos, el 2.9% son hispanos o latinos y el 2.0% son negros. ² En comparación, en la población de Estados Unidos el 20.5% de las personas son hispanas o latinas, y el 13.5% se identifica solo como persona negra. ³

Cuatro de cada cinco profesionales CFP® son blancos

Raza y origen étnico de unos 111,000 profesionales CFP®, octubre de 2026



Datos que cada persona reporta a CFP Board al certificarse y al renovar. CFP Board actualiza estas cifras cada mes. Cuenta por separado a las personas de varias razas o etnias y a las que no dieron el dato, así que sus grupos no coinciden exactamente con los de la Oficina del Censo.

Fuente: CFP Board, CFP® Professional Demographics (Last updated October 1, 2026)

La mayoría de los profesionales CFP® también son hombres: el 23.8% son mujeres. ²

Pero entender su cultura no es solo cuestión de compartir una identidad. Un asesor de cualquier origen puede aprender sobre su comunidad, escuchar bien y respetar lo que a usted le importa. Pueden ser las metas de su familia afroamericana, su vida como

persona LGBTQ+, su camino como estadounidense de primera generación o como inmigrante, o la manera en que ha tenido que arreglárselas con sistemas financieros que no se hicieron pensando en usted.

Un asesor que conoce su cultura y se interesa por usted, sea cual sea su propio origen, puede acompañarlo en su camino financiero con conocimiento y comprensión.

3

Dónde buscar

- **El buscador de CFP Board.** [Let's Make a Plan \(en inglés\)](#) le permite buscar profesionales CFP® cerca de usted. Puede filtrar por idioma y por especialidades, como personas y parejas LGBTQ+, veteranos, mujeres, jóvenes profesionales y familias de varias generaciones. CFP Board no verifica esas especialidades, así que pregunte por ellas. Algunos asesores piden una cantidad mínima de dinero para invertir, y también puede filtrar por eso. ⁴
- **Grupos profesionales.** Algunos grupos de profesionales de las finanzas publican la lista de sus miembros en internet. Un ejemplo es el [directorio de Quad-A \(en inglés\)](#), un grupo que trabaja para que haya más profesionales afroamericanos en los servicios financieros. ⁵
- **Personas de confianza.** Pregúnteles a sus amigos, familiares o compañeros de trabajo con qué asesor trabajan y por qué les gusta. Luego busque también fuera de su círculo, para ver más opciones.
- **Ayuda gratuita de un voluntario.** Con Advisers Give Back, puede reunirse uno a uno, sin costo, con un asesor voluntario que dona su tiempo. Cada asesor tiene un deber fiduciario: debe poner los intereses de usted primero. Revisamos a cada asesor antes de que se reúna con alguien. Pueden reunirse las veces que a usted y a su asesor les parezcan útiles. Al apuntarse, puede pedir un asesor que hable su idioma o que comparta su origen. Tenemos pocos asesores así, por eso no siempre podemos encontrarle uno.

Busque donde busque, hable con más de una persona antes de decidir. CFP Board sugiere entrevistar a varios profesionales de las finanzas para encontrar el indicado para usted. ⁴

4

Revise sus credenciales y su historial

Antes de mostrarle sus finanzas a cualquier persona, invéstiguela. Es gratis y es rápido.

Si alguien dice que es profesional CFP®, eso le dice algo concreto. Tuvo que terminar cursos de planeación financiera, tener una licenciatura, aprobar el examen de certificación y completar 6,000 horas de trabajo relacionado (o 4,000 horas como

aprendiz). También se compromete a actuar como fiduciario cuando da consejos financieros, lo que significa poner los intereses de usted primero, y CFP Board revisa sus antecedentes. ⁶

Luego búsquelo. Estas herramientas son gratis:

- **La herramienta de verificación de CFP Board (en inglés)** muestra si alguien es profesional CFP® ahora, o si lo fue antes. También muestra cualquier sanción pública de CFP Board y cualquier bancarrota que la persona le haya reportado. ⁷
- **FINRA BrokerCheck (en inglés)** y el buscador **Investment Adviser Public Disclosure (en inglés)** de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) cubren a los profesionales que esas agencias supervisan. Pueden mostrar quejas de inversionistas y medidas que tomó una agencia reguladora o un empleador. ^{7 8}



Las letras después de un nombre pueden significar mucho, o muy poco

Algunos títulos exigen capacitación, exámenes, normas de ética, experiencia de trabajo y educación continua. Otros exigen muy poco, y hay quien compra un título o hasta lo inventa. Un título tampoco le dice si alguien está registrado o tiene licencia. Eso lo puede revisar en el buscador de Investor.gov o en FINRA BrokerCheck. ⁸

5

Haga las preguntas difíciles

Elegir un asesor es una decisión personal, así que haga las preguntas difíciles desde el principio. Alguien que le conviene le va a contestar con claridad y sin meterle prisa.

- **¿Cómo le pagan?** Muchos asesores cobran una cuota anual que es un porcentaje del dinero que le manejan. Otros cobran por hora, una cuota por un proyecto específico o una cuota fija cada mes. En una cuenta chica, hasta unos cuantos dólares al mes pueden llegar a ser una buena parte de lo que usted tiene. ⁹ A los corredores de bolsa (brokers) por lo general les pagan una comisión cada vez que usted compra o vende una inversión. ¹⁰ Pregunte cuánto pagaría usted, en dólares. La SEC sugiere preguntar cuánto le pagarían a esa persona en el próximo año si usted invirtiera \$1,000 con ella, y si alguien más le paga por lo que vende. ¹¹
- **¿Me puede mostrar su Formulario CRS?** Los corredores de bolsa y los asesores de inversión tienen que darles este resumen de la relación (Form CRS) a los inversionistas comunes. Explica sus servicios, sus cuotas y costos, sus conflictos de interés, cualquier historial legal o disciplinario, y preguntas que conviene hacer. ¹⁰
- **¿Qué experiencia tiene con personas como yo?** Es una de las primeras preguntas que sugiere la SEC. ¹¹ Busque a alguien que haya ayudado a personas en situaciones como la suya, ya sea que tenga un negocio, que esté pagando préstamos

estudiantiles, que mantenga a su familia o que esté formando un patrimonio por primera vez.

- **¿Cómo ve usted el tema de dejar una herencia?** Para muchas familias que forman un patrimonio por primera vez, planear también es pensar en la siguiente generación. Su asesor debería poder hablar con usted de lo económico, lo legal y lo cultural de dejar una herencia. Nuestra guía para [decidir quién recibe qué](#) explica lo básico.

En línea: advisersgiveback.org/es/guias/hablar-de-dinero-en-familia/

- **¿Cómo sigue aprendiendo sobre comunidades como la mía?** Un asesor que conoce su cultura sigue aprendiendo sobre los obstáculos que pueden enfrentar personas como usted, y usa eso para ayudarle a planear.
- **¿Va a actuar como mi fiduciario?** Un fiduciario está obligado a poner los intereses de usted primero. Los profesionales CFP® se comprometen a hacerlo siempre que dan consejos financieros.⁶
- **¿Cómo vamos a estar en contacto?** La SEC sugiere preguntar cada cuánto puede esperar noticias de esa persona.¹¹ Pregunte también qué tipo de ayuda le da entre una reunión y otra, y cómo le va a explicar los temas difíciles en palabras sencillas.

**Pruebe esto antes de hablar con cualquier asesor**

Anote tres cosas que quiere que un asesor entienda de su vida, y dos preguntas de esta lista. Cuando hablen, fíjese en cómo escucha, no solo en lo que dice.

Preguntas para su asesor

Un asesor voluntario está listo cuando usted lo esté.

Un asesor voluntario puede revisar sus números con usted y ayudarle a decidir qué hacer primero.

advisersgiveback.org/comienzo-esp



Fuentes

1. Federal Reserve Board, Economic Well-Being of U.S. Households in 2025, May 2026. La Encuesta sobre la Economía y las Decisiones de los Hogares (Survey of Household Economics and Decisionmaking), hecha en octubre de 2025: la sección de crédito (Credit) y la figura 31.
federalreserve.gov/publications/files/2025-report-economic-well-being-us-households-202605.pdf
2. CFP Board, CFP® Professional Demographics, Last updated October 1, 2026. Datos que los propios profesionales CFP® reportan al certificarse y al renovar; se actualizan cada mes.
cfp.net/industry-insights/reports-and-statistics/professional-demographics
3. U.S. Census Bureau, QuickFacts: United States, Population estimates for July 1, 2025 (Vintage 2025).
census.gov/quickfacts/fact/table/US/PST045225
4. CFP Board, Find a CFP® Professional (Let's Make a Plan), Accessed October 10, 2026.
letsmakeaplan.org/find-a-cfp-professional
5. Association of African American Financial Advisors (Quad-A), Find a Financial Advisor, Accessed September 25, 2026.
aaafainc.org/find-an-advisor/
6. CFP Board, The Certification Process, Accessed October 10, 2026.
cfp.net/certification-process
7. CFP Board, Verify an Individual's CFP® Certification and Background, Accessed October 10, 2026.
cfp.net/verify-a-cfp-professional
8. U.S. Securities and Exchange Commission, Investor.gov, Making Sense of Financial Professional Designations: Investor Bulletin, June 20, 2025. Publicado junto con NASAA y FINRA.
investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/investor-bulletins-64
9. U.S. Securities and Exchange Commission, Investor.gov, Subscription-based Advisory Fees: Investor Bulletin, September 6, 2023.
investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/subscription-based-advisory-fees
10. U.S. Securities and Exchange Commission, Investor.gov, Investor.gov/CRS, Accessed October 10, 2026. La página de la SEC sobre el Formulario CRS (Form CRS), el resumen de la relación (relationship summary).
investor.gov/CRS
11. U.S. Securities and Exchange Commission, Investor.gov, Investor Bulletin: Questions to Ask when Hiring an Investment Professional, June 26, 2019.
investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/investor-bulletins/investor-bulletin-questions-ask-when-hiring-investment-professional

Actualizada en octubre de 2026. Esta guía es información general, no un consejo para su situación. Revisamos cada cifra contra su fuente; si algo cambió, avisenos en advisersgiveback.org/contact. Lea esta guía en línea, con sus calculadoras, en advisersgiveback.org/es/guias/asesores-que-entienden-su-cultura/. Advisers Give Back es una organización sin fines de lucro 501(c)(3) (EIN 84-4685390), y su información no se vende.