

Enfoque en el Retiro

COLOMBIA



SERIE DE JUBILACIONES DE AMÉRICA LATINA



Enfoque en el Retiro: Colombia

2019

Hernán Poblete Miranda

Associate Director, International Research
LIMRA and LOMA
+569 78454757
hpoblete@limra.com

©2019 LL Global, Inc., y Society of Actuaries. Todos los derechos reservados.

Esta publicación es un beneficio de las membresías de LIMRA y de la Sociedad de Actuarios. Ninguna parte puede compartirse con otras organizaciones ni reproducirse de ninguna forma sin el permiso por escrito de SOA o LL Global.

0498-1119 (50700-10-404-21507)





Contenidos

- Resumen Ejecutivo9
- Introducción 11
- Sobre la Encuesta 13
- Transición Demográfica 14
- Fases de la Transición Demográfica 19
- Actual Estructura de Pensiones y Desafíos22
 - RAIS — Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad22
 - RPM — Régimen de Prima Media23
- Sostenibilidad de los Sistemas de Pensión24
- Jubilación desde la Perspectiva de los Consumidores26
- Oportunidades para la Industria.....55
- Apéndice57
- Bibliografía62



Tablas

Tabla 1 — División general de la muestra en Colombia: subregión	13
Tabla 2 — División general de la muestra en Colombia: Rango de Edad	13
Tabla 3 — División general de la muestra: Género	13
Tabla 4 — Escenarios de Transición demográfica Incipiente a Avanzada	15
Tabla 5 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson	20
Tabla 6 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones*	24
Tabla 7 — Ranking 2016 - Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica – Allianz	25
Tabla 8 — Dependencia financiera.....	27
Tabla 9 — Preocupaciones y acciones de jubilación — De acuerdo con las siguientes declaraciones.....	33
Tabla 10 — Fuente de ingresos anticipada o actual en la jubilación	36
Tabla 11 — Método para generar ingresos a partir de ahorros en la jubilación	41
Tabla 12 — Preocupaciones clave sobre la jubilación	45
Tabla 12 — Preocupaciones clave sobre la jubilación (<i>cont'd</i>)	46
Tabla 13 — Método preferido para obtener información	48
Tabla 14 — Utilidad de la información obtenida de diferentes canales o métodos	50
Tabla 15 — Características del producto más preferidas.....	52
Tabla 16 — Top 5 canales para productos de jubilación.....	53
Tabla 17 — Aspectos importantes de la vida de jubilación	54
Tabla A-1 — Encuestados por estado de trabajo	57
Tabla A-2 — Encuestados por tipo de empleador	57
Tabla A-3 — Encuestados por tamaño de hogar.....	58
Tabla A-4 — Encuestados por género.....	58
Tabla A-5 — Encuestados por urbano/rural	59
Tabla A-6 — Encuestados por ingreso total anual antes de impuestos	59
Tabla A-7 — Encuestados por situación actual de vivienda.....	60
Tabla A-8 — Encuestados por nivel de educación	60
Tabla A-9 — Detalle de la subregión: Colombia.....	61

Figuras

Figura 1 — Contribución de la Población Mayor de edad a la Dependencia por edad Colombia 1951 – 2020.....	12
Figura 2 — Índice de Envejecimiento* Colombia, 1951 – 2020.....	12
Figura 3 — Tasa Total de fecundidad Colombia, 1905 – 2010	14
Figura 4 — Pirámide de Población 2020	15
Figura 5 — Pirámide de Población 2030	15
Figura 6 — Pirámide de Población 2050	16
Figura 7 — Proporción de 60 años y más entre la población total	16
Figura 8 — Esperanza de vida a los 60 años (en años).....	16
Figura 9 — Esperanza de vida a los 60 años (mujeres).....	17
Figura 10 — Esperanza de vida a los 60 años (hombres).....	17
Figura 11 — Fertilidad total (nacimientos vivos por mujer).....	18
Figura 12 — Índice de apoyo potencial	18
Figura 13 — Entrevistados por autoridad de decisión	26
Figura 14 — No trabaja con profesional financiero para ayudar con decisiones financieras del hogar .28	
Figura 15 — Iniciativas sobre planificación de la jubilación.....	29
Figura 16 — Quienes trabajan con profesionales financieros, trabajan con	30
Figura 17 — Quienes compraron de un consultor extranjero... ..	31
Figura 18 — Planificación de la jubilación	32
Figura 19 — Responsabilidad principal de proporcionar fondos de jubilación	34
Figura 20 — Plan de jubilación disponible a través del empleador actual, trabajo o profesión	37
Figura 21 — Contribución a plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador	38
Figura 22 — Parte de los ahorros para la jubilación en los planes patrocinados por el empleador	39
Figura 23 — Extensión de las contribuciones coincidentes del empleador	39
Figura 24 — Pensión patrocinada complementaria para cubrir gastos básicos en la jubilación	40
Figura 25 — Jubilación y planificación de la jubilación.....	42



Figura 26 — Lamento retrasar el ahorro para la jubilación.....	42
Figura 27 — Brecha anticipada en los fondos de jubilación	43
Figura 28 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 años versus Actual Expectativa de Vida a los 60	44
Figura 29 — Autoevaluación sobre el conocimiento de inversiones o productos financieros	46
Figura 30 — Disposición para convertir una porción de activos en una anualidad	47
Figura 31 — Interés en comprar una anualidad con impuestos diferidos.....	47

Resumen Ejecutivo

El país pasó en 12 años de una edad promedio de 22 años a 31 años en 2018, lo que está dentro del promedio mundial, pero anunciando un fuerte proceso de envejecimiento de su población.

Colombia es una de las economías del continente que se encuentra dentro de un proceso de transición demográfica que la está llevando a transitar de un escenario altas tasas de fecundidad y mortalidad, a una disminución drástica de ambos indicadores. Los patrones históricos de desarrollo y modernización, también son los responsables de este suceso.

La tasa global de fecundidad (TGF) indica el número promedio de hijos que una mujer alcanzaría al final de su vida reproductiva, de mantenerse las condiciones de fecundidad imperantes en el momento. En el caso de Colombia, la TGF pasó en 1950 de 6,76 hijos por mujer a 2,49 hijos por mujer en el año 2000.

Elementos de la transición demográfica colombiana pueden rastrearse desde principios del siglo XX, cuando, la natalidad permanecía constante a una tasa de 42% entre 1905 y 1938, para luego alcanzar entre 1951 y 1964, una tasa de 45%. Pero es desde mediados de los años sesenta que la natalidad comienza a disminuir: entre 1985 y 1993 a una tasa de 27.5%, y en el periodo 2010-2015 a una disminución del 18.9%. Los principales descensos se dan en la década de 1970, cuando la tasa de natalidad se reduce en un 25%.¹

Tanto la progresiva inserción de las mujeres en el mercado laboral, como la evidente disminución del tamaño de los hogares son los grandes responsables de este proceso extraordinario. En cuarenta años el número de individuos por hogar pasó de 5,9 a 3,7 en 2011.


Como resultado de la disminución de la violencia y caída en la tasa de mortalidad masculina se observa en Colombia una reducción de los niveles de fecundidad, una reducción de los grupos masculinos entre los 20 y los 45 años, y un mayor “envejecimiento” o aumento de los grupos mayores de 60 años.

El proceso de envejecimiento en Colombia verá a partir de 2020 un aumento de su población adulta mayor, generando mayores presiones a la sustentabilidad financiera del sistema de seguridad social, salud y pensiones. A partir de 2020, verán la luz nuevos indicadores de vulnerabilidad, surgidos de los cambios en materia de nupcialidad y de nuevos arreglos familiares, donde claramente el protagonismo lo tiene la mayor inserción femenina en la fuerza laboral, el aplazamiento de la concepción del primer hijo y su crianza para dedicar ese tiempo a la educación, además de postergar por tiempo indefinido la llegada de un nuevo hijo.

Como consecuencia del proceso de urbanización que surge de la industrialización en los años treinta, el surgimiento y desarrollo de los servicios y la pequeña empresa productiva, se produce un incremento constante del empleo, que fue produciéndose en paralelo con el aumento del nivel educativo de la población, y la incorporación masiva de la mujer en el mercado de trabajo. El uso masivo de anticonceptivos — en el contexto del desarrollo científico y tecnológico, y la reducción de la mortalidad infantil, contribuyó al aumento de la expectativa de vida de la población.

Pero la mortalidad descendió antes que la natalidad, produciendo los cambios demográficos descritos. A inicios del siglo XX, la tasa bruta de mortalidad era de 23.5%; en los años 50 continuaba parecida (22%), pero pasó en 1993 de 7.2% a 5,7%, en el periodo 2010-2015.

¹ DANE, 2012



En otras palabras, la transición demográfica colombiana, se ha caracterizado históricamente por un descenso de la mortalidad en la década de los treinta y una disminución de la fecundidad a partir de los años sesenta, generando un aumento del “envejecimiento poblacional”, que es, simplemente, un aumento notable de la población mayor de 60 años.

En este contexto es importante resaltar la disminución en la mortalidad infantil, el aumento en la esperanza de vida al nacer, y el mejoramiento de los indicadores de desarrollo social. Según el DANE, la mortalidad infantil pasó de 186% a comienzos del siglo XX al 150% en 1951; para el año 2000 estaba en 25.6%, y en el 2010 llegó a 17,1%.²

Finalmente, cabe mencionar tanto los altos porcentajes declarados en todas las edades que indicaron preocupación principal frente a continuar trabajando después de jubilarse, como los altos porcentajes reconocidos como importantes en la vida durante la jubilación, como mantener la salud física y bienestar, además de resolver el cuidado de los últimos años de vida y dependencia total, son un indicador evidente respecto de la necesidad de nuevos productos que respondan las necesidades de personas cuya edad se extenderá más allá de lo que hoy es la expectativa de vida.

Una necesidad completamente conciente entre los consumidores: el 76,8 por ciento indicó que su fuente de ingresos anticipada o actual en la jubilación es o será el salario proveniente de empleo a tiempo completo o medio período.

² DANE, 2012

Introducción

Colombia es una de las economías latinoamericanas que se encuentra en forma activa dentro de un proceso de transición demográfica que la está llevando a transitar desde un escenario de altas tasas de fecundidad y mortalidad, a un contexto de disminución drástica de ambos indicadores. Los patrones históricos de desarrollo y modernización son los responsables de este suceso.

Entre 1985 y 2020, la tasa de crecimiento ha venido descendiendo hasta alcanzar el 1,2 por ciento de la actualidad. A este ritmo de crecimiento limitado, para el año 2020 el país contará con una población de 50.900.000 de personas, con una tasa de crecimiento de 1,1 por ciento anual.³

El bono demográfico se puede entender como “un período en que la proporción de personas en edades potencialmente productivas crece de manera sostenida en relación con la de personas en edades potencialmente inactivas [menores de 15 y mayores de 60] y las relaciones de dependencia descienden y alcanzan mínimos históricos, para después aumentar como resultado del incremento de la proporción de personas mayores”.⁴

A consecuencia del sostenido y rápido descenso de la fecundidad, el proceso de cambio demográfico ha empujado a Colombia a alcanzar características de país en transición demográfica moderada, debido al cambio de la estructura por edad de su población, con un incremento sostenido de la población joven, así como del grupo de personas mayores de 60 años.

El índice de dependencia mide el promedio de personas económicamente dependientes por cada 100 personas económicamente activas, en una determinada área geográfica y en un tiempo

específico. Este índice se establece a partir de la suma del grupo de población menor de 15 años con la mayor de 60 años, sobre la población en edad de trabajar de 15 a 59 años. Por lo general se consideran tres tipos de indicadores:

1. la relación de dependencia joven, que considera el número de jóvenes entre 0 y 14 años;
2. a relación de dependencia en edades avanzadas, que considera el número de personas de 60 años y más, y
3. la relación de dependencia total, que es la suma de las dos anteriores.

Las relaciones de dependencia se expresan en términos del número de jóvenes, de personas mayores, o de ambos, por cada 100 personas entre 15 y 59 años.⁵

La relación de dependencia ha venido creciendo de desde la década de 1960 debido a un aumento de la población menor de 15 años, pero partir del año 2020, debido al aumento sostenido del peso relativo de la población de personas mayores, la razón de dependencia por edad vivirá un nuevo brío nuevamente aumentar. Como se observa en la Figura 1, si se estima la dependencia por edad considerando únicamente la población mayor de 60 años, se observa que el indicador ha venido

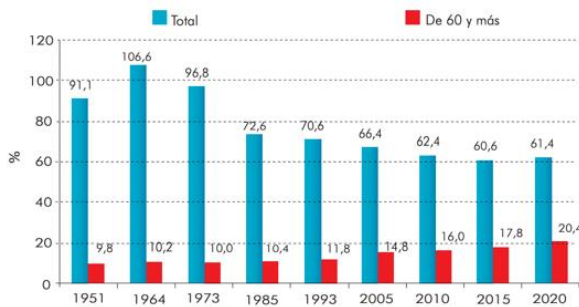
³ <https://www.portafolio.co/opinion/redaccion-portafolio/transicion-demografica-154560> (consultado en septiembre de 2019)

⁴ CEPAL, 2008.

⁵ CEPAL CELADE, 2008.

aumentando en los últimos años, porque el envejecimiento progresivo conlleva un peso creciente en la razón de dependencia. La contribución de las personas mayores a la dependencia se duplica desde mediados del siglo XX hasta el año 2015 cuando la transición se consolida como proceso avanzado.

Figura 1 — Contribución de la Población Mayor de edad a la Dependencia por edad Colombia 1951 – 2020



Nota: Razón de dependencia = (Población <15 + Población ≥60)/Población 15-59)*100

Fuente: Estimaciones Ministerio de Salud y Protección Social, con base en DANE, Población censada 1951 – 1993, Conciliación censal 1985 – 2005 y Proyecciones 2005 – 2020

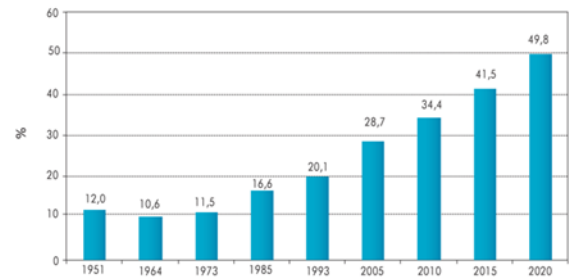
Según datos del Ministerio de Salud de Colombia, la población de 60 años o más exhibe tasas de crecimiento superiores al crecimiento de la población total del país. Entre 1985 y 2013, la población total mayor de 60 años pasó de 2.143.109 a 3.815.453 en el 2005 y para el 2010 se proyectaba en 4.473.447 de personas mayores, con un ritmo de crecimiento del 3.18% promedio anual en ese periodo y del 3.76% para el 2020.⁶

El índice de envejecimiento es el peso de la población mayor de edad con respecto a la población infantil y adolescente, y en Colombia se triplicó en las últimas décadas, pasando de 10 a 34 (personas mayores por cada 100 personas menores de 15 años) entre 1964 y 2010; y de acuerdo con la

tendencia observada, mantendrá aumentos sostenidos en un futuro próximo.⁷ Este aumento del volumen y del peso relativo de la población mayor, “se evidencia al comparar, por ejemplo, la población con 60 años y más del año 1985 con la de 2005, que pasó de 2.1 millones a 3.8 millones de personas respectivamente, lo que equivale a un aumento del 78% de esta población.”⁸

Fue en 1951 cuando se comenzó a medir el índice de envejecimiento en Colombia, registrándose en la transición demográfica, y cómo el índice que prácticamente se ha cuadruplicado (Figura 2), pasando de 12 a 49 personas de 60 años o más por cada 100 menores de 15 años.

Figura 2 — Índice de Envejecimiento* Colombia, 1951 – 2020



*Índice de Envejecimiento = (Población de 60 años o más/ Población <15)*100

Fuente: Estimaciones Ministerio de Salud y Protección Social, con base en DANE, Población censada 1951 – 1993, Conciliación censal 1985 – 2005 y Proyecciones 2005 – 2020

Este estudio es una descripción que identifica la forma cómo los consumidores están planeando enfrentar sus desafíos de jubilación actuales o futuros y cuáles son sus aspiraciones más importantes. Es una extensión de la investigación de 2019 sobre la jubilación en seis países de Latinoamérica, y una colaboración entre la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA, cuyo objetivo es descubrir los desafíos que enfrentan los principales mercados internacionales.

⁶ Ministerio de Salud

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

Sobre la Encuesta

El estudio sobre jubilación en Colombia es parte de un proyecto de investigación colaborativa de la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA. A través de una muestra de 1,040 encuestados, proporciona información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en seis macro zonas de la República Colombiana: Costa Atlántica (Costa Caribe), Región Andina, Región Orinoquía, Región Amazonía, Costa Pacífica. La muestra se centró en los mismos tres segmentos demográficos del estudio matriz de jubilación para América Latina, que contempló además de Colombia, a Argentina, Brasil, Chile, México y Perú: Trabajadores Jóvenes (30–45 años), Prejubilados (46–60 años) y Jubilados (60+ años).

Los trabajadores jóvenes generalmente están en una etapa temprana de sus carreras y planean casarse o formar una familia. Los jubilados anticipados generalmente planean comenzar o han comenzado a ahorrar para la jubilación. Los “jubilados” ya están retirados o es probable que se jubilen pronto.

Los datos se recopilaron a través de una encuesta en línea en todos los mercados indicados. Este estudio explora las diferencias de actitud entre diferentes regiones, subregiones, grupos de edad y géneros para ayudar a las aseguradoras y otras organizaciones financieras a desarrollar soluciones efectivas para abordar las necesidades de planificación de la jubilación de los consumidores. El estudio también destaca la preparación para el retiro de los consumidores, las fuentes de ingresos actuales y futuras, la tolerancia al riesgo y las preferencias y características de productos.

- La encuesta en línea cubrió una muestra de 1040 encuestados en cinco subregiones para demostrar la diversidad regional de la población (ver Tabla 1).
- Para reunir una muestra representativa del mercado objetivo para las aseguradoras y otras instituciones financieras, la encuesta cubrió múltiples subregiones en diferentes niveles de ingresos (ver Apéndice).

Tabla 1 — División general de la muestra en Colombia: subregión

	Sample
Costa Atlántica (Costa Caribe)	154
Región Andina	695
Región Orinoquía	31
Costa Pacífica	103
Eje Cafetero	50
Sample	7
Total	1,040

Tabla 2 — División general de la muestra en Colombia: Rango de Edad

	Sample
30-45	336
46-60	368
61-75	336
Total	1,040

Tabla 3 — División general de la muestra: Género

	Sample
30-45	336
46-60	368
61-75	336

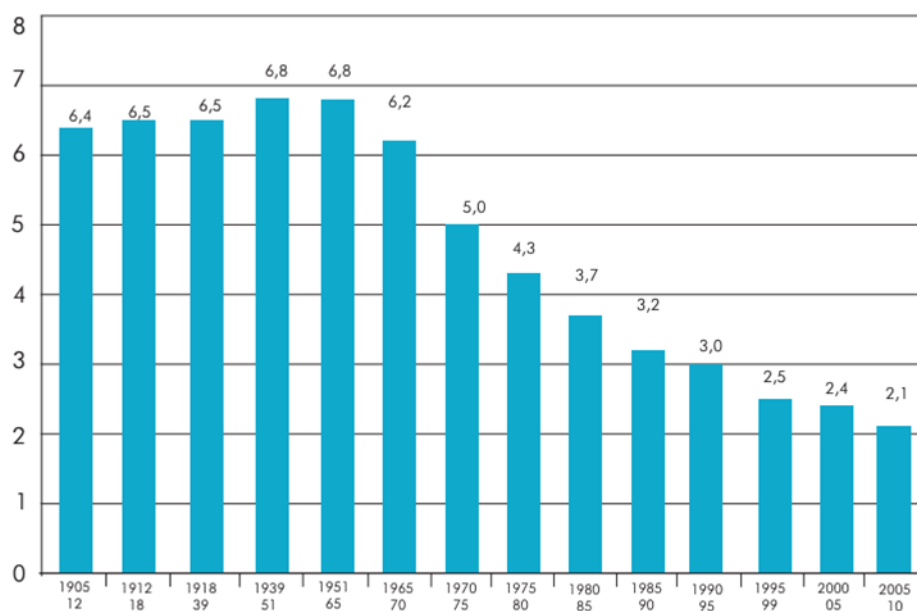
Se realizó un muestreo basado en los niveles de ingreso, género y edad, entre otros parámetros para asegurar una mejor representación y calidad de los datos. Las tablas detalladas y los gráficos sobre el estudio están disponibles en un informe técnico separado.

Transición Demográfica

La estrecha relación entre natalidad y fecundidad ha tenido una importante influencia en la transición demográfica colombiana. En el país, durante las tres primeras décadas del siglo XX la tasa de fecundidad permanece constante y aproximada a 6.4 hijos por mujer. Con la disminución de la mortalidad en el periodo 1930 – 1950, la tasa total de fecundidad se incrementa, aunque levemente, debido a mejoras en las condiciones de salud de las mujeres, en especial, lo relacionado a mejora en la calidad de los cuidados durante la etapa de gestación, parto y alimentación.⁹

En menos de medio siglo, la fecundidad en Colombia cayó en un 60%, debido a que la tasa de fecundidad cae en picada desde los 7 hijos por mujer en 1964, a 2.1 en 2009 (Figura 3). Este descenso acentuado de la fecundidad era de 1.3% en 2015.¹⁰

Figura 3 — Tasa Total de fecundidad Colombia, 1905 – 2010



Fuente: Ministerio de Salud y Protección Social, con base en DANE, 1988; ProFamilia 1990, 1995, 2000, 2005, 2010; Flórez 2000

El crecimiento masivo de la población anciana, junto con la reducción de la población general, alterará rápidamente la estructura de la población.

⁹ FLÓREZ 2000, MEDINA 2010.

¹⁰ Ibíd.

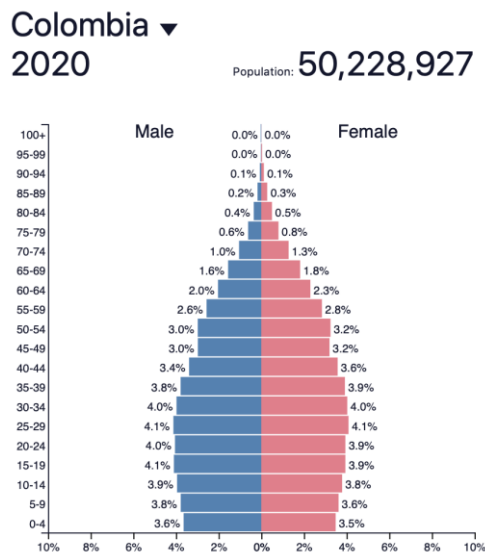
En toda América Latina los avances médicos y la mejora del estilo de vida de los últimos 50 años han resultado en una esperanza de vida prolongada que ha provocado diversos escenarios en el proceso de transición demográfica. Colombia, que se encuentra en un proceso de transición moderada, cercana al 2% de crecimiento anual, pronto verá un decrecimiento de la población general, tendencia que dará como resultado un cambio masivo en la estructura de edad de la población (Tabla 4).

Tabla 4 — Escenarios de Transición demográfica Incipiente a Avanzada

ESCENARIO	CRECIMIENTO	PAISES
Transición incipiente	2.5% anual	Bolivia, Haití
Transición moderada	Cercano al 3%	El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay
En Plena Transición	Moderado, cercano al 2%	Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, R. Dominicana, Venezuela
Transición Avanzada	Bajo el 1%	Argentina, Chile, Cuba, Uruguay

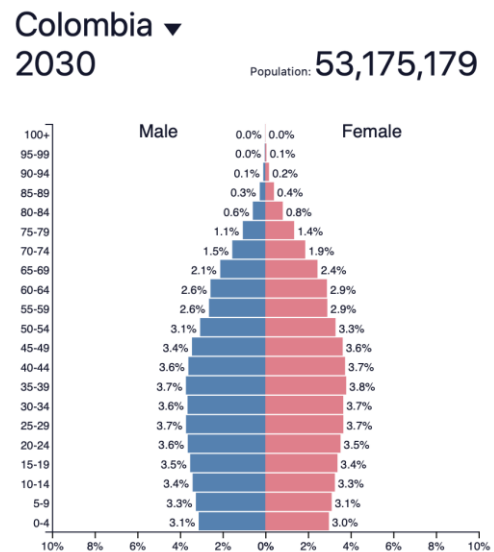
Las pirámides de población colombiana muestran la distribución de varios grupos de edad de la población por género en 2015, 2030 y 2050. Las pirámides de población ilustran el lento cambio en la estructura de la población beneficiada por el bono demográfico hasta los años próximos a 2030, cuando la edad de la mayor proporción de la población se mueve con más intensidad hacia arriba. Esta tendencia latinoamericana en la que está inserta Colombia, muestra que el país necesita adaptarse a las necesidades cambiantes de una población que envejece.

Figura 4 — Pirámide de Población 2020



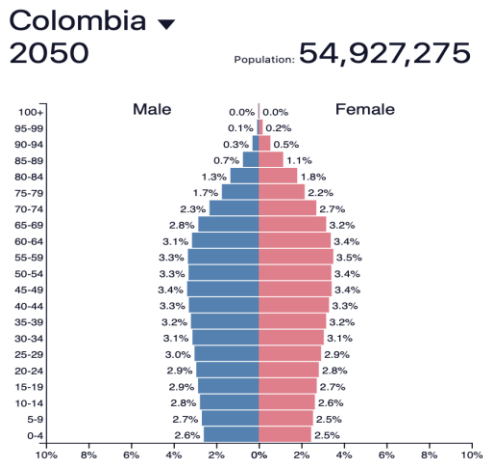
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 5 — Pirámide de Población 2030



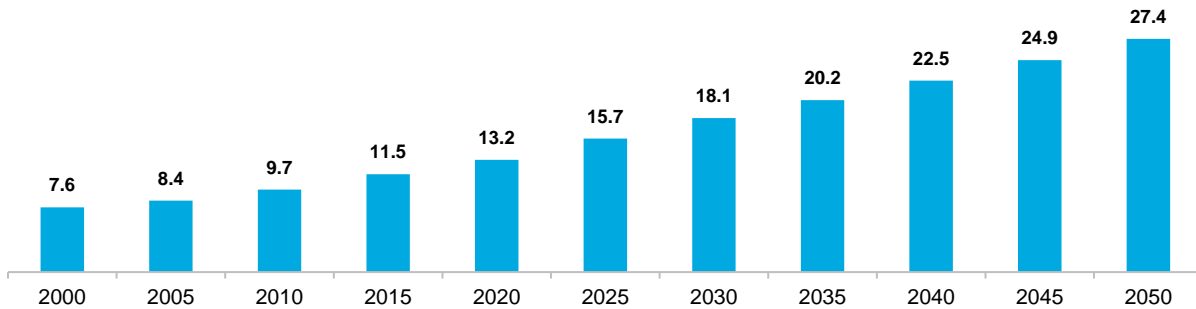
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 6 — Pirámide de Población 2050



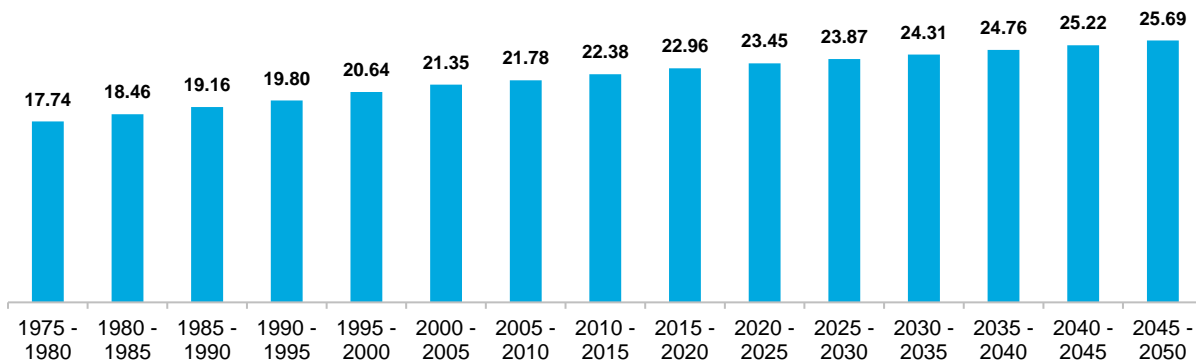
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 7 — Proporción de 60 años y más entre la población total



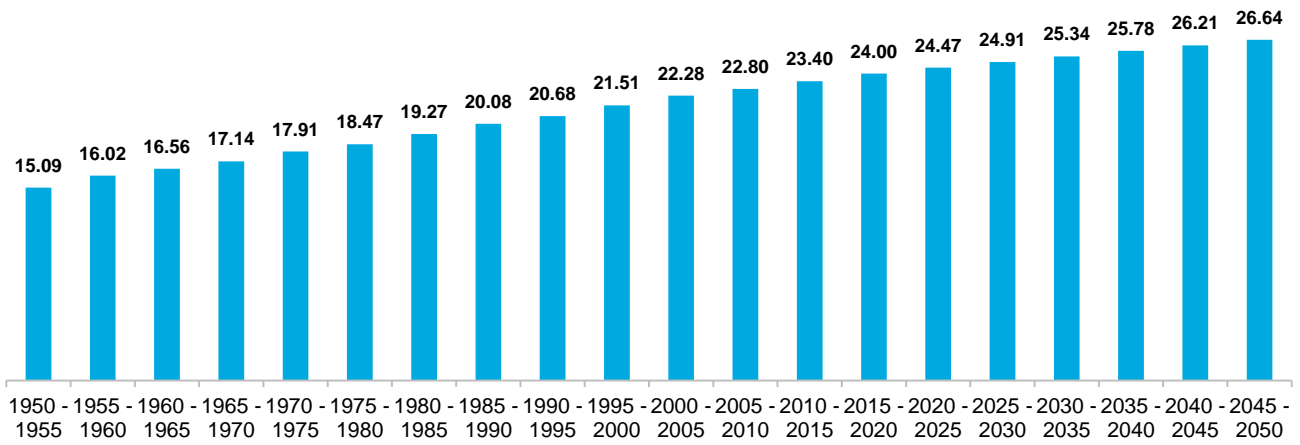
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 8 — Esperanza de vida a los 60 años (en años)



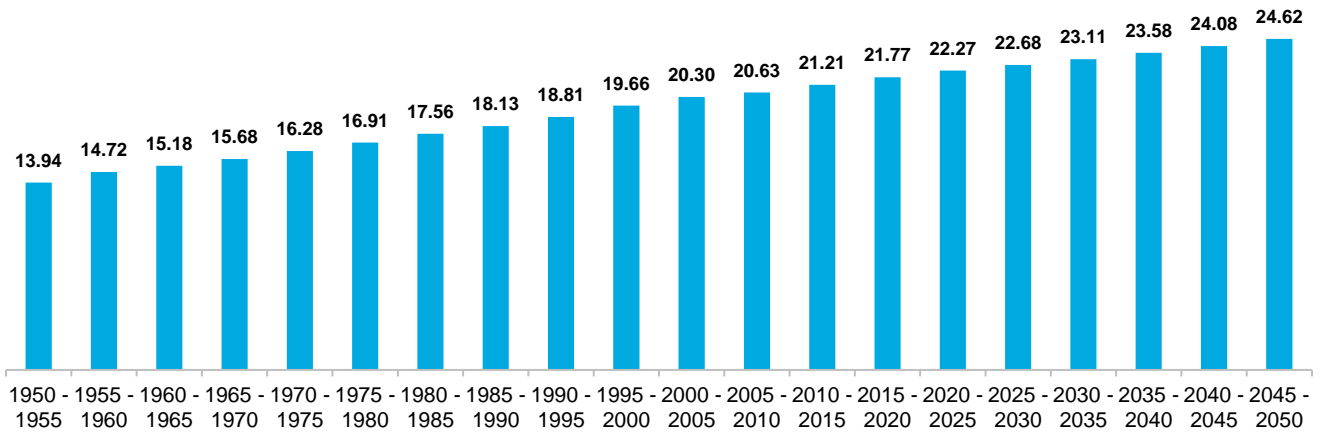
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 9 — Esperanza de vida a los 60 años (mujeres)



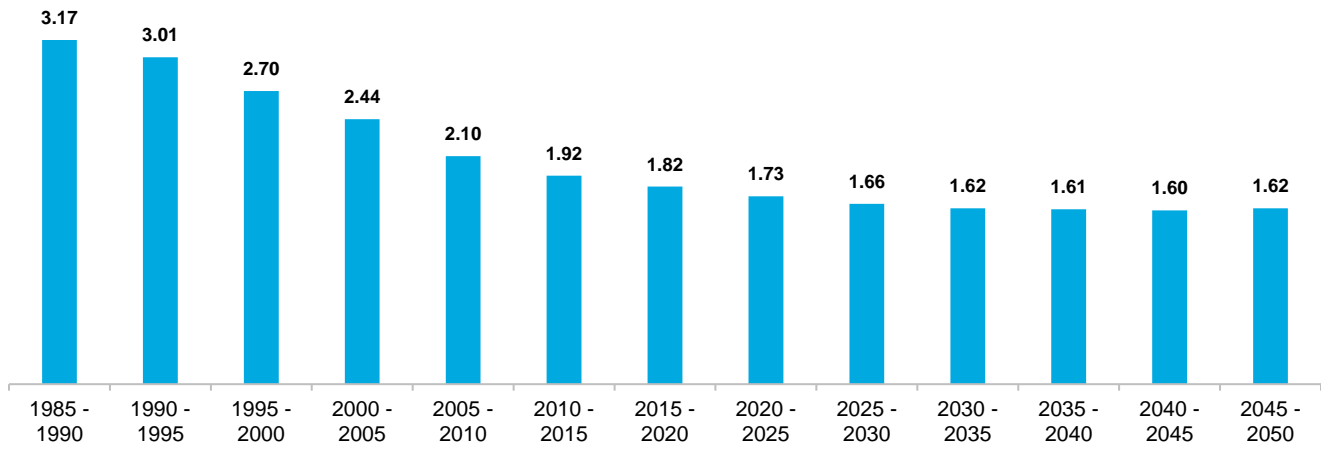
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 10 — Esperanza de vida a los 60 años (hombres)



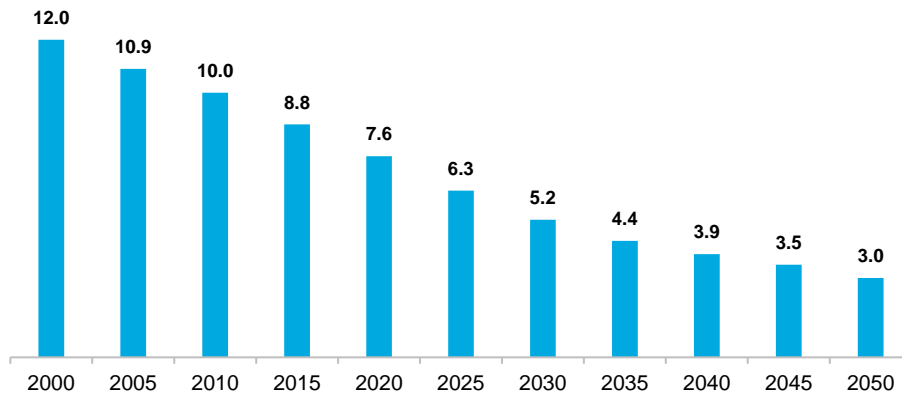
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 11 — Fertilidad total (nacimientos vivos por mujer)



Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 12 — Índice de apoyo potencial



Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Nota: Índice de apoyo potencial = índice de población 15-64 para población 65+.

Fases de la Transición Demográfica

A veinte años del inicio del siglo, Colombia continúa en vías de desarrollo, aunque alcanzando indicadores de países desarrollados en ciertas áreas de su territorio más próximas a centros urbanos importantes, como índices de mortalidad que han disminuido gracias al desarrollo tecnológico en sus diferentes ámbitos (especialmente en la agricultura, que ve aumentar, los rendimientos y por lo tanto bajar los precios y provocar una disminución de los índices de desnutrición y mortalidad infantil). Además, los avances en alfabetización han sido importantes factores de impulso de la esperanza de vida de las personas para aumentar el acceso a la educación.

Existen múltiples teorías respecto de las diferentes etapas por las que transita una sociedad determinada (o conjunto de ellas) a lo largo de su devenir demográfico. Un enfoque utilizado para la comprensión de este fenómeno es el de las fases Thompson¹¹ expresadas en la Tabla 5 con la adición de una quinta fase denominada de crecimiento. En este caso, comenzado con una fase 1, en la que ya no existen países debido principalmente al avance en la salud pública global (a partir de la década de 1950) y al descenso de actividades bélicas significativas, hambrunas o epidemias. Esta fase de la transición demográfica es una representación de las sociedades preindustriales con altas tasas de natalidad y mortalidad, en la que sus individuos tenían que lidiar con bajas expectativas de vida y altas tasas de mortalidad infantil; por ende, de familias numerosas y extendidas, pero con un crecimiento vegetativo lento de la población.

A veinte años del inicio del siglo, Colombia continúa en vías de desarrollo, aunque alcanzando indicadores de países desarrollados en ciertas áreas de su territorio más próximas a centros urbanos importantes, como índices de mortalidad que han disminuido gracias al desarrollo tecnológico

en sus diferentes ámbitos (especialmente en la agricultura, que ve aumentar, los rendimientos y por lo tanto bajar los precios y provocar una disminución de los índices de desnutrición y mortalidad infantil). Además, los avances en alfabetización han sido importantes factores de impulso de la esperanza de vida de las personas para aumentar el acceso a la educación. Por ende, para disminuir la exposición a los riesgos tradicionales y la mortalidad. No obstante, en la fase 2 puede continuar incrementándose la población, debido a que las mejoras económicas incentivan la disminución de la edad del matrimonio, entre otras razones.

Mientras en la **fase dos** la tasa de mortalidad desciende y la tasa de natalidad continua elevada (haciendo que el crecimiento vegetativo sea mayor), en la **fase 3** tanto la urbanización, el acceso de la mujer a la educación y al mercado del trabajo, el acceso a anticonceptivos y al desarrollo de una economía menos dependiente de la economía de la agricultura de subsistencia empujan aun más las tasas de natalidad y de mortalidad hacia abajo, haciendo que el crecimiento vegetativo se vuelva más lento.

¹¹ Thompson, Warren S. "Population." American Journal of Sociology, vol. 34, no. 6, 1929, pp. 959–975. JSTOR, www.jstor.org/stable/2765883.

La **etapa 4** de las fases de transición es propiamente la de sociedad post industrial, derivada a la especialización de servicios, que comienza a verse a partir de 1970. En la fase 4 los países se enorgullecen de haber alcanzado cifras históricas en el descenso de la mortalidad. Y ambos indicadores, natalidad y mortalidad, se muestran iguales, lo que provoca que el crecimiento de la población se ralentice hasta volverse casi cero. Aunque las altas cifras de mortalidad no impidan el crecimiento de la población.

Finalmente, la **Fase 5**, la más compleja de todas debido a que el crecimiento de la población es cero. En otras palabras, en esta etapa hay más muertes que nacimientos: “si bien el modelo original de Transición Demográfica descrito por Warren

Thompson presenta sólo cuatro estadios o etapas, el paso del tiempo ha permitido la adición de una quinta fase en la cual la tasa de natalidad se mantiene baja, mientras que la mortalidad aumenta ligeramente debido al envejecimiento de la población. En esas circunstancias el crecimiento natural puede llegar a ser negativo, como ha ocurrido en los países de Europa Central. Así en los países más desarrollados de Europa Occidental, como Alemania e Italia, el crecimiento natural negativo se ha compensado con cifras positivas del saldo migratorio, produciendo un estancamiento de la población. La expresión crecimiento cero había sido una denominación propuesta por las previsiones neomalthusianas del Club de Roma de 1970”.¹²

Tabla 5 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson

	Países	Tasa de natalidad (%)	Tasa de mortalidad (%)	Diferencial (+ -)	Características
Fase 1	—	40-50	40-50	de +10 a -10	Tasas de mortalidad que sólo se encontraban en la primera mitad del siglo XX.
Fase 2	Chad	45,75	14,37	31,38	La natalidad es elevada y la mortalidad cae fuertemente produciendo un aumento de la población
Fase 3	Perú	20,02	5,62	14,40	La natalidad comienza a disminuir, y aunque la mortalidad sigue disminuyendo el crecimiento de la población sigue siendo positivo.
	México	19,1	4,76	14,34	
En transición a Fase 4	Colombia	16,8	5,82	10,98	Ambos natalidad y mortalidad ya se comienzan a ver en una tendencia de valores semejantes, por lo cual el crecimiento es insignificante y la migración toma un papel fundamental para el crecimiento poblacional.
	Argentina	17,72	7,78	9,94	
	Brasil	14,93	6,07	8,86	
	Chile	13,39	5,11	8,28	
Fase 5	Japón	8,2	10,1	-1,9	La natalidad continúa cayendo hasta situarse por debajo de la mortalidad que sigue aumentando. El crecimiento demográfico es negativo.

*Por cada 1000 personas

Fuente: Con datos de 2013 — <https://es.actualitix.com/pais/wld/tasa-de-natalidad-por-pais.php>

Nota: Se muestran los casos extremos de Chad y Japón para graficar la ubicación de los países seleccionados en el estudio

¹² https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n_demogr%C3%A1fica#cite_note-8



Intentando generar cierta comparación con los estudios de LIMRA y SOA sobre pensiones en Asia, este informe destacará qué piensan los consumidores colombianos sobre los desafíos de la jubilación, y cómo planean abordar sus diversos riesgos frente al desafío de enfrentar la vejez en una buena posición económica. Como es su objetivo a nivel global, el estudio también arrojará luz sobre cómo las instituciones financieras y los asesores de los países analizados, pueden ayudar a sus clientes a abordar los problemas mediante el desarrollo de nuevos productos y soluciones. ¿Son los sistemas de pensiones existentes en América Latina (y en este caso, de Colombia) lo suficientemente fuertes como para sostener los desafíos que se avecinan en el envejecimiento de su población, dada la escala y el ritmo del envejecimiento en la región?

Actual Estructura de Pensiones y Desafíos

Son dos los principales desafíos que enfrentan los sistemas de pensión en Colombia: los altos niveles de informalidad de su fuerza laboral — donde menos de un tercio de los trabajadores cuenta con empleo formal y por lo tanto de participación en el sistema pensional. Además, Colombia es un país que ve aumentar su población de adultos mayores y disminuir la de jóvenes, que serán quienes financien las pensiones de los retirados en el futuro. El país es un ejemplo del fenómeno generalizado en América latina, en donde el empleo formal disminuye por múltiples razones; que van desde la falta de políticas económicas estables y la creciente influencia de la tecnología en el mercado laboral reemplazando empleos.

RAIS — RÉGIMEN DE AHORRO INDIVIDUAL CON SOLIDARIDAD

Es un sistema de pensión constituido por un conjunto de entidades, normas y procedimientos, según los cuales se administran los recursos, tanto privados como públicos, destinados a pagar las pensiones y prestaciones. Los fondos de pensiones de los afiliados al régimen de ahorro individual con solidaridad son administrados por las sociedades administradoras de fondos de pensiones, AFP.


También, los afiliados al Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad pueden realizar aportes voluntarios a partir de ingresos extra, los cuales cuentan con las garantías de los aportes obligatorios que se hacen mensualmente, como garantía de pensión mínima y rentabilidad, entre otros; además, se puede solicitar el retiro con seis meses de antelación.

Otras cuentas con excedentes de libre disponibilidad, pueden utilizarse al momento de la jubilación si se cuenta con los requisitos. Además de lo anterior, se pueden seleccionar distintos fondos, según el perfil de riesgo del afiliado.

Los fondos aportados van a una cuenta de ahorro Individual de propiedad del afiliado. Tampoco existe un mínimo de tiempo requerido y el montante de la pensión va a depender del ahorro y de la rentabilidad a través del tiempo.

Tampoco en este sistema existe un requerimiento de edad, mientras el requisito principal es que los ahorros individuales puedan financiar un mínimo de 110% del ingreso mínimo mensual legal vigente.

Son siete las modalidades de pensión que las AFP ofertan como alternativa de producto: Renta Vitalicia, Retiro Programado, Retiro Programado con Renta Vitalicia Diferida, Renta Temporal Variable con Renta Vitalicia Diferida, Renta Temporal Variable con Renta Vitalicia Inmediata, Retiro Programado sin Negociación de Bono Pensional, Renta Temporal Cierta con Renta Vitalicia de Diferimiento Cierto.



De no haber beneficiarios, los saldos de cuenta son heredables hasta el quinto grado de consanguinidad. En caso de pertenecer al Régimen de Prima Media y hacer el paso al RAIS, algunos empleadores reconocerán lo ahorrado a través de un título de valor o Bono Pensional, que corresponde a la persona sólo si ahorró más de 150 semanas en el RPM. La propia Cuenta de Ahorro Individual (CAI)¹³ tendrá un mínimo de rentabilidad garantizada permitiendo un incremento del monto de la cuenta siempre que exista un balance positivo.

Es la Superintendencia Financiera quien determina y garantiza la rentabilidad mínima, equivalente al promedio ponderado de las rentabilidades acumuladas anuales de los últimos tres años.

RPM — RÉGIMEN DE PRIMA MEDIA

En este sistema existe únicamente la modalidad de Renta Vitalicia, donde no se cuenta con la posibilidad de heredar saldos, debido a que todo va a un fondo común y por lo tanto no existen las cuentas individuales. Los montantes de la pensión se calculan en base al ingreso base de liquidación o IBL, definido por la edad, el número de semanas cotizadas y la remuneración sobre la que se cotizó los últimos 10 años (1300 semanas), siendo la edad mínima para pensionarse en Colombia de 57 años para las mujeres y 62 años para los hombres.

En este caso, el porcentaje inicial de la pensión será un 65% del IBL, para las primeras 1.000 semanas, y por cada 50 semanas adicionales, el IBL de pensión se incrementa en 1.5% sin sobrepasar el 80% del IBL. La pensión no puede ser inferior a 1 salario mínimo mensual legal vigente (SMLMV) ni superior a 25 SMLMV.¹⁴

¹³ Aportes que van a una Cuenta de Ahorro Individual (CAI) de propiedad del cotizante, lo que quiere decir que elm aportante es el único dueño del ahorro pensional. <https://www.colfondos.com.co/dxp/personas/pensiones-obligatorias/beneficios-del-rais>

¹⁴ <https://www.colfondos.com.co/dxp/personas/pensiones-obligatorias/regimenes-pensionales-colombia>

Sostenibilidad de los Sistemas de Pensión

El Índice de sostenibilidad de las pensiones (PSI) de Allianz analiza los fundamentos de los sistemas de pensiones y los impactos clave para ayudar a identificar las reformas necesarias (Tabla 6). Para llegar a un ranking que refleje la sostenibilidad a largo plazo de un sistema de pensiones determinado, la aseguradora alemana Allianz analizó 54 mercados basándose en una extensa lista de parámetros.

El PSI utiliza principalmente los siguientes tres sub-indicadores para medir la sostenibilidad de un sistema de pensiones específico:

- Cambios demográficos.
- las finanzas públicas
- Diseño del sistema de pensiones.

Tabla 6 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones*

Sub-indicadores	Estatus (0.75)**	Dinámicas (0.25)**
Demografía	Tasa de dependencia de la vejez (OAD)*	Cambio en OAD* hasta 2050
Sistema de Pensión	Nivel de beneficio de pensión del primer pilar y cobertura de la fuerza laboral	Cambio en el nivel de la pensión
	Edad legal / efectiva de jubilación	Reformas aprobadas
	Fortaleza del pilar y el fondo de reserva financiados (como% del PIB)	
Finanzas públicas	Pagos de pensiones/PIB	Cambio de pagos de pensiones/PIB hasta 2050

*Relación de ≥ 65 años a 15 a 64 años

**Ponderado

Fuente: Allianz Asset Management, Pensiones Internacionales, 2016

Colombia ocupa el puesto 38 de los 54 mercados incluidos en el índice general de sostenibilidad de las pensiones. Dentro de los sub-parámetros del índice, Colombia ocupa el puesto 2 en finanzas públicas. Sin embargo, ocupa el puesto 22 y 48 cuando se trata de demografía y sistema de pensiones, respectivamente; demostrando la enorme distancia que media entre el valor de su bono demográfico y lo limitado de su sistema de pensiones. Además del ranking de finanzas públicas, debido a su relativa estabilidad demostrada los últimos tres años, ocupa un lugar bastante alentador en la demografía.

Tabla 7 — Ranking 2016 - Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica – Allianz¹⁵

	TOTAL		Demografía	Finanzas Públicas	Sistema de Pensión
	Puntaje*	Ranking Mundial	Ranking Mundial	Ranking Mundial	Ranking Mundial
Chile	7.2	10	32	4	24
México	7.1	12	14	14	34
Perú	6.7	19	5	1	47
Argentina	6.6	22	2	23	43
Colombia	6.2	38	23	2	48
Brasil	5.6	50	31	40	45

*En una escala de 1 a 10

Nota: Incluye mercados cubiertos en el presente estudio

¹⁵ Finke, 2016

Jubilación desde la Perspectiva de los Consumidores

Los capítulos locales en la serie de investigación sobre pensiones LIMRA SOA analiza en detalle los mercados locales participantes. La investigación explora las formas como los tomadores de decisiones y/o aquellas personas que contribuyen a la toma de decisiones financieras en su hogar visualizan o planean abordar los desafíos de la jubilación.

Figura 13 — Entrevistados por autoridad de decisión

Respondiendo a la pregunta: *¿Cómo describiría su papel en la toma de decisiones financieras para su hogar?*

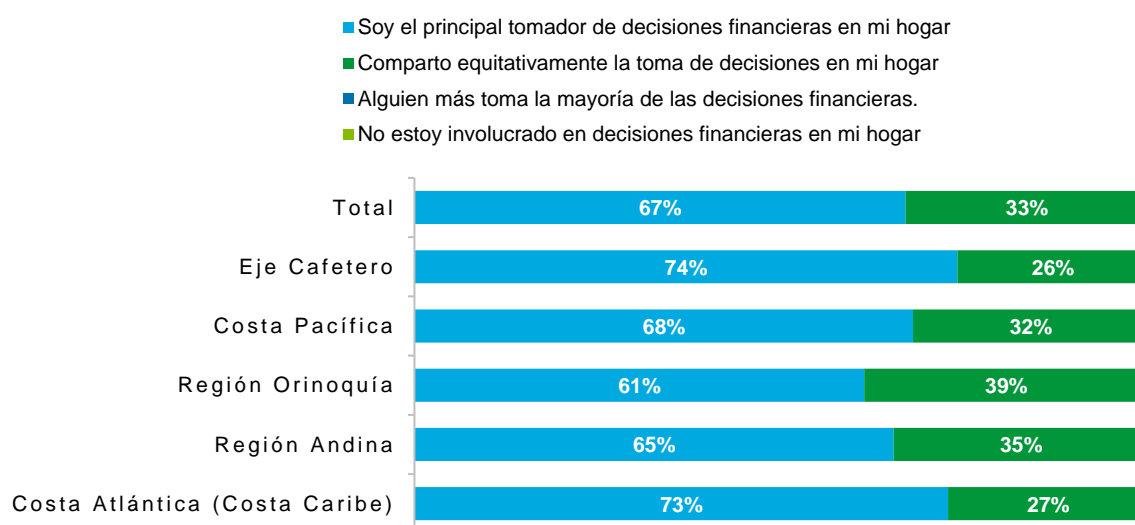


Tabla 8 — Dependencia financiera

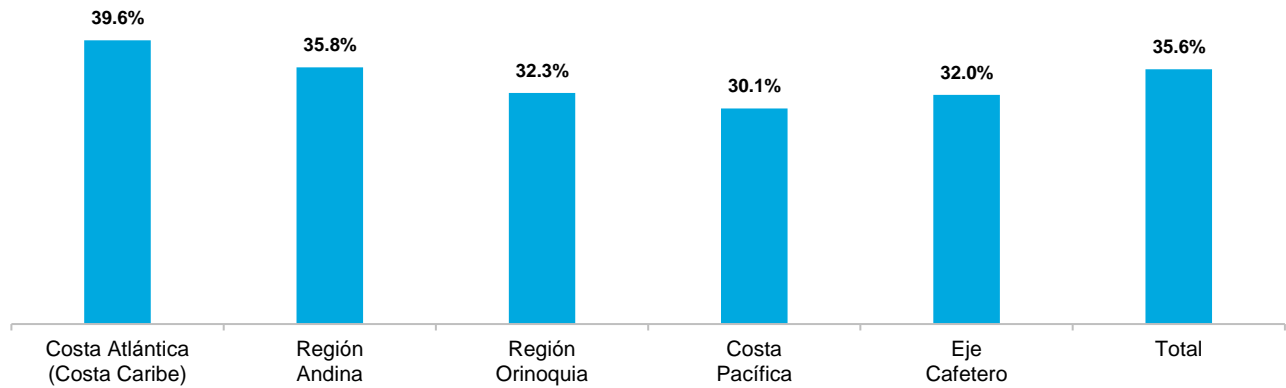
Respondiendo a la pregunta: *Cuáles de los siguientes individuos son sus dependientes financieros*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero
Cónyuge	40,8%	39,0%	63,0%	32,6%	50,0%
Madre	25,3%	17,8%	9,7%	28,2%	20,0%
Padre	7,1%	5,9%	9,7%	5,8%	8,0%
Hijo (s)	67,5%	61,0%	67,7%	52,4%	68,0%
Suegra	2,1%	2,3%	0,0%	0,0%	2,0%
Suegro	1,4%	1,0%	3,7%	0,0%	4,0%
Hermanos	5,8%	4,5%	0,0%	2,9%	4,0%
Sobrinos	1,3%	1,3%	0,0%	1,0%	2,0%
Sobrinas	0,6%	0,7%	3,2%	1,9%	2,0%
Otro	3,9%	2,4%	6,5%	2,9%	6,0%
Ninguno	13,0%	17,3%	6,5%	21,4%	12,0%

La tendencia en la mayoría de los países es a vivir más y a estar más solitarios, aumentando la necesidad de cuidados específicos al final de la vida productiva para financiar dichos años con ahorros adecuados. Sin embargo, para cumplir esa responsabilidad con éxito durante un período de tiempo más largo, se requiere que la población colombiana acceda a una planificación financiera prudente y por supuesto, adecuada a sus necesidades. Cuando fueron consultados los encuestados sobre si trabajaban con planificadores profesionales para tomar las decisiones financieras en sus hogares, más de un tercio de ellos (35,6 por ciento) indicaron que no trabajan con ningún profesional financiero. Esta tendencia es intensa en la región de Eje Cafetero, especialmente entre los trabajadores jóvenes (30-45 años), con un 44 por ciento, y pre - jubilados (46–60 años) de Costa Pacífica, donde el 48 por ciento no consultan a asesores financieros para obtener información; lo que también indica la necesidad que existe en el mercado de educar a estos segmentos de población sobre la importancia y necesidad del ahorro a largo plazo con instrumentos adecuados.

Figura 14 — No trabaja con profesional financiero para ayudar con decisiones financieras del hogar

Respondiendo a la pregunta: ¿Su hogar generalmente trabaja con profesionales financieros para ayudarlo con las decisiones financieras de su hogar? Los resultados representan a los encuestados que respondieron "no".



Alrededor del 18,5 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre la planificación de la jubilación, indicando que casi un quinto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable y que no se está aprovechando verdaderamente la presencia del bono demográfico. En el Eje Cafetero, un 52% de los encuestados afirmaron haber determinado cuánta será su renta durante la jubilación, incluidos los gastos de salud posteriores al retiro (ver Figura 15).

Figura 15 — Iniciativas sobre planificación de la jubilación

Respondiendo a la pregunta: *Cuáles de las siguientes actividades de planificación para la jubilación usted realizó*

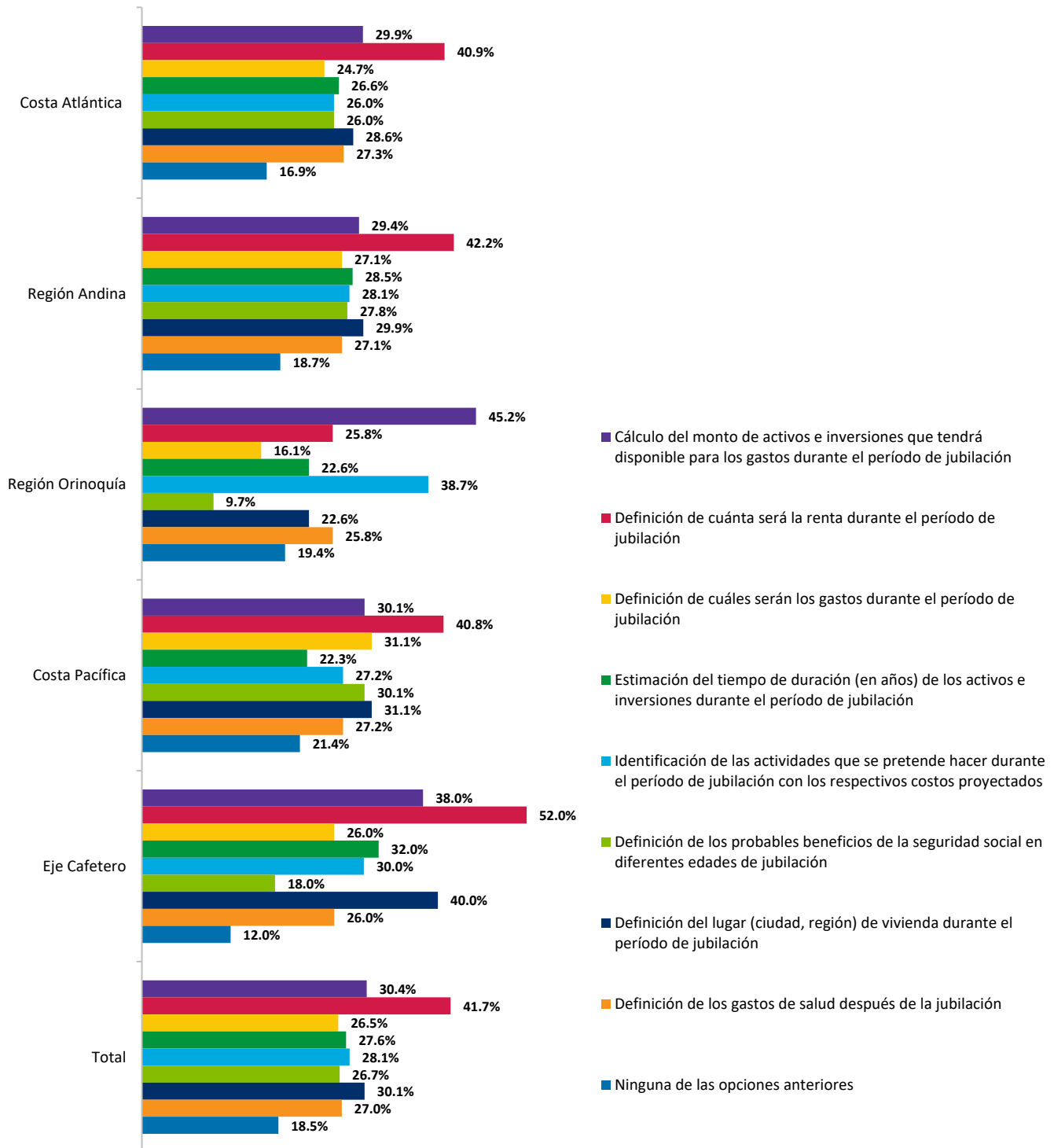
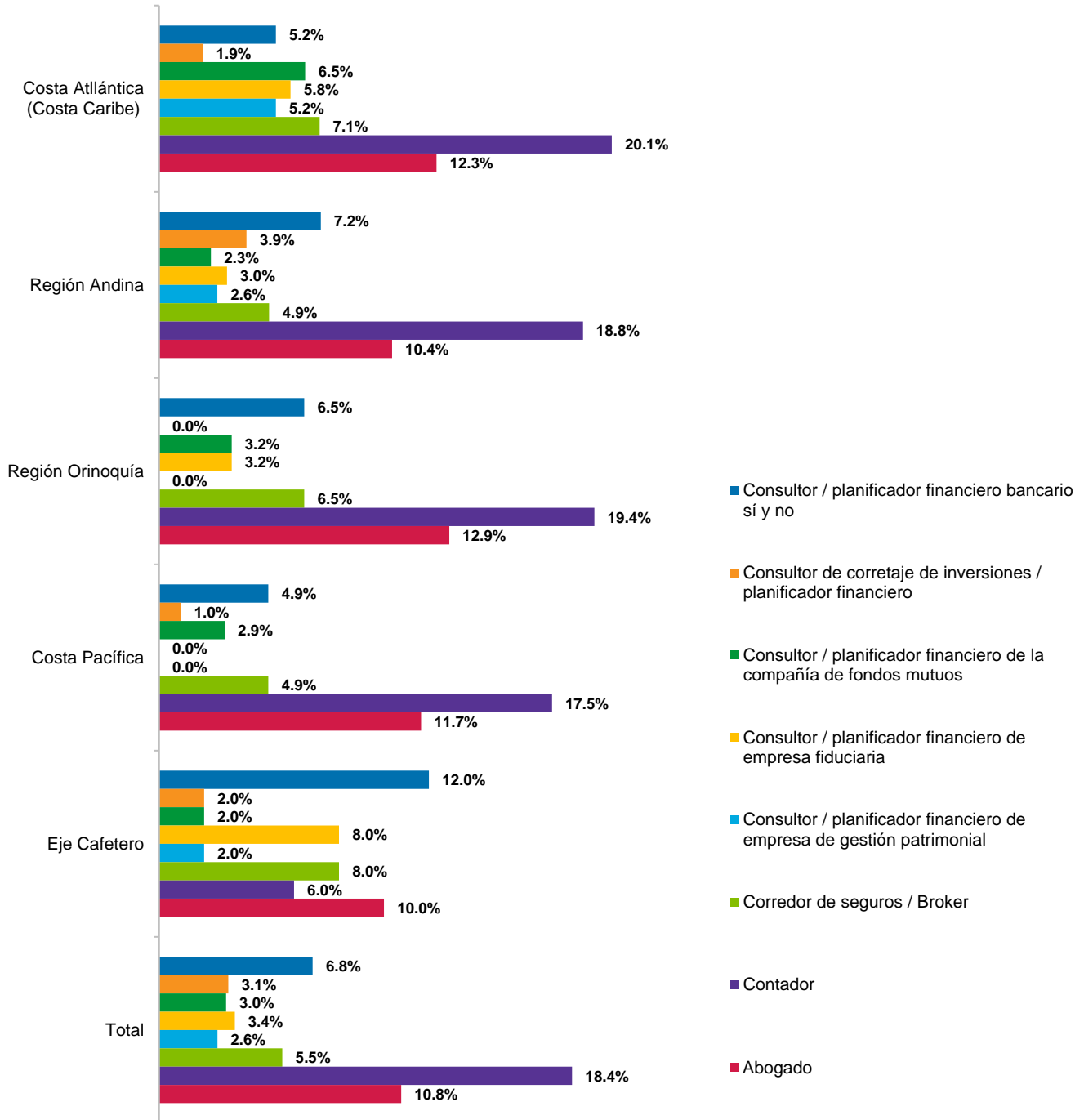


Figura 16 — Quienes trabajan con profesionales financieros, trabajan con ...

Respondiendo a la pregunta: *En su domicilio normalmente se contrata la ayuda de especialistas financieros*

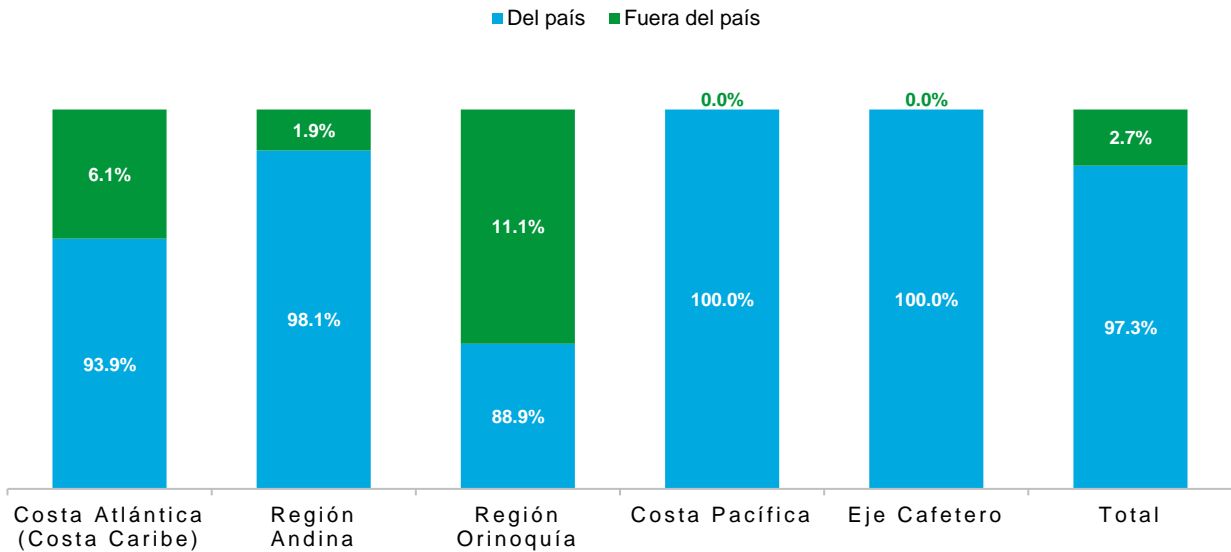


Una proporción significativa de los encuestados no se acerca a los profesionales financieros para tomar decisiones financieras. Para eso prefiere utilizar principalmente el apoyo de contadores — que no necesariamente son expertos, y pueden no entregar una asesoría sustentable y conveniente a lo largo del tiempo. Posiblemente, la percepción hacia la asesoría financiera por parte de estos profesionales busque preservar cierto grado de imparcialidad y certeza que los proteja de una industria de servicios financieros de la que más de la mitad de los encuestados desconfía. Apenas pasan del 6% aquellos que prefieren comunicarse con un planificador financiero en una compañía de valores o fondos mutuos, seguido de un agente / corredor de seguros y un planificador/asesor financiero en un banco o compañía fiduciaria.

Además de un contador, los abogados son los más favorecidos por los encuestados de la Costa Atlántica; mientras que un consultor/planificador financiero de banco es preferido por los consumidores del Eje Cafetero.

Figura 17 — Quienes compraron de un consultor extranjero...

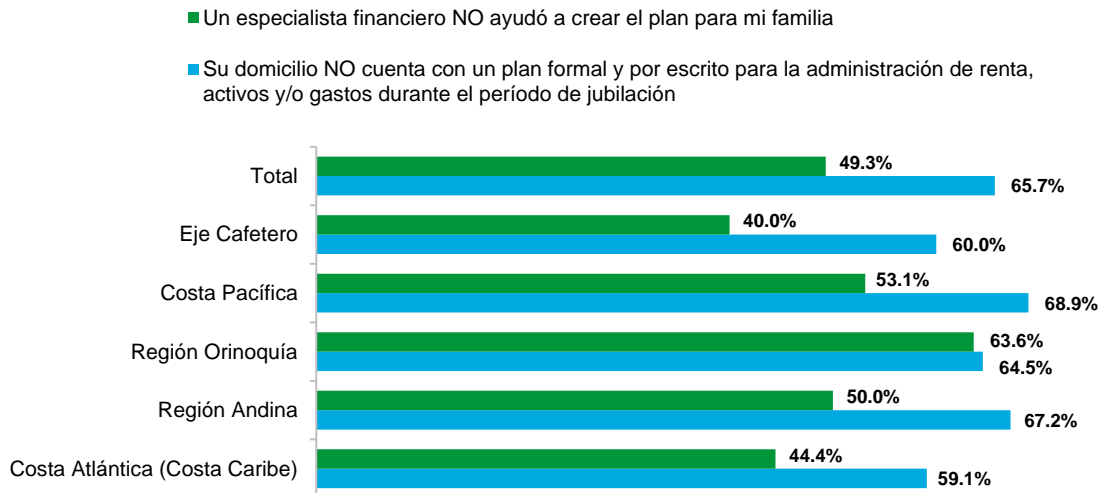
Respondiendo a la pregunta: *Su asesor financiero opera en el país o en el extranjero*



El cuarenta y nueve por ciento de los encuestados no trabajan con profesionales financieros para un plan de jubilación familiar.

Figura 18 — Planificación de la jubilación

Respondiendo a la pregunta: ¿Su domicilio cuenta con un plan formal y por escrito para la administración de renta, activos y/o gastos durante el período de jubilación? ¿Un especialista financiero ayudó a crear el plan para su familia?



Como en los otros países de la región que componen este estudio, los encuestados colombianos también buscan ayuda profesional para decisiones financieras en forma regular; pero no lo hacen a través de profesionales financieros en la planificación de la jubilación. Casi cincuenta por ciento de los encuestados no buscó ayuda de profesionales financieros para la planificación de su jubilación, especialmente los encuestados del área de Amazonía y Orinoquía.

Además, el 65,7 por ciento de los encuestados no tenía un plan formal por escrito para administrar los ingresos, activos y gastos durante la jubilación. **Los prejubilados (73 por ciento) parecen tener el menor interés en consultar a un profesional financiero para la planificación de la jubilación y en la creación de un plan, y son los menos propensos a tener un plan formal de jubilación por escrito (62 por ciento).**

Tabla 9 — Preocupaciones y acciones de jubilación — De acuerdo con las siguientes declaraciones

Respuesta a la indicación: *Para cada una de las siguientes afirmaciones relacionadas con sus preocupaciones y acciones de jubilación, indique si está totalmente de acuerdo, un poco de acuerdo, no estoy ni de acuerdo ni en desacuerdo, un poco en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Comparación de Confianza						
Confío en que seré capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación.	71%	69%	71%	69%	64%	70%
Dispongo de ahorros que son suficientes para durar hasta el final de mi jubilación	46,1%	43,5%	58,1%	43,7%	36,0%	44,0%
Necesita ayuda						
Me gustaría que mi empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación.	72%	78%	71%	70%	75%	76%
Declaración de Acción						
Estaría dispuesto a comprar o planificar la compra de un producto financiero que proporcionara una renta vitalicia garantizada	72%	71%	74%	74%	86%	72%
Actualmente estoy muy involucrado en el monitoreo y gestión de mi ahorro para la jubilación.	57%	55%	42%	58%	52%	55%
Desafío y mentalidad						
No confío en las instituciones financieras con mi dinero	32%	35%	55%	37%	40%	35%
Es raro oír a la gente hablando de planificación de la seguridad en el lugar de trabajo	58%	59%	53%	52%	64%	58%
Heredé/heredaré el patrimonio de mis padres	26%	32%	26%	29%	18%	30%

Nota: los números anteriores representan opciones resumidas de un poco de acuerdo y totalmente de acuerdo. Las tres primeras opciones por zona han sido destacadas. En ciertos casos, se resaltaron cuatro opciones cuando los números del tercer y cuarto clasificados eran iguales.

El 35 por ciento de los participantes en este estudio no está dispuesto a confiar en las instituciones financieras, siendo más alto este indicador en Orinoquía y Eje Cafetero; aunque, cuando se tiene confianza, **el nivel es más alto entre los trabajadores jóvenes**. A la mayoría de los encuestados le gustaría que su empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro. 70 por ciento de los encuestados confían en mantener un estilo de vida similar en la jubilación. Esta tendencia es especialmente alta entre los encuestados de Costa Atlántica, donde el 71 por ciento tiene confianza en tener el estilo de vida deseado en la jubilación. **El nivel de confianza también es mayor entre los jubilados**; o han encontrado una manera de administrar sus gastos en la jubilación, o aún pueden confiar en la generación más joven para sus gastos.

Un interesante 55 por ciento afirmó que actualmente están muy involucrados en el monitoreo y gestión de sus ahorros para la jubilación, a pesar de que un escuálido 24 por ciento afirmó anteriormente tener un plan formal de jubilación por escrito. Esta baja coincidencia (generalizada en América Latina) es una clara prueba de que se necesita la ayuda de profesionales financieros para guiar a los jóvenes protagonistas del bono demográfico en la educación, orientación y planificación de su jubilación. Por su parte, a los encuestados de la Región Andina mayoritariamente les gustaría que sus empleadores pongan a su disposición las información y consejos más completos sobre ahorro y planificación para la jubilación. Un llamado de atención que debe considerarse para un plan macro de educación financiera a través de las empresas productivas, clientes del las aseguradoras, que pueden encaminar estos mensajes y reforzar la significancia de los mensajes de protección.

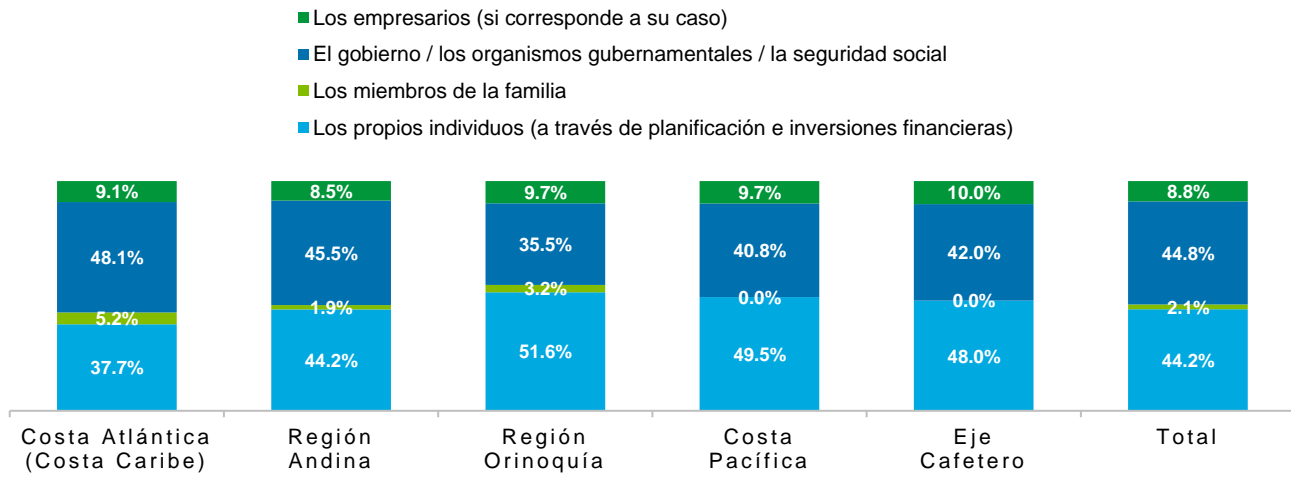
Si bien, un significativo 65 por ciento del país confiaba en las instituciones financieras en asuntos relacionados con su dinero, Orinoquía puede representar una diferencia contraria. Y es bastante relevante que más del 72 por ciento del país y 86 por ciento del Eje Cafetero están dispuestos a comprar o planean comprar un producto financiero que proporcionará ingresos garantizados de por vida.

Sólo un 44 por ciento de las personas encuestadas en este estudio creen que es su propia responsabilidad financiar su jubilación (más baja que la media de los seis países participantes de este estudio). La mayoría sigue creyendo que es responsabilidad de terceros, como el Estado/Gobierno y los empresarios.

En una comparación regional, casi la mitad de los encuestados en América Latina consideran que es su responsabilidad planificar la jubilación y no quieren depender del gobierno ni de los miembros de sus familias. La única excepción, hasta cierto punto, es Argentina; donde el 55 por ciento de los encuestados afirman que la responsabilidad principal de la seguridad de la jubilación debe ser de las entidades gubernamentales.

Figura 19 — Responsabilidad principal de proporcionar fondos de jubilación

Respondiendo a la pregunta: *¿Quién debe ser el principal responsable de proporcionar los fondos de jubilación?*



La percepción de dependencia del gobierno para los ingresos de jubilación es bastante alta, especialmente entre la generación más joven.

Como vimos, 44 por ciento de los encuestados en Colombia consideran que es su responsabilidad financiar su jubilación. Sin embargo, hay cierta diferencia entre generaciones. La proporción de encuestados que consideran que es su propia responsabilidad es mucho mayor entre los trabajadores jóvenes y prejubilados (35 por ciento) que entre los jubilados (29 por ciento). Este hallazgo no necesariamente sugiere un cambio en la mentalidad, donde la generación más joven está dispuesta a ser proactiva y atender sus necesidades futuras, ya que entre quienes señalaron querer depender del gobierno para obtener ingresos posteriores a la jubilación, 30 eran trabajadores jóvenes. De los que señalaron dependencia de empleadores anteriores el 43 por ciento eran jóvenes.

Aunque un alto porcentaje está de acuerdo en que NO es su responsabilidad la financiación para la jubilación, más del 86 por ciento de los entrevistados también planean generar ingresos de jubilación a partir de ahorros e inversiones personales. No obstante, también indicaron un alto nivel de aceptación en la mayoría de las opciones, lo que sugiere una conciencia de que un solo flujo de ingresos puede no generar ingresos de jubilación adecuados (Tabla 10). Los encuestados también indicaron que dependerían de los ingresos laborales a tiempo completo/parcial, sugiriendo posiblemente que extenderán su vida laboral más allá de la jubilación. Además, el modo tradicional de ingresos de jubilación; es decir, la dependencia familiar se encuentra bajo el 34 por ciento, demostrando que este importante concepto de asistencia, propio de sociedades tradicionales, es bastante moderado. Sólo en la Costa Atlántica se sostienen cifras levemente más altas en este tipo de apoyo. Pero nada realmente significativo.

También hubo un importante interés en depender de la Seguridad Social (85 por ciento) y en la renta de alquiler e inmuebles (68,6 por ciento). El seguro de vida fue bastante favorecido por los encuestados de Amazonía, no obstante los planes de jubilación personales (planes voluntarios comprados directamente a través de bancos y corredores/agentes de seguros) no superan el 54 por ciento de las opciones. En la Costa Pacífica, fuentes como Ingresos de trabajo a tiempo completo y/o parcial fueron los más favorecidos.

Sin embargo, llama la atención que un 79 por ciento de los encuestados dependerían de los ingresos laborales a tiempo completo o parcial durante la jubilación, dato que confirman estudios realizados anteriormente en otros países de Latinoamérica que ya en 2013 señalaban que más del 70 por ciento de jóvenes y prejubilados iban a continuar trabajando después de jubilarse legalmente¹⁶. Encuestado este mismo grupo, casi el 80 por ciento de ellos dijo que continuarían trabajando por razones económicas, ya que el dinero no les alcanzaría para vivir una vida cómoda¹⁷.

Es fundamental comprender qué puede estar pasando con las generaciones más jóvenes al enfrentarse a la perspectiva post jubilatoria. En orden de importancia de los problemas financieros 1 de cada 3 consumidores en Argentina declaró estar preocupado por tener suficiente dinero para una jubilación cómoda al momento de su retiro. Lo llamativo es que los menores de 37 años son los que están más preocupados por los problemas financieros.¹⁸

¹⁶Poblete, Hernán; Dias Da Cunha, Fabiana: Longevidad Económicamente Activa, São Paulo, 2014

¹⁷ Ibid

¹⁸ Poblete, Hernán; Cardarelli, Silvia: Pulso de los Seguros y las Preocupaciones Financieras, LIMRA y Orígenes Seguros, Argentina, 2019

Tabla 10 — Fuente de ingresos anticipada o actual en la jubilación

Respondiendo a la indicación: *Cuál de las siguientes fuentes de ingresos recibe actualmente su hogar: [SI ES TRABAJADOR] Indique qué fuentes de ingresos espera recibir durante la jubilación.*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Ahorros e inversiones personales	83,8%	85,6%	93,5%	93,2%	84,0%	86,3%
Seguridad Social	87,0%	84,6%	83,9%	89,3%	80,0%	85,0%
Renta de alquiler de inmuebles	64,3%	69,8%	80,6%	65,0%	64,0%	68,6%
Previsión Complementaria Empresarial (planes de previsión privada ofrecidos por el empleador con adhesión voluntaria) / Planes voluntarios por parte del empleador	59,1%	54,8%	58,1%	59,2%	62,0%	56,3%
Previsión Complementaria Abierta (planes de previsión privada contratados directamente a través de bancos y corredoras de seguros)	55,2%	53,2%	58,1%	57,3%	54,0%	54,1%
Salario proveniente de empleo a tiempo completo/medio periodo	79,9%	76,1%	77,4%	81,6%	70,0%	76,8%
Herencia de un familiar	40,3%	39,1%	48,4%	34,0%	30,0%	38,8%
Asistencia de familiares (incluyendo menores de edad)	38,3%	35,5%	32,3%	27,2%	34,0%	34,9%
Seguro de Vida	59,7%	58,6%	61,3%	52,4%	56,0%	58,2%
Colpensiones	82,8%	73,8%	66,7%	81,3%	62,5%	75,5%
AFP	17,2%	26,2%	33,3%	18,8%	37,5%	24,5%

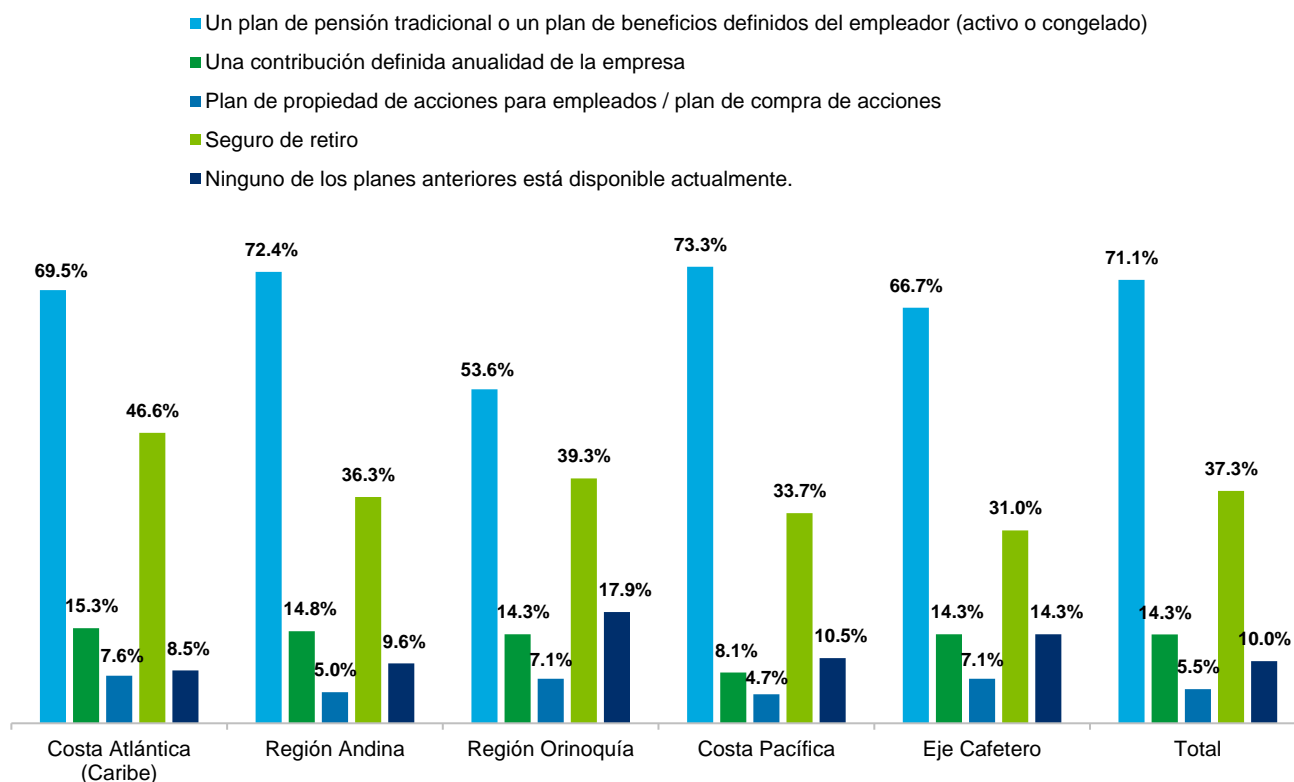
Nota: los números anteriores representan las opciones resumidas de Fuente principal y Fuente secundaria fuera de las opciones generales de Fuente principal, Fuente secundaria y No es una fuente.

Más del 76 por ciento de los encuestados indicó que dependerá de los ingresos laborales a tiempo completo / parcial para apoyar su jubilación; esta es una señal relevante que habla de un posible interés temprano para prepararse, y posiblemente irá en aumento en la medida que más y más jubilados opten por seguir trabajando después de jubilarse.

Más del 71 por ciento de los encuestados indicó que tenían acceso a un plan de pensión tradicional o de beneficio definido (BD) por parte de sus empleadores (Figura 20). En Costa Pacífica, la proporción aumenta debido a que alrededor del 73,3 por ciento de la muestra indicó que tuvo acceso a planes de BD. En otro caso, un muy bajo 14,3 por ciento de los encuestados indicó que tenían acceso a anualidades empresariales de contribución definida (CD). Sólo el 37,3 por ciento de los encuestados dijeron que estaba disponible para ellos un plan de seguro de retiro.

Figura 20 — Plan de jubilación disponible a través del empleador actual, trabajo o profesión

Respondiendo a la pregunta: *¿Qué planes de previsión están disponibles para usted a través de su actual empleador, profesión o trabajo?*

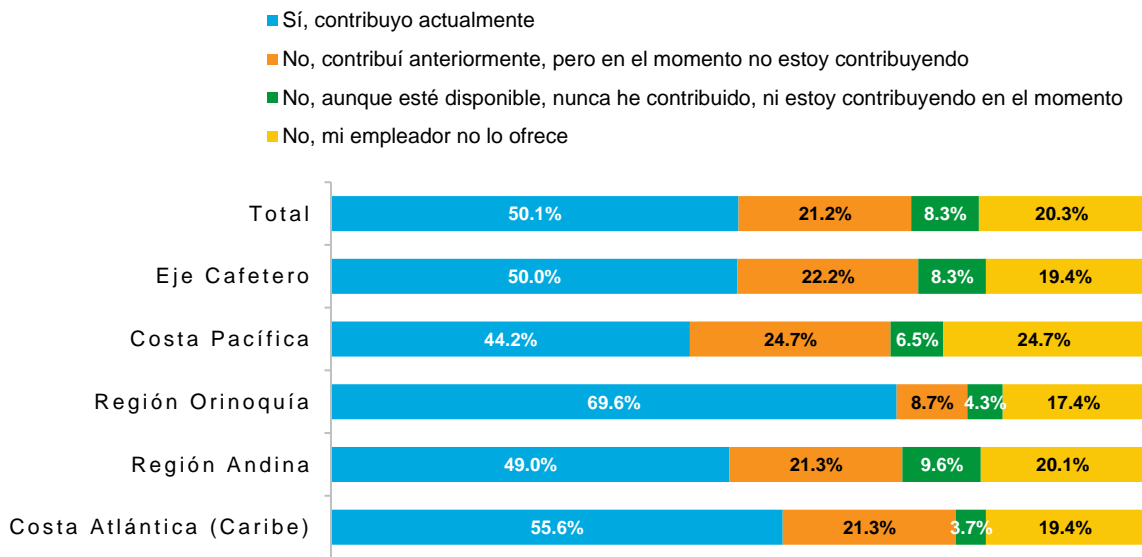


Definición: Un plan de beneficio definido es un plan de previsión complementario patrocinado por el empleador en el cual los beneficios del trabajador se calculan utilizando una fórmula que considera factores como tiempo de servicio e histórico salarial. Un plan de contribución definida es un plan de previsión complementaria en el que el trabajador y/o el empleador contribuye a la cuenta individual del funcionario en el marco del plan. El momento de la distribución incluye las contribuciones y las ganancias o pérdidas de las inversiones, menos las tasas administrativas y de gestión de inversiones. La empresa patrocinadora generalmente iguala las contribuciones hechas por el funcionario. El plan de contribución definida tiene restricciones que controlan cuándo y cuánto cada empleado puede sacar los fondos sin penalidades.

Poco más de 21 por ciento de los encuestados en Colombia afirmaron que, aunque antes lo hicieron, en la actualidad no contribuyen a ningún plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador (Figura 21). Entre los no contribuyentes, el 8,3 por ciento no lo está haciendo a pesar de que la opción está disponible; y el 20,3 por ciento no tienen la opción de contribuir dado que el empleador no lo ofrece. Casi el 25 por ciento de los encuestados en Costa Pacífica dijeron que sus empleadores no ofrecen planes de ahorro para el retiro.

Figura 21 — Contribución a plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador

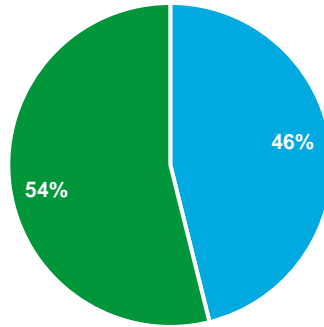
Respondiendo a la pregunta planteada a aquellos que trabajan a tiempo completo o son trabajadores por cuenta propia / empresa familiar: ¿Usted actualmente contribuye o ha contribuido a cualquier tipo de plan de previsión complementaria patrocinado por el empleador?



En toda Colombia, sólo el 50,1 por ciento de los encuestados afirmó estar contribuyendo a un plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador. Este porcentaje es más bajo que el promedio de América Latina, del 53,2 por ciento. Los encuestados de la Región de Orinoquía declararon que contribuyeron más: el 69,6 por ciento afirmó estar contribuyendo en planes de ahorro patrocinados por el empleador, seguidos un poco de lejos por los trabajadores de la Costa Atlántica, con un 55,6 por ciento.

Figura 22 — Parte de los ahorros para la jubilación en los planes patrocinados por el empleador

¿Qué porcentaje de todos los ahorros para la jubilación de su hogar son ahorros patrocinados por el empleador? ¿Y fuera de los planes de ahorro patrocinados por su empleador?

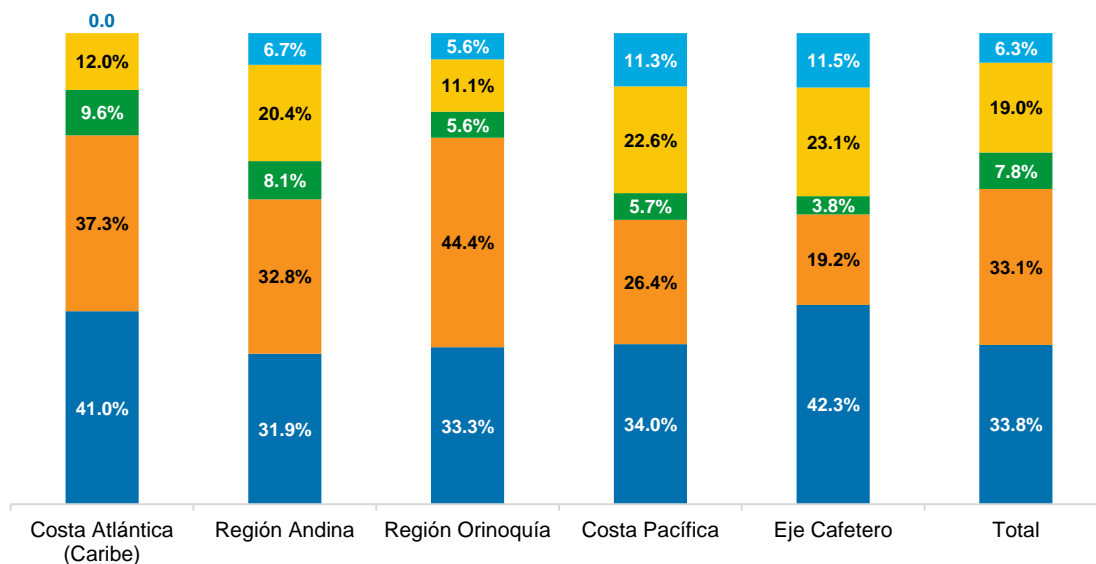


- Planes de ahorro patrocinados por su empleador
- Fuera de los planes de ahorro patrocinados por el empleador

Figura 23 — Extensión de las contribuciones coincidentes del empleador

Respondiendo a la pregunta: ¿Cuándo usted hace contribuciones a su plan de previsión complementaria, su empleador actualmente proporciona una contrapartida (por ejemplo, del 50% del valor de su contribución)?

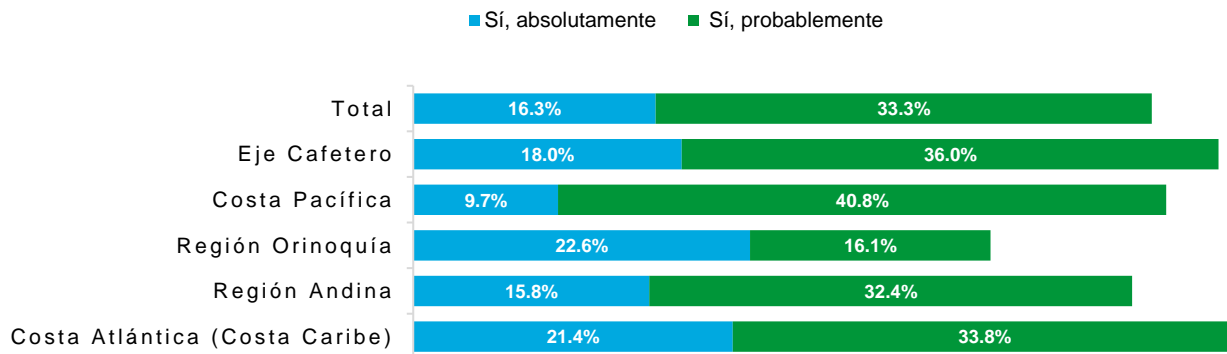
- Sí, de más del 5% de mi salario
- Sí, entre el 3 y el 5% de mi salario
- Sí, de menos del 3% de mi salario
- No, ninguna contribución es hecha por el empleador
- No sé decir



Menos del 34 por ciento de los encuestados reveló que recibieron una contribución equivalente a su contribución por encima del 5 por ciento de su salario, y 33,1 por ciento dijo que reciben una contribución de alrededor del 3 al 5 por ciento de su salario. El 23,1 por ciento de los encuestados del Eje Cafetero dijeron que no recibieron ninguna contribución por parte del empleador.

Figura 24 — Pensión patrocinada complementaria para cubrir gastos básicos en la jubilación

Respondiendo a las preguntas: *¿El monto de renta proveniente de la seguridad social y de la previsión complementaria a través de un plan de beneficio definido patrocinado por el empleador es suficiente para suplir sus necesidades básicas? ¿Cree usted que el importe de la renta proveniente de la seguridad social y de la previsión complementaria a través de un plan de beneficio definido patrocinado por el empleador será suficiente para suplir sus necesidades básicas durante el período de jubilación?*



Nota: Las opciones de respuesta proporcionadas fueron, Sí, absolutamente; Sí, probablemente; No, eso es improbable; Definitivamente que no; No sé decir. Sin embargo, para facilitar la visualización, solo se muestran las opciones Sí, absolutamente y Sí, probablemente.

Casi el 50 por ciento de los encuestados dijo que el ingreso obtenido de las pensiones sociales y las pensiones de beneficios definidos patrocinados por el empleador es “absolutamente” o “probablemente” suficiente para satisfacer sus necesidades básicas de vida. El nivel de confianza es especialmente alto Eje Cafetero, donde el 54 por ciento señaló que “absolutamente” o “probablemente” será suficiente para satisfacer las necesidades básicas de vida en la jubilación.

El estudio de pensiones LIMRA SOA internacional busca identificar las múltiples fuentes de ingresos de jubilación que los encuestados aspiran a tener, por lo tanto, propone datos que permiten describir si los consumidores tienen apetito por las inversiones para financiar sus años de jubilación.

Los ingresos por alquiler de propiedades son un modo popular de generar ingresos de jubilación, además de los retiros de intereses y dividendos.

Si bien el método preferido para generar ingresos de jubilación desde los ahorros varía según la región, existe preferencia hacia Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler, productos financieros que brinden ingresos garantizados de por vida y productos con opciones para retirar ganancias de intereses y dividendos, dejando el capital intacto.

Aunque, en comparación con Latinoamérica, los encuestados en Colombia no estuvieron entre los países que expresaron los mayores niveles de interés para comprar o buscar un producto que convierta parte o la totalidad de los ahorros de los hogares en ingresos garantizados de por vida. Sin embargo, se expresó interés por invertir los ahorros para la jubilación en propiedades y generar ingresos a través de alquileres. Este fenómeno es bastante exclusivo de algunos mercados, tal vez debido a un crecimiento esperado en los precios inmobiliarios impulsado por una mayor urbanización.

Tabla 11 — Método para generar ingresos a partir de ahorros en la jubilación

Respondiendo a la pregunta: *¿Cuál o cuáles de las siguientes opciones mejor describen cómo su hogar planea generar ingresos a partir de los ahorros hechos para la jubilación?*

Preferencias de Retiro	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Hacer retiros regulares de una parte del capital y de una parte de los ingresos	9,1%	7,1%	9,7%	10,7%	20,0%	8,4%
Hacer retiros ocasionales, o cuando sea necesario, de una parte del capital y de una parte de los ingresos	18,8%	14,5%	22,6%	11,7%	20,0%	15,3%
Hacer retiros sólo de los intereses y dividendos, sin tocar el capital	23,4%	24,9%	35,5%	29,1%	30,0%	25,8%
Ninguna. En mi casa no pretendemos utilizar el ahorro para la jubilación para generar ingresos	9,7%	10,5%	3,2%	9,7%	6,0%	10,0%

Interés por la compra de propiedades o rentas vitalicias por ingresos o crecimiento.

Comprar o buscar un producto que convierta una parte o el total del ahorro doméstico en renta vitalicia garantizada	37,0%	33,7%	32,3%	33,0%	30,0%	33,8%
Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia	14,3%	12,7%	12,9%	7,8%	12,0%	12,4%
Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler	51,9%	50,8%	51,6%	49,5%	62,0%	51,5%
Renta temporal privada / renta privada	18,2%	22,7%	22,6%	20,4%	22,0%	21,8%
No sé decir	5,8%	6,8%	12,9%	8,7%	4,0%	6,8%

Nota: Los tres primeros resultados por mercado se han resaltado para una fácil referencia.

Además de identificar las preferencias de inversión, también es importante comprender cuándo los consumidores planean jubilarse y si sus ahorros son suficientes para financiar sus necesidades durante la jubilación. La industria de la jubilación también necesita comprender las perspectivas del consumidor sobre el tiempo necesario para ahorrar para la jubilación, cuántos años esperan los consumidores que dure la jubilación y si los consumidores estiman correctamente sus expectativas de vida a los 60 años.

En Colombia, el tiempo dedicado a la planificación de la jubilación está entre los tres más altos, 45 años. Más del 22 por ciento cuenta con este margen de años para ahorrar. La mayoría de los encuestados comienzan a ahorrar para la jubilación alrededor de los 20 años y, como indicamos, pasan aproximadamente 45 años preparándose para ella.

Los encuestados declararon que planean jubilarse a los 60 años, lo que es una contradicción; teniendo en cuenta el hecho de que una proporción significativa de ellos había declarado anteriormente que trabajarían a tiempo completo o parcial para obtener ingresos de jubilación.

Figura 25 — Jubilación y planificación de la jubilación

Responder a las preguntas: ¿A qué edad espera jubilarse? ¿Qué edad tenía cuando se jubiló? ¿Aproximadamente a qué edad empezará a ahorrar / invertir para la jubilación?

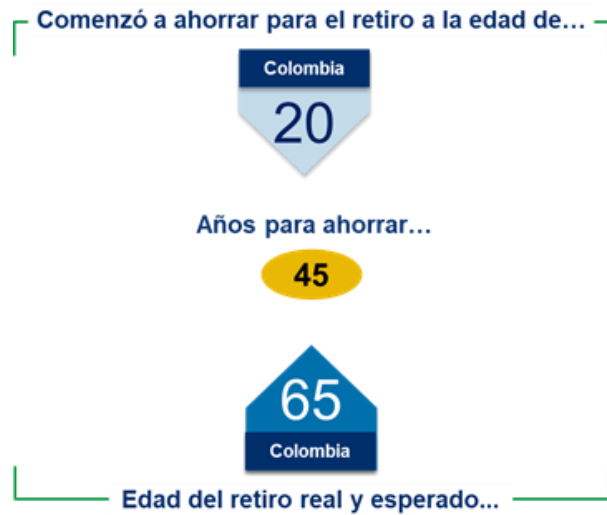


Figura 26 — Lamento retrasar el ahorro para la jubilación

De acuerdo con: Lamento haber comenzado a ahorrar e invertir para la jubilación un poco tarde O NO he comenzado a ahorrar para la jubilación en absoluto.



Casi 5 de cada 10 encuestados lamentan haber comenzado a ahorrar tarde para la jubilación o no comenzaron a ahorrar en absoluto.

Un 48,8 por ciento de los encuestados lamentan retrasar la planificación de la jubilación, y un 68,2 por ciento de Orinoquía esperan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años (Figura 27). Casi 5 de cada 10 encuestados lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para la jubilación.

Además, un 54,5 por ciento de los encuestados en Argentina anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y 45,5 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Orinoquía y Eje Cafetero esperaban una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras partes del país.

Además, el hecho de que la brecha de financiamiento estimada entre los jubilados y prejubilados sea aún mayor, subraya la tendencia de la generación más joven a sobreestimar la cantidad de tiempo requerida para acumular fondos para los principales gastos necesarios durante las diferentes etapas de la vida.

67 por ciento anticipa una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplen 60 años.

Figura 27 — Brecha anticipada en los fondos de jubilación

En respuesta a las preguntas: ¿Qué porcentaje del total de fondos de jubilación (que puede necesitar para mantener una vida jubilada cómoda) anticipa tener cuando cumpla 60 años? ¿Qué porcentaje del total de fondos de jubilación (que puede necesitar para mantener una vida jubilada cómoda) anticipó que tendría cuando cumpliera 60 años?

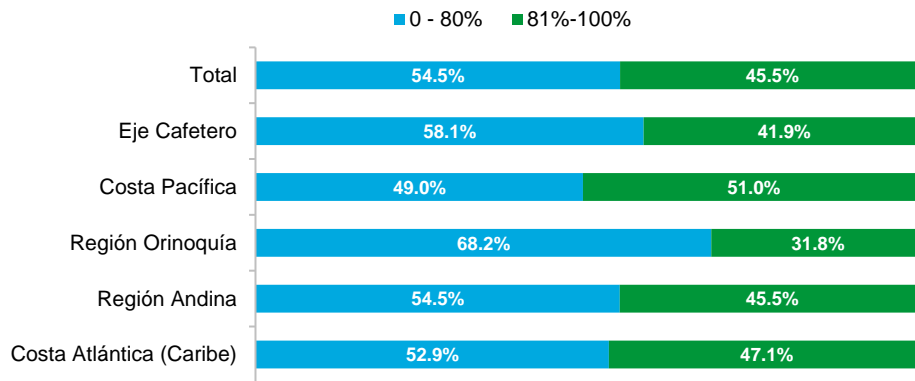
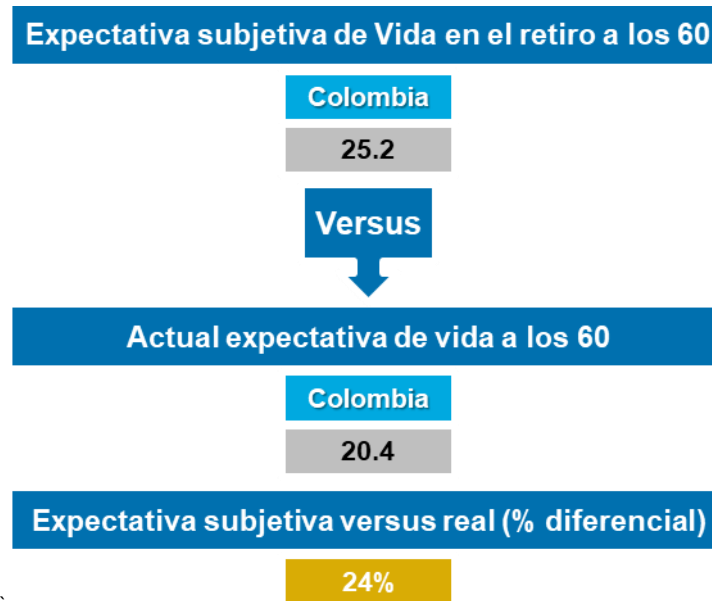


Figura 28 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 años versus Actual Expectativa de Vida a los 60



Nota: Por efectos de comparación, se utilizaron los datos 2035 – 2040 del UN Population Division, considerando los rangos de edad y cuotas usadas en el estudio.

Aunque la mayoría de los encuestados en Colombia esperan una brecha inminente en los fondos de jubilación al cumplir 60 años, el hecho de encontrarse en medio del beneficio demográfico puede hacer olvidar que se enfrentan a desafíos únicos y tener razones válidas para preocuparse por la jubilación. Más del 84,7 por ciento de los encuestados se preocuparon por el aumento de impuestos y que el gobierno o la empresa en la que trabajan reduzcan los beneficios de salud o de seguro de salud. Además, también les preocupaba que el gobierno o la empresa reduzcan el monto de pensión esperada.

Algunos de los encuestados están preocupados por encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados/hogar de ancianos, pero muchos más están preocupados por pagar los costos de salud no cubiertos en un plan de salud suplementario.

En regiones como el Eje Cafetero, también existen preocupaciones que son ligeramente particulares. Por ejemplo, más del 90 por ciento de los encuestados están preocupados por una enfermedad crónica que pueda afectarles y drenar las economías de toda la vida, seguido por el 82 por ciento de la Región Andina.

Tabla 12 — Preocupaciones clave sobre la jubilación

Respondiendo a las preguntas: ¿Cuán preocupado está en relación con cada uno de los siguientes elementos?, ¿Cuán preocupado está en relación con cada uno de los siguientes elementos durante el período de jubilación?

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Riesgo Longevidad						
Possibilidad de que usted o su cónyuge/compañero (a) tengan una longevidad mayor que la de sus activos	60,4%	63,6%	41,9%	56,3%	66,0%	61,7%
Subsistencia de su cónyuge / compañero (a) si usted va a faltar primero	63,6%	65,9%	61,3%	59,2%	78,0%	65,5%
Su propio sustento si su cónyuge / compañero (a) viene a faltar primero	62,3%	64,0%	58,1%	53,4%	72,0%	62,8%
Riesgo de Salud y Cuidado a Largo Plazo						
Poder pagar los costos de salud no cubiertos por un plan de salud suplementario	77,9%	80,7%	80,6%	75,7%	84,0%	79,8%
Encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados/hogar de ancianos	60,4%	65,6%	61,3%	54,4%	74,0%	63,9%
Una enfermedad crónica puede drenar las economías de toda mi vida	74,0%	82,2%	74,2%	73,8%	90,0%	80,1%
Cuidar a las personas mayores	67,5%	67,3%	71,0%	66,0%	72,0%	67,5%
Riesgo de Políticas Públicas						
El gobierno o la empresa reducirán la pensión	85,1%	81,3%	80,6%	79,6%	70,0%	81,0%
El gobierno o la empresa reducirán los beneficios de salud o de seguro de salud	80,5%	83,0%	74,2%	77,7%	78,0%	81,6%
Una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno	69,5%	74,1%	77,4%	66,0%	80,0%	73,0%
Riesgos Económicos y de Mercado						
El valor de su ahorro y activos puede no ser capaz de seguir la inflación del período	77,3%	81,3%	64,5%	76,7%	86,0%	79,7%
Aumento de impuestos	85,7%	85,9%	87,1%	76,7%	82,0%	84,7%
Desaceleración prolongada del mercado de valores	74,0%	69,9%	61,3%	61,2%	74,0%	69,4%
Caída en las tasas de interés	72,7%	72,8%	71,0%	66,0%	72,0%	71,9%
Aumento de la inflación	82,5%	81,4%	74,2%	78,6%	78,0%	80,7%
Continuar trabajando después de retirarme	66,2%	72,5%	64,5%	69,9%	74,0%	71,0%

Tabla 12 — Preocupaciones clave sobre la jubilación (cont'd)

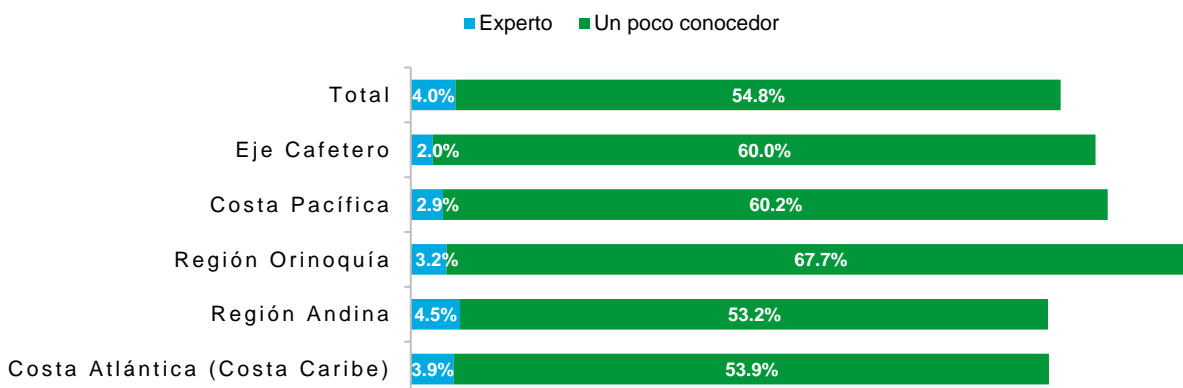
Respondiendo a las preguntas: *¿Cuán preocupado está en relación con cada uno de los siguientes elementos?, ¿Cuán preocupado está en relación con cada uno de los siguientes elementos durante el período de jubilación?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Legado a Familiares y otros relacionados						
Mis hijos pertenecen al grupo "Ni Ni" (Ni trabajan, ni estudian — y aún dependen económicamente de los padres ya siendo adultos).	39,6%	39,4%	32,3%	28,2%	50,0%	38,7%
Todavía no he comenzado la planificación para la jubilación	61,0%	53,2%	42,9%	53,5%	69,0%	54,6%
Posibilidad que mis hijos no cuiden de mí y de mi cónyuge durante el período de jubilación	53,2%	56,5%	38,7%	44,7%	60,0%	54,4%
Posibilidad de no poder dejar dinero para los hijos u otros herederos	68,8%	63,9%	67,7%	58,3%	58,0%	63,9%
Incapacidad para encontrar o mantener un empleo durante la jubilación	66,2%	69,5%	71,0%	64,1%	70,0%	68,5%

Nota: Los tres primeros resultados por mercado se han resaltado para una fácil referencia. En los casos en los que la preocupación en tercer lugar tuvo resultados similares con las preocupaciones posteriores, también se destacaron. De las tres opciones de preocupación principal, preocupación secundaria y no es una preocupación, los resultados anteriores representan un resultado resumido de preocupación principal y preocupación secundaria.

Figura 29 — Autoevaluación sobre el conocimiento de inversiones o productos financieros

Respondiendo a la pregunta: *En general, ¿en qué nivel de conocimiento usted está en relación a inversiones o productos financieros?*



Nota: Se ofrecieron cuatro opciones a los encuestados: Experto, Un poco conocedor, No muy conocedor, Ni un poco conocedor. Los resultados anteriores representan: Experto, Un poco conocedor.

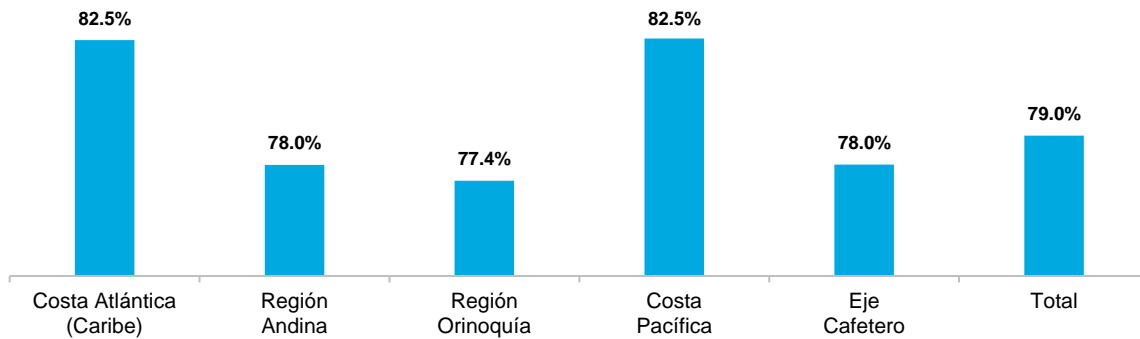
La mayoría de los encuestados reconocen su responsabilidad en generar sus propios ingresos de jubilación y no buscan el asesoramiento externo de profesionales para la planificación de la jubilación. Con base en sus autoevaluaciones, casi 6 de cada 10 encuestados afirmaron tener conocimiento sobre inversiones o productos financieros (Figura 29). Los consumidores de Orinoquía y Costa Pacífica afirmaron tener más conocimiento en comparación con los encuestados de Región Andina.

Es importante tener en cuenta que estas respuestas son autoevaluaciones. Es posible que, si bien los encuestados conocen las opciones de inversión disponibles en el mercado, es posible que no tengan la capacidad de comprender, analizar e invertir con éxito en productos de inversión a largo plazo.

Los consumidores de Colombia expresan un nivel relativamente alto de confianza en su capacidad para tomar decisiones financieras y de inversión, y un significativo 79 por ciento de los encuestados expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación (Figura 30). Los encuestados, particularmente de las costas Pacífica y Atlántica, expresaron un alto interés en las anualidades (82,5 por ciento).

Figura 30 — Disposición para convertir una porción de activos en una anualidad

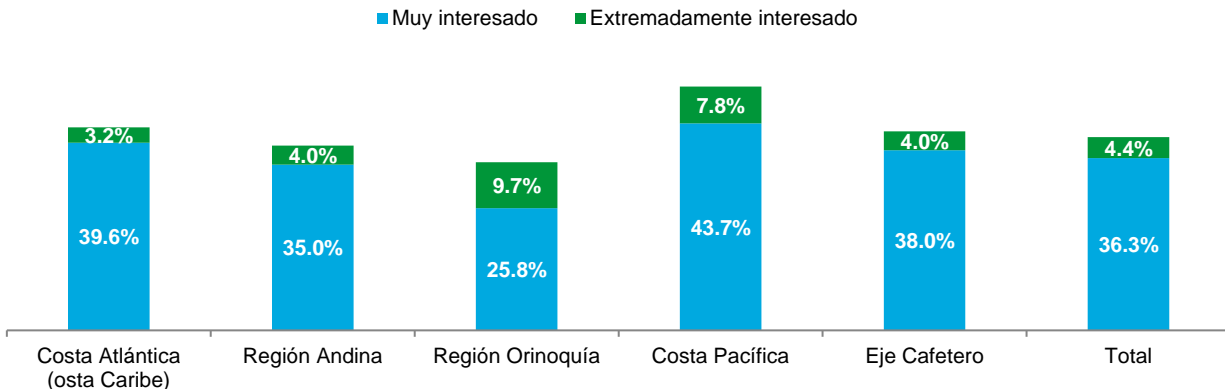
Respondiendo a la pregunta: *las anualidades pueden proporcionar un flujo de ingresos de por vida a cambio de un pago de la prima. Por lo general, las personas ya no tienen acceso a los activos utilizados para pagar la anualidad una vez que se compra. ¿Consideraría convertir una parte de sus activos o una parte adicional de sus activos en una anualidad de jubilación garantizada de por vida?*



Nota: Los resultados anteriores muestran a las personas que respondieron "Sí".

Figura 31 — Interés en comprar una anualidad con impuestos diferidos

Respondiendo a la pregunta: *Una anualidad con impuesto diferido es un producto emitido por una compañía de seguros de vida que permite al asegurado ahorrar dinero para la jubilación. La incidencia de impuestos sobre la ganancia proveniente de las aplicaciones no se da hasta la jubilación y usted comienza a retirar dinero de la anualidad. Los productos de anualidades también ofrecen la capacidad de convertir el saldo en pagos mensuales de renta por toda la vida. Si estos productos estuvieran disponibles en su mercado, ¿cuál sería su nivel de interés de compra?*



Nota: Los resultados anteriores representan respuestas de En Extremo interesados y Muy interesados. A los encuestados se les ofrecieron las siguientes opciones: Ni un poco interesado, Un poco interesado, Muy interesado, Extremadamente interesado.


Algunos de los encuestados también expresaron un nivel de interés en atrasar sus pagos de impuestos a una anualidad con impuestos diferidos (Figura 31). El nivel general de interés en las anualidades con impuestos diferidos fue inferior al 50 por ciento entre todos los encuestados. En general, en Colombia el 40,7 por ciento declaró que están muy interesados o extremadamente interesados en las anualidades con impuestos diferidos, y Costa Pacífica y Eje Cafetero señalaron un nivel de interés ligeramente mayor.

Tabla 13 — Método preferido para obtener información

Respondiendo a las preguntas: *¿Dónde obtiene información sobre inversiones, productos financieros o planes de previsión privada? Seleccione todas las opciones que se aplican a su caso.*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Talleres y / o seminarios	11,0%	14,2%	3,2%	13,6%	14,0%	13,5%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	12,3%	14,5%	9,7%	6,8%	24,0%	13,9%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	22,7%	22,4%	12,9%	20,4%	18,0%	21,6%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	19,5%	16,3%	12,9%	23,3%	18,0%	17,5%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	24,7%	21,2%	9,7%	18,4%	24,0%	21,2%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	33,1%	31,2%	35,5%	29,1%	24,0%	31,2%
Redes sociales / sitios de redes	22,1%	23,5%	29,0%	24,3%	38,0%	24,3%
Aplicaciones para móviles	6,5%	9,4%	12,9%	8,7%	14,0%	9,3%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	35,1%	38,4%	48,4%	46,6%	36,0%	39,2%
Internet / finanzas	48,1%	50,5%	67,7%	55,3%	60,0%	51,5%
Sitios web	29,9%	35,7%	48,4%	39,8%	40,0%	35,8%
Libros, revistas y periódicos	27,9%	26,9%	19,4%	28,2%	18,0%	26,4%
Programas de televisión o radio	18,2%	18,6%	38,7%	30,1%	20,0%	20,4%
De ningún lugar, no sé de dónde	2,6%	4,9%	0,0%	3,9%	8,0%	4,4%

Nota: Esta es una pregunta de opción múltiple. Los tres primeros resultados por mercado han sido destacados para una fácil referencia.



Pese a que los niveles de aceptación siguen siendo muy bajos, en Colombia los canales/métodos digitales, junto con la familia, amigos o compañeros de trabajo y el propio asesor y agente de seguros son la fuente principal de información sobre inversiones, productos financieros o planificación de la jubilación.

Con la combinación de la necesidad urgente y el gran interés de los consumidores, es de suma importancia que la industria de servicios financieros refine su enfoque y trabaje con el gobierno y otros socios institucionales para crear y entregar productos asequibles para ayudar a abordar la brecha anticipada de fondos de jubilación.

Con este fin, este estudio identifica comportamientos de planificación de la jubilación y preferencias de productos. Mucho antes de que los consumidores tomen la decisión de comprar anualidades / otros productos financieros para ingresos de jubilación, tendrían que comunicarse con diferentes fuentes para obtener información sobre las opciones de inversión y las características relacionadas del producto (consulte la Tabla 15), donde el 67 por ciento planea la jubilación por su

propia cuenta, como en Colombia, es muy necesario que la industria entregue información de fácil entendimiento y acceso. Es igualmente crítico que la información sea precisa y ayude a los consumidores a tomar medidas para un resultado positivo de jubilación.

Los canales digitales se han convertido en una de las fuentes populares de información para los encuestados, sin embargo, menos del 25 por ciento los utilizan para sus necesidades de información. De hecho, apenas alcanzan el 13 por ciento en el Eje Cafetero, especialmente entre la generación más joven en comparación con la cohorte de mayor edad. Por lo tanto, es necesario repensar los métodos tradicionales de comunicación y educación para compartir la información de planificación de productos y jubilación.


Tabla 14 — Utilidad de la información obtenida de diferentes canales o métodos

Respondiendo a la pregunta: ¿Qué fuente de información le resultó más útil?

Métodos/Canales	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Internet/financiero	24,0%	19,4%	32,3%	19,2%	19,6%	20,5%
Mi propio asesor financiero/planificador/agente de seguros	14,0%	14,1%	6,5%	14,1%	4,3%	13,3%
Familiares, amigos o compañeros de trabajo.	8,7%	12,1%	12,9%	17,2%	15,2%	12,4%
Sitio web con información sobre mi cuenta de jubilación específica	8,7%	11,2%	16,1%	7,1%	8,7%	10,4%
Otros Sitios web	10,7%	10,0%	19,4%	9,1%	10,9%	10,3%
Representantes de la empresa que gestionan la deficiencia de mi empleador	10,0%	8,8%	6,5%	11,1%	13,0%	9,3%
Empleador (por ejemplo, departamento de recursos humanos o beneficios)	9,3%	4,4%	3,2%	6,1%	2,2%	5,2%
Redes sociales/sitios web de redes	4,0%	4,4%	3,2%	7,1%	13,0%	4,9%
Libros, revistas y periódicos.	3,3%	5,3%	0,0%	2,0%	4,3%	4,4%
Talleres y/o seminarios.	2,7%	4,7%	0,0%	1,0%	8,7%	4,2%
Programas de televisión o radio	2,7%	2,4%	0,0%	4,0%	0,0%	2,4%
Aplicaciones móviles	0,7%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%
Folletos, panfletos u otros materiales escritos proporcionados por	0,7%	0,9%	0,0%	2,0%	0,0%	0,9%

Nota: Las opciones se proporcionaron según las opciones seleccionadas en cuestión para el Método preferido para obtener información sobre inversiones, productos financieros o planificación de la jubilación. Los tres primeros resultados por mercado han sido destacados para una fácil referencia - Nota: A los encuestados se les permitió elegir solo una opción. Los resultados por debajo del 5 por ciento representan una opción elegida por una muestra de 10 o menos.

Los consumidores indicaron que la información de Internet/sitios web financieros son muy útiles y es la primera opción para obtener información del producto; pero como dijimos, la tasa de incidencia es muy baja. Además de la familia, amigos o compañeros de trabajo, los consumidores colombianos prefirieron comunicarse con asesores financieros/planificadores/agentes de seguros para obtener información. Estos asesores/planificadores/agentes de seguros son profesionales capacitados, por lo cual, se espera que tengan un sólido conocimiento del producto y lo entreguen de una manera clara y fácil de entender. Su experiencia aumenta el valor del contacto humano a través de una conversación cara a cara; por ello, el valor de su impacto no se puede infravalorar. Sin embargo, su tasa de incidencia es bastante más baja que lo esperado: apenas el 13,3 por ciento.



No se valora lo suficiente la contribución de los asesores financieros/planificadores/agentes de seguros para entregar información; de ahí que la industria necesita repensar no solo cómo ayudar a los consumidores a encontrar los productos correctos, sino también entregar información de una manera que genere confianza entre los consumidores, reforzando el contacto humano. Con este enfoque, los profesionales de la industria se posicionarán como la fuente de información preferida.

Los sitios web/financieros de Internet son el modo y el canal preferido para obtener información; información de asesores financieros/planificadores, los agentes de seguros se consideran muy útiles, pese a que no son la fuente de información preferida.

También en Colombia, les solicitamos a los encuestados que compartan sus preferencias, además de las cuestiones de costo, para las características de los productos financieros o las inversiones que podrían utilizarse para generar ingresos en la jubilación. Los consumidores mostraron fuertes preferencias por ingresos de renta garantizada de por vida, inversiones con retorno garantizado e ingresos que tengan el potencial de crecer con el mercado.

Hubo ciertas preferencias que varían según las regiones. Por ejemplo, el Eje Cafetero expresó una mayor preferencia por las características del producto con renta que continuará después del fallecimiento del cotizante, o del fallecimiento del cónyuge. A los encuestados de Costa Pacífica les gustaría tener productos en que los ingresos tengan el potencial para el crecimiento del mercado.

Los encuestados no estuvieron mayormente interesados en productos de seguro con prima única o nivelada, aunque se prefirió marginalmente una estructura de prima creciente.

En toda Colombia, los consumidores indicaron preferencia por características de producto más , con ingresos garantizados y renta con potencial de crecer con el mercado.

Tabla 15 — Características del producto más preferidas

Respondiendo a la pregunta: *Al margen de las cuestiones de costo, ¿cuáles de las siguientes características son más importantes para usted al seleccionar entre productos financieros o inversiones que podrían utilizarse para generar ingresos en la jubilación?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Renta vitalicia garantizada	64,3%	71,7%	71,0%	73,8%	70,0%	70,7%
Renta ajustada por la inflación	51,3%	54,2%	54,8%	57,3%	70,0%	54,7%
Renta que permanecerá igual o fija durante todo el período de jubilación	50,6%	49,9%	48,4%	60,2%	46,0%	51,0%
Renta que tiene potencial de crecer con el mercado	52,6%	64,3%	67,7%	69,9%	74,0%	63,6%
Renta que continuará después de mi fallecimiento o del fallecimiento de mi cónyuge	59,7%	61,7%	64,5%	59,2%	74,0%	61,8%
Importe de renta que puede ser modificado a medida que mis necesidades cambian	50,0%	48,2%	48,4%	60,2%	64,0%	50,4%
Renta que puede ser convertida en una cantidad por la suma total	32,5%	36,8%	35,5%	49,5%	44,0%	37,7%
Inversión inicial que se conserva o se protege	55,8%	61,2%	64,5%	65,0%	68,0%	61,3%
Control sobre cómo se gestionan las inversiones	58,4%	56,0%	48,4%	65,0%	60,0%	57,1%
Inversión con retorno garantizado	64,3%	64,3%	71,0%	73,8%	72,0%	65,9%
Dinero para herederos o para instituciones de caridad póstumamente	35,1%	33,7%	38,7%	32,0%	44,0%	34,4%
Capacidad de hacer retiros de valores que exceden el monto regular de la renta	33,1%	36,3%	38,7%	40,8%	38,0%	36,3%
Opción para recibir pagos predefinidos de anualidades en moneda extranjera (por ejemplo, USD, AUD)	41,6%	43,9%	45,2%	49,5%	58,0%	44,7%
Prima Única	40,9%	33,5%	41,9%	39,8%	36,0%	35,6%
Prima Nivelada	40,9%	37,3%	38,7%	41,7%	52,0%	39,0%
Prima creciente	57,8%	51,5%	48,4%	63,1%	48,0%	53,3%
Beneficios fiscales	40,3%	46,3%	38,7%	57,3%	44,0%	46,2%
Opción para retirar todo el dinero como suma y administrar por su cuenta.	34,4%	39,6%	45,2%	49,5%	38,0%	40,0%

Nota: Las siguientes opciones fueron dadas a los encuestados: Ni un poco importante, Un poco importante, Muy importante, No entiendo esta característica. Los resultados anteriores son el porcentaje de los encuestados que seleccionaron Muy importante. También tenga en cuenta que los tres primeros se destacan para una referencia fácil.

Definiciones: Prima única: un plan de seguro en el que se paga una suma global de efectivo por adelantado para garantizar el pago a los beneficiarios. Prima nivelada: es un tipo de seguro de vida a término para el cual las primas permanecen iguales durante toda la duración del contrato. Prima creciente: la prima del seguro se calcula según la edad del asegurado, lo que significa que cuanto más jóvenes sean, más bajos serán el costo y las primas, y las primas aumentarán con el tiempo.

Los bancos son el canal preferido para comprar productos de jubilación.

Tabla 16 — Top 5 canales para productos de jubilación

Respondiendo a la pregunta: *Si tuviera que comprar un producto con las funciones que seleccionó, ¿dónde le gustaría comprarlo?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Banco	44,2%	30,8%	29,0%	28,2%	30,0%	32,4%
Broker / asesor financiero (vende productos múltiples)	7,1%	15,5%	6,5%	9,7%	10,0%	13,1%
Agente de la compañía de seguros	1,9%	5,6%	3,2%	1,0%	6,0%	4,5%
Agente de la compañía de pensiones	11,0%	15,3%	12,9%	22,3%	8,0%	14,8%
Llamada telefónica	0,6%	0,7%	0,0%	1,0%	0,0%	0,7%
Oficina postal	0,6%	0,6%	3,2%	1,0%	4,0%	0,9%
Sitio web de la aseguradora	5,2%	2,4%	12,9%	6,8%	2,0%	3,6%
Sitio web de agregadores de seguros	2,6%	3,5%	12,9%	1,9%	10,0%	3,8%
Aplicaciones móviles	0,6%	1,3%	0,0%	1,9%	4,0%	1,3%
Otro canal (especifique)	1,3%	0,6%	3,2%	0,0%	2,0%	0,8%
Compañía de seguros	24,7%	23,7%	16,1%	26,2%	24,0%	24,2%

Los bancos son el canal preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los canales de compañías de seguro y corredores. Los canales on-line no fueron preferidos como se esperaba. Eje Cafetero indicó una preferencia del 6 por ciento en las Compañías de Seguros. Con la penetración de Internet en zonas de Colombia más urbanizadas, como Eje Cafetero o Costa Pacífica, los canales on line podrían haber tenido una mayor popularidad.

Mantener la salud física y el bienestar es una prioridad fundamental para la mayoría de los trabajadores y jubilados entrevistados.

Sin embargo, a través de todas estas inversiones e inquietudes de productos, cada uno de los encuestados tiene sus objetivos únicos que lograr en la jubilación. La principal prioridad entre los encuestados fue mantener una buena salud y bienestar. También expresaron un fuerte deseo por resolver el cuidado de sus últimos años de vida y dependencia total, además de viajar más. Una minoría que bordea el 10 por ciento expresó el deseo de mudarse de sus hogares a comunidades para personas jubiladas u hogares de ancianos.

Tabla 17 — Aspectos importantes de la vida de jubilación

Respondiendo a la pregunta: *muchas personas tienen esperanzas y aspiraciones específicas para su jubilación. ¿Qué tan importante es para usted lograr cada uno de los siguientes en la jubilación?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Mantener mi salud física y bienestar	76,0%	80,7%	83,9%	82,5%	80,0%	80,4%
Resolver el cuidado de mis últimos años de vida y dependencia total.	54,5%	64,6%	58,1%	64,1%	64,0%	62,9%
Viajar más	57,1%	59,7%	48,4%	60,2%	60,0%	59,0%
Pase más tiempo con amigos y familiares.	61,7%	55,8%	74,2%	61,2%	58,0%	58,0%
Apoyar financieramente a mi familia	55,8%	48,6%	67,7%	51,5%	50,0%	50,6%
Aprende una nueva habilidad/pasatiempo	42,9%	42,7%	41,9%	40,8%	34,0%	42,1%
Mudarse a otra área para tener un clima, costos e instalaciones adecuados	40,9%	38,6%	41,9%	46,6%	32,0%	39,5%
Ahorre para dejar un legado	44,8%	31,9%	61,3%	30,1%	38,0%	34,8%
Permanecer viviendo en mi residencia actual	40,9%	29,9%	16,1%	34,0%	34,0%	31,6%
Participe en algún tipo de grupo/actividad/comunidad para personas jubiladas	26,0%	18,8%	32,3%	25,2%	16,0%	20,7%
Mudarse a un hogar de ancianos	14,9%	10,2%	9,7%	9,7%	10,0%	10,8%
Mudarse a una comunidad para jubilados	10,4%	8,3%	9,7%	8,7%	8,0%	8,7%

Nota: los resultados representan respuestas "muy importantes" de las opciones generales: "nada importante", "importante" y "muy importante".

Oportunidades para la Industria

La industria colombiana tiene una oportunidad significativa para ayudar a abordar la brecha inminente de fondos de jubilación, y desarrollar y entregar algunos de los productos que los consumidores han identificado en este estudio como relevantes para ellos. Los objetivos de esta investigación del consumidor apuntan a oportunidades convincentes para que la industria de servicios financieros las explore en profundidad.

Algunas de ellas son las siguientes:

- **Responsabilidad:** Aunque el 67 por ciento de los encuestados reconocen ser los principales tomadores de decisiones financieras en su hogar, más del 44 por ciento de los encuestados en Colombia consideran que es su propia responsabilidad financiar su jubilación. Sin embargo, se observan ciertas diferencias entre generaciones. La proporción de encuestados que consideran que es su propia responsabilidad es mucho mayor entre los trabajadores jóvenes y prejubilados (36 por ciento) que entre los jubilados (28 por ciento). Este hallazgo no necesariamente sugiere un cambio en la mentalidad de las nuevas generaciones, donde la generación más joven está dispuesta a ser proactiva y atender sus necesidades futuras, ya que entre quienes señalaron querer depender del gobierno para obtener ingresos posteriores a la jubilación, 31 por ciento eran trabajadores jóvenes. De los que señalaron dependencia de empleadores anteriores el 29 por ciento eran jóvenes. **La industria necesita aprovechar esta oportunidad y ayudar a las personas a construir un fondo de jubilación.**
- **Planificación de la jubilación:** Alrededor del 18,5 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre la planificación de la jubilación, lo que indica que casi un quinto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable, y tomando en cuenta el contexto del beneficio del demográfico. En el Eje Cafetero, un 52% de los encuestados afirmaron haber determinado cuánta será su renta durante la jubilación, incluidos los gastos de salud posteriores al retiro. Casi cincuenta por ciento de los encuestados no buscó ayuda de profesionales financieros para la planificación de su jubilación. Esta tendencia es más fuerte, **especialmente entre trabajadores jóvenes (30-45 años) con un 38%, y pre-jubilados (46-60 años) de Orinoquía donde el 70** por ciento no consultan a asesores especializados para obtener información financiera, lo que indica claramente la necesidad que existe en el mercado de educar a este segmento de población sobre la necesidad del ahorro a largo plazo con instrumentos adecuados.
- **Aspiración clave:** mantener una buena salud y bienestar es una de las principales prioridades entre los encuestados, especialmente en Eje Cafetero (80 por ciento) y Región Andina (80,7 por ciento). También expresaron interés por resolver el cuidado de los últimos años de vida y dependencia total, y viajar más. Estos objetivos no son imposibles de alcanzar, siempre que las personas comiencen a ahorrar a tiempo.
- **Dilación:** aunque es baja la proporción de quienes consideran que es su responsabilidad planificar la jubilación, casi 5 de cada 10 encuestados lamentan haber retrasado el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para la jubilación. El sentimiento de arrepentimiento es bastante alto entre los prejubilados, donde el 39 por ciento dice que lamenta retrasar la planificación de la jubilación. Este arrepentimiento también sugiere que las personas a menudo calculan mal el monto y el tiempo que necesitan para ahorrar e invertir, solo para darse cuenta a una edad tardía que no han ahorrado lo suficiente. Ciertamente necesitan algunos consejos de profesionales que puedan guiarlos. A pesar de que las personas estaban dispuestas a asumir la responsabilidad, es posible que no tengan suficientes "conocimientos financieros" para comprender el impacto de comenzar a ahorrar tarde. Aquí es donde la industria tiene que guiar a las personas sobre cuándo comenzar, cómo comenzar y las posibles áreas de inversión.

- Brecha de fondos para la jubilación:** Un 54 por ciento de los encuestados en Colombia anticipan una brecha en los fondos de jubilación al cumplir 60 años, y 45,5 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Orinoquía y Eje Cafetero esperaban una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras zonas del país. Los encuestados sobreestimaron la esperanza de vida a los 60 años en alrededor de un 24 por ciento, lo que implica que la brecha de financiamiento para la jubilación es un poco menor de lo que esperan. Los encuestados esperaban vivir alrededor de 25.2 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad, de 20.4 años. Es posible que se esté en medio del bono demográfico y las urgencias no sean tan visibles hoy, pero la inacción y no tomar los pasos correctos para asegurar su jubilación no deben seguir siendo la norma. La industria debe intervenir para capacitar a asesores financieros y otros canales masivos para proporcionarles herramientas para evaluar las necesidades individuales de jubilación. Solo entonces la industria puede comenzar a cerrar la brecha de fondos de jubilación. Una brecha de esta importancia presenta una gran oportunidad para que la industria aumente su participación en los negocios en un mercado relativamente sin explotar con un enorme potencial.
- Sobreestimar la esperanza de vida:** En algunas partes del mundo, se suele subestimar la esperanza de vida, lo que empeora las cosas, pues implica que la brecha de fondos para la jubilación suele ser mayor de lo que se anticipa. Esto no solo afecta los ingresos de jubilación necesarios sino también los gastos de atención médica en la jubilación. En el caso de Colombia es lo contrario, la mayoría sobreestima la esperanza de vida. Es decir, esperan vivir más de lo que realmente viven. Aunque la mayoría de los encuestados en Colombia esperan una brecha inminente en los fondos de jubilación al cumplir 60 años, el hecho de encontrarse en medio del bono demográfico puede hacer olvidar que se enfrentan a desafíos únicos y tener razones válidas para preocuparse por la jubilación. Más del 84,7 por ciento de los encuestados se preocuparon por el aumento de impuestos. Además, también les preocupaba que el gobierno o la empresa reduzcan los beneficios de salud o de seguro de salud.
- Disposición a comprar anualidades:** un significativo 79 por ciento de los encuestados expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación. Los encuestados, particularmente de Costa Pacífica, expresaron un gran interés en las anualidades. El nivel de interés en convertir activos de una porción o una porción adicional de activos en una anualidad de jubilación garantizada de por vida fue particularmente alto entre el segmento de prejubilados, especialmente de Orinoquía. El hecho de que un tercio de los consumidores estén dispuestos a invertir en dichos productos, siempre y cuando sus preocupaciones se resuelvan a través de estos productos, representa una oportunidad potencialmente histórica para la industria.
- Características de los productos preferidos:** Especialmente en la región de Costa Pacífica, los consumidores mostraron fuertes preferencias por ingresos garantizados de por vida (73,8 por ciento), pero en la totalidad del país también los ingresos de inversión con retorno garantizado, renta que tiene potencial de crecer con el mercado, renta ajustada por inflación e ingresos por renta que tenga el potencial de crecer con el mercado. La clave para una planificación exitosa de la jubilación es comenzar temprano y terminar ahorrando lo suficiente. Tomando en cuenta que Colombia se encuentra en pleno bono demográfico, los consumidores y la industria cuentan con tiempo para prepararse y actuar.
- Canales preferidos para comprar:** Los bancos son el canal preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los canales compañías de seguro y corredores. Costa Atlántica indicó que lo preferirían en torno al 44,2 por ciento. Incluso, los canales on-line no fueron preferidos. Con la penetración de Internet en Colombia, los canales *online* supuestamente podrían haber tenido mayor popularidad.

Apéndice

Este estudio es una extensión del estudio de jubilación de Asia 2018, que fue una colaboración entre la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA y está dirigido a descubrir los desafíos que enfrentan los mercados seleccionados en América Latina. Su objetivo es proporcionar información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en nueve grandes regiones regionales.

Mercados latinoamericanos incluidos, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. El estudio también proporciona un promedio regional general. Este estudio se centra en Argentina.

Tabla A-1 — Encuestados por estado de trabajo

Respondiendo a la pregunta: *¿Estás actualmente ...?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Tengo trabajo remunerado y a tiempo completo	50,0%	50,6%	48,4%	49,5%	54,0%	50,5%
Tengo trabajo autónomo/o negocio familiar y a tiempo completo	18,2%	22,3%	35,5%	22,3%	28,0%	22,4%
Tengo trabajo de medio tiempo	8,4%	7,9%	6,5%	11,7%	2,0%	8,1%
Tengo trabajo de medio tiempo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja medio tiempo)	5,2%	5,0%	0,0%	4,9%	4,0%	4,8%
Tengo trabajo a tiempo completo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja a tiempo completo)	3,2%	2,6%	3,2%	1,0%	2,0%	2,5%
Soy jubilado (a) sin trabajo remunerado (por ejemplo, recibe jubilación y no trabaja)	14,9%	11,5%	6,5%	10,7%	10,0%	11,7%

Tabla A-2 — Encuestados por tipo de empleador

Respondiendo a la pregunta: *¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor a su empleador / De qué tipo de empleador se retiró?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Sector público (incluidas las instituciones públicas controladas por el gobierno)	30,5%	34,2%	38,7%	27,2%	34,0%	33,1%
Sector privado (empresa)	43,5%	37,8%	22,6%	38,8%	28,0%	37,7%
PYME (pequeña o mediana empresa)	12,3%	10,1%	16,1%	11,7%	16,0%	11,1%
Negocio propio/de familia	13,6%	17,8%	22,6%	22,3%	22,0%	18,2%

Tabla A-3 — Encuestados por tamaño de hogar

Respondiendo a la pregunta: ¿Cuál es el tamaño de su hogar?

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
1	2,6%	2,4%	6,5%	2,9%	6,0%	2,8%
2	6,5%	16,8%	12,9%	18,4%	20,0%	15,4%
3	24,7%	29,5%	19,4%	28,2%	22,0%	27,9%
4	31,2%	28,5%	48,4%	29,1%	38,0%	30,2%
5	24,7%	15,3%	9,7%	19,4%	8,0%	16,6%
6	7,8%	5,0%	3,2%	1,0%	4,0%	4,9%
7	1,9%	1,6%	0,0%	1,0%	0,0%	1,4%
8	0,6%	0,3%	0,0%	0,0%	2,0%	0,4%
9	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%

Tabla A-4 — Encuestados por género

Respondiendo a la pregunta: ¿Eres tú?

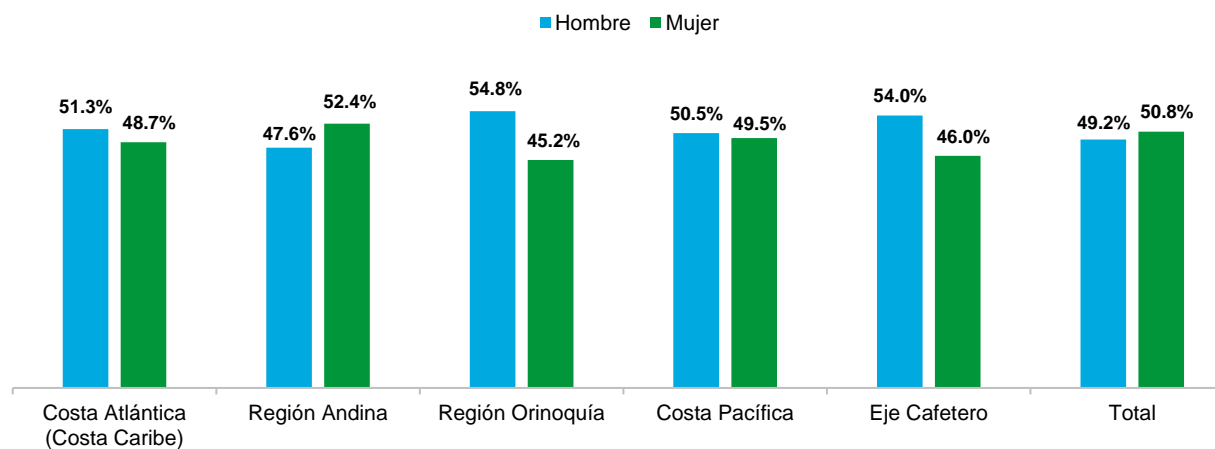


Tabla A-5 — Encuestados por urbano/rural

Respondiendo a la pregunta: *¿Cómo describirías el lugar donde vives?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Ciudad Grande	61,0%	82,0%	35,5%	72,8%	48,0%	74,6%
Ciudad Media/Pequeña	37,7%	16,8%	64,5%	23,3%	52,0%	24,0%
Pueblo	1,3%	1,0%	0,0%	3,9%	0,0%	1,3%
Rural	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%

Tabla A-6 — Encuestados por ingreso total anual antes de impuestos

Respondiendo a la pregunta: *¿Cuál de los siguientes rangos describe el ingreso anual total antes de impuestos de su hogar? Incluya cualquier ingreso de ingresos laborales, inversiones, intereses, dividendos, seguridad social, pensiones, etc.*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
1.655.000 – 2.485.000	35,1%	22,6%	48,4%	21,4%	22,0%	25,1%
2.485.000 – 3.310.000	23,4%	21,9%	22,6%	25,2%	28,0%	22,9%
3.310.000 – 6.400.000	28,6%	36,4%	19,4%	32,0%	36,0%	34,2%
6.400.000 – 12.000.000	8,4%	14,5%	6,5%	15,5%	10,0%	13,2%
12.000.001 +	4,5%	4,6%	3,2%	5,8%	4,0%	4,6%

Tabla A-7 — Encuestados por situación actual de viviendaRespondiendo a la pregunta: *¿Cuál es su situación actual de vivienda?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Tengo casa propia sin hipoteca	45,5%	46,5%	35,5%	47,6%	38,0%	45,9%
Vivo en alquiler	27,3%	25,8%	38,7%	22,3%	46,0%	26,9%
Tengo casa propia con hipoteca	18,2%	19,1%	16,1%	14,6%	14,0%	18,2%
Vivo con mis padres, otros familiares, amigos o demás parientes	7,8%	7,8%	9,7%	15,5%	2,0%	8,3%

Tabla A-8 — Encuestados por nivel de educaciónRespondiendo a la pregunta: *¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su nivel más alto de educación?*

	Costa Atlántica (Costa Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero	Total
Secundaria	5,2%	5,0%	12,9%	7,8%	6,0%	5,8%
Terciaria no universitaria	16,9%	17,4%	29,0%	17,5%	18,0%	17,8%
Universitaria	58,4%	56,3%	45,2%	52,4%	58,0%	55,9%
Master o Doctorado	19,5%	20,1%	9,7%	22,3%	18,0%	19,7%
Otras	0,0%	1,2%	3,2%	0,0%	0,0%	0,9%

Tabla A-9 — Detalle de la subregión: Colombia

Respondiendo a la pregunta: *¿De cuál de las siguientes regiones es usted?*

Costa Atlántica (Caribe)	Región Andina	Región Orinoquía	Costa Pacífica	Eje Cafetero
Sincelejo	Tuluá	Villavicencio	Santiago De Cali Valle	Antioquia
Santa Marta	Tocancipa	Tunja	Buenaventura	Armenia
Barranquilla	Sogamoso	El Yopal	Buga	Dos Quebradas
Cartagena	Soacha	Villanueva	Guadalajara	Envigado
Riohacha	San Juan De Girón	Yopal	Palmira	Itagüí
Albania	Popayán		Roldanillo	Manizales
Barrancabermeja	Pitalito		Tumaco	Medellin
Barrancas	Pasto			Pereira
Barranquilla	Paipa			Rionegro Antioquia
Chimichagua Cesar	Neiva			Santa Rosa
Codazzi	Mosquera			Envigado
Corozal	Melgar			
Galapa	Jamundi			
Loneliness	Ipiales			
Magangué	Ibagué			
Montería	HUILA			
San Andrés	Guaduas			
Soledad	Girardot			
Valledupar	Garzón			
Villanueva	Fusagasuga			
	Funza			
	Duitama			
	Cúcuta			
	Chia			
	Cajica			
	Bucaramanga			
	Bogota			
	Ada			
	Acacias			
	Sabaneta			
	Bello			



Bibliografía

- Brito, F. (2008). Transição demográfica e desigualdades sociais no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos de População*, 25 (1), 5–26. <https://doi.org/10.1590/S0102-30982008000100002> (consultado en noviembre de 2019)
- Cerda, Rodrigo: *Cambios demográficos: desafíos y oportunidades de un nuevo escenario*, Instituto de Economía UC, Santiago, 2004
- Finke, R. (2016). 2016 Pension Sustainability Index. *Allianz*, 1–32. En: https://www.allianz.com/v_1396002521000/media/press/document/2014_PSI_ES_final.pdf (Consultado en noviembre de 2019).
- Gragnotati, M., Rofman, R., Apella, I., Troiano, S., Rofman, R., & Apella, I. (2015). Argentine Social Protection in a Context of Demographic Transition. *As Time Goes By in Argentina: Economic Opportunities and Challenges of the Demographic Transition*, XLIII, 113–136. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0530-1_ch5 (Consultado en noviembre de 2019).
- Mesa Salamanca, C. A., & Junca Rodriguez, G. A: Análisis De Reducción de la Fecundidad en Colombia: Modelo De. *Cuadernos de Economía*, 30(54), 127–150, Bogotá, 2011.
- Poblete, Hernán; *Ethnography in Composite Commercial Microcenters*, Ran, Santiago, 2018.
- Poblete, Hernán; Dias Da Cunha, Fabiana: *Longevidad Económicamente Activa*, São Paulo, 2014.
- Poblete, Hernán; Cardarelli, Silvia: *Pulso de los Seguros y las Preocupaciones Financieras de Argentina*, LIMRA y Orígenes Seguros, Buenos Aires, 2019
- Poblete, Hernán: *El Abrazo de Godzilla: Antropología de la Longevidad*, Ran, Santiago, 2018.
- Thompson, Warren S. "Population." *American Journal of Sociology*, vol. 34, no. 6, 1929, pp. 959–975. *JSTOR*, www.jstor.org/stable/2765883 (consultado en noviembre de 2019)
- Santana, S. R. G., & Chickris, M. A. K. (2018). *Transición Demográfica en México*. (65), 61–74.
- Zavala de Cosío, M. E. (1992). *La Transición demográfica en América Latina y Europa*. Paris.



Con raíces que se remontan a 1889, la Sociedad de Actuarios (SOA) es la organización profesional actuarial más grande del mundo con más de 30,000 actuarios como miembros. A través de la investigación y la educación, la misión de la SOA es avanzar en el conocimiento actuarial y mejorar la capacidad de los actuarios para proporcionar asesoramiento experto y soluciones relevantes para los desafíos financieros, empresariales y sociales. La visión de SOA es que los actuarios sean los profesionales líderes en la medición y gestión de riesgos.
www.SOA.org



El LIMRA LOMA Secure Retirement Institute se estableció en 2013 con el objetivo de proporcionar una investigación y educación objetivas e integrales para ayudar a mejorar los resultados de la jubilación. Nuestra agenda de investigación cubre todos los aspectos de la industria y examina los problemas relacionados con el ahorro, la inversión y la generación de ingresos de jubilación.

©2019 LL Global, Inc. y Society of Actuaries. Todos los derechos reservados.

Esta publicación es un beneficio de las membresías de LIMRA y de la Sociedad de Actuarios.
Ninguna parte puede compartirse con otras organizaciones ni reproducirse de ninguna forma sin el permiso por escrito de SOA o LL Global.

0498- 1119 (50700-10-404-21507)