

Enfoque en la Jubilación

LATINOAMÉRICA



INFORME RESUMIDO



Enfoque en la Jubilación: Latinoamérica

Informe resumido

Hernán Poblete Miranda

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

©2019 LL Global, Inc. and Society of Actuaries. All rights reserved.

This publication is a benefit of LIMRA and Society of Actuaries memberships.
No part may be shared with other organizations or reproduced in any form
without SOA's or LL Global's written permission.

0498-0919 (50700-10-404-21507)





Contents

- Introducción9
- Resumen Ejecutivo 11
- Sobre el Estudio 13
- Transición Demográfica 14
- Fases de la Transición Demográfica 18
- Sostenibilidad de los sistemas de pensiones20
- Jubilación desde la perspectiva de los consumidores22
- Oportunidades para la Industria.....47
- Bibliografía49



Tablas y Figuras

Tabla 1 — Muestra general dividida en el mercado	13
Tabla 2 — Escenarios de Transición demográfica Incipiente a Avanzada	17
Tabla 3 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson	19
Tabla 4 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones	20
Tabla 5 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones	21
Tabla 6 — Dependencia financiera.....	23
Tabla 7 — Preocupaciones y acciones de jubilación.....	27
Tabla 8 — Fuente de ingresos anticipada o actual en la jubilación.....	29
Tabla 9 — Método para generar ingresos a partir de ahorros en la jubilación	34
Tabla 10 — Preocupaciones clave sobre la jubilación	38
Tabla 11 — Método preferido para obtener información sobre inversiones, productos financieros o planificación de jubilación	41
Tabla 12 — Utilidad de la información obtenida de diferentes canales o métodos	43
Tabla 13 — Características del producto más preferidas.....	45
Tabla 14 — Top 5 canales para productos de jubilación.....	46

Figura 1 — Mayores de 60 años responsables de domicilios en Brasil	16
Figura 2 — Entrevistados por autoridad de decisión	22
Figura 3 — Iniciativas sobre planificación de la jubilación.....	24
Figura 4 — Quienes trabajan con profesionales financieros, trabajan con	24
Figura 5 — Quienes compraron de un consultor extranjero.....	25
Figura 6 — Planificación de la jubilación	26
Figura 7 — Responsabilidad principal de proporcionar fondos de jubilación	28
Figura 8 — Plan de jubilación disponible a través del empleador actual, trabajo o profesión.....	30



Figura 9 — Contribución actual o ha contribuido a cualquier plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador	30
Figura 10 — Parte de los ahorros para la jubilación de los hogares en los planes patrocinados por el empleador	31
Figura 11 — Extensión de las contribuciones coincidentes del empleador	31
Figura 12 — Adecuación de los ingresos de una pensión patrocinada por el empleador o de una pensión social para cubrir gastos básicos en la jubilación.....	33
Figura 13 — Jubilación y planificación de la jubilación.....	35
Figura 14 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 años v/s Actual expectativa de vida a los 60	36
Figura 15 — Autoevaluación sobre el conocimiento de inversiones o productos financieros	40
Figura 16 — Interés en comprar una anualidad con impuestos diferidos.....	40



Introducción

En América Latina, el aumento de la esperanza de vida, el descenso de la natalidad y el aumento de la automatización de los procesos de trabajo, son algunos de los principales factores convergentes de la ‘tormenta perfecta’ que está a punto de golpear al financiamiento de los sistemas de pensión.

En todo el mundo los sistemas públicos de jubilación se vuelven cada vez más responsables del crecimiento de la deuda de los estados. Según Swiss Re Institute, al ritmo de un 5% anual se produce el desfase entre la población jubilada del mundo y la financiación de los sistemas públicos de pensión, pasando de los 70 billones de dólares de 2015 a 400 billones en 2050.

Sin embargo, el problema del retiro puede ser mucho más complejo que una suma de percepciones económicas sobre el pasado, el presente o el futuro. Posee rasgos culturales particulares a cada grupo humano que lo vive y, por lo tanto, también aspectos psicológicos que pueden estar afectando la fecundidad: en América Latina como en todo el mundo los individuos no importando su educación, parecen entender que el entorno prolongado de bajos tipos de interés desde la crisis financiera mundial y las escasas tasas de ahorro en las economías avanzadas, los afectan y reducen en su capacidad de sostener un hogar. Entonces, pueden estarse preguntando: ¿para qué tener más hijos?

Este problema es tan concreto que, por efectos del aumento en la expectativa de vida, de pasivos en proporción con activos y la caída sistemática de la tasa de natalidad, la población de Latinoamérica comenzará a reducirse a partir del año 2050.

Está claro que los vientos de cambio están soplando con cada vez más intensidad a través de Latinoamérica, trayendo tanto desafíos como oportunidades. América Latina alberga a 660 millones de personas y a dos de las economías emergentes más grandes del mundo. En las últimas décadas, la marejada de crecimiento económico ha elevado el nivel de vida de millones de Latinoamericanos que han experimentado mejoras significativas de acceso a la atención médica, a la educación y al crédito, produciendo estilos de vida más saludables y aumento de la expectativa de vida. Junto con estos beneficios, también ha generado cambios demográficos, sociales y culturales que amenazan con sumergir los sistemas de pensiones de jubilación existentes.

Latinoamérica ha experimentado un cambio demográfico significativo y rápido hacia una población envejecida, que ha sido a penas evidente a partir de la década del siglo XX. En este periodo de casi 20 años, los países que la componen han crecido en forma desigual debido a diversas causas, principalmente políticas. En algunos casos el crecimiento económico se produjo prácticamente en forma simultánea con el envejecimiento de la población, lo que permitió que el sistema financiero se desarrollara, madurara y creara alternativas de sistemas de pensiones más o menos sostenibles, en otros, simplemente los diversos contextos han influido para un desarrollo desigual. En Latinoamérica la población envejeció lentamente, ayudando a que se desarrollaran diversos sistemas de pensiones de reparto, pero muchos de ellos enfrentan el desafío de financiar la jubilación de millones de ciudadanos.



Las sociedades que envejecen imponen una carga desproporcionada sobre la población en edad de trabajar, al tiempo que ejercen una presión inmensa sobre los sistemas de pensión. Atrapados en una corriente que los lleva, cada vez más ancianos dejan de vivir en una familia con hijos u otros parientes cercanos, especialmente cuando los trabajadores jóvenes se trasladan a las ciudades para intentar subirse a alguna ola de crecimiento económico. Incluso en el pasado reciente, muchos jubilados dependían casi completamente de algunos miembros de su familia y de los hijos para el ingreso en la jubilación, así como para financiar salud y atención a largo plazo. Sin embargo, con el tamaño promedio de los hogares reduciéndose, un número creciente de personas de la tercera edad ahora viven y administran sus vidas por su cuenta.

A medida que el estiramiento y complejidad de la vida de los jubilados cobra impulso, la necesidad de un sistema de jubilación y pensiones integral, adecuado y sostenible a lo largo del tiempo cobra mayor relevancia. Este estudio es una versión para América Latina del estudio de jubilación de China 2016 y Asia 2018, y una colaboración entre la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA, para identificar los desafíos que enfrentan los diferentes mercados de pensión en el mundo. El proyecto, tiene por objetivo determinar cómo los consumidores planean enfrentar los desafíos de sus próximos años de jubilación y cuáles son sus aspiraciones en el contexto del estado actual y las oportunidades futuras del mercado de jubilación.

A medida que el estiramiento y complejidad en la vida de los jubilados cobra impulso, la necesidad de un sistema de pensiones y jubilación integral, adecuado y sostenible en los mercados latinoamericanos nunca ha sido más apremiante.

Resumen Ejecutivo

América Latina ha convivido durante décadas con dos tipos de transición demográfica, una muy parecida a la que ha vivido Europa y que afecta a poblaciones más próximas a estructuras económicas modernas, y otra, más vinculada a pautas tradicionales de reproducción, con altas tasas de nupcialidad precoz y descendencia numerosa (Zavala de Cosío, 1992). Sin embargo, es a partir de la década de 1990 que comienza a verificarse un cambio en el desarrollo de estas configuraciones demográficas, principalmente producidas por el desarrollo económico de algunos países de la región. En muchos países la baja fecundidad ha comenzado a verse en familias más pequeñas, cuyas condiciones de vida son producto del evidente cambio social, económico y cultural. La tasa de fecundidad pasó aceleradamente de 6 a 3 hijos por mujer en 25 años, y actualmente, el promedio de la región está por debajo de la tasa de reemplazo que alcanza a los 2,1 hijos por mujer.¹

Nos encontramos a un creciente estancamiento de la fecundidad y, por lo tanto, a aumento del envejecimiento de la población. Al igual como se observa en Asia, no solo la población latinoamericana está envejeciendo, sino que lo está haciendo también a un ritmo inédito en su historia. Chile, Argentina y Brasil, seguidos de Colombia, Perú y México, los seis países considerados en este informe tienen una de las poblaciones de más rápido envejecimiento de la región y enfrentan un gran desafío para financiar la jubilación de su población anciana.

En el escenario actual, los sistemas de pensiones de la mayoría de los mercados no están logrando proporcionar una cobertura o reemplazo adecuado de los ingresos para los jubilados y se encuentran bajo una tremenda presión para implementar reformas profundas, a fin de garantizar su sostenibilidad a largo plazo. En las próximas

décadas, es probable que la nueva población de personas mayores de 60 años aumente en 87 millones de personas, y la población de 20 a 59 años casi en 63 millones. Es decir, la población mayor de sesenta años crecerá a un ritmo del 3,4% anual hasta 2040.²

Es fundamental que los mercados se preparen para enfrentar los desafíos del envejecimiento y evitar un posible desastre. Aunque está en desarrollo cierta actividad de reforma en los sistemas de pensión de diferentes mercados del continente, el índice de sostenibilidad de las pensiones de Allianz muestra que la mayoría están bajo una presión tremenda para intensificarse y tomar nuevas medidas. Y dado que las personas no reconocen con precisión qué cambios se realizarán en los sistemas de pensión de sus respectivos mercados, sus planes de retiro deberían ser considerados con mucha seriedad. Este estudio analiza las opciones públicas y privadas disponibles para los consumidores y sus comportamientos de planificación de la jubilación.

Los datos de nuestra investigación de consumidores indican que casi la mitad de las personas consideran que es su responsabilidad financiar la jubilación y no quieren depender del gobierno ni de los miembros de su familia. Igualmente, alta es la tasa de aquellos que sí quieren depender del gobierno o de otras instituciones para financiar el retiro. Cerca de la mitad de los encuestados lamentan haber comenzado tarde a ahorrar e invertir o no haber ahorrado para la jubilación. Alrededor del 64 por ciento temen encontrarse con una brecha en sus fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y alrededor del 36 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos necesarios para llevar una vida de retiro cómoda. A pesar de conocer en forma anticipada esta brecha de fondos de jubilación, la mayoría de los encuestados no busca ayuda profesional.

¹ www.cepal.org/es/comunicados/cepal-envejecimiento-provocara-caida-la-poblacion-america-latina-caribe-2060

² <https://www.expansion.com/latinoamerica/2018/01/21/5a651b34268e3e75688b4575.html>

En promedio, el 35 por ciento de los entrevistados se declaró muy y extremadamente interesado en comprar una Renta Vitalicia con impuesto diferido, además 7 de cada 10 encuestados declararon que están dispuestos a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación. Los trabajadores jóvenes mostraron una mayor preferencia por la opción de recibir una renta

vitalicia garantizada o ingresos que tengan potencial de crecer con el mercado. Y los bancos siguen siendo el canal más popular para comprar productos de ingresos de jubilación en Latinoamérica. De hecho, en todos los mercados los bancos fueron seleccionados como el principal canal de distribución.



Sobre el Estudio

El estudio de jubilación en Latinoamérica es un proyecto de investigación colaborativa de la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA. A través de una muestra de 6,218 encuestados, proporciona información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en seis importantes mercados latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. La muestra se centró en tres segmentos demográficos: 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 retirados están jubilados o es probable que se jubilen pronto.

Los datos se recopilaron a través de una encuesta en línea en todos los mercados seleccionados. 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, las tolerancias de riesgo y las preferencias y características de producto.

La encuesta tiene muestras similares en cada mercado (Tabla 1). El estudio cubre múltiples subregiones en cada mercado para proporcionar una muestra representativa del mercado objetivo para las compañías de seguros y otras Instituciones financieras. Se realizó un sobre muestreo basado en los niveles de ingreso y 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.

Tabla 1 — Muestra general dividida en el mercado

Argentina	1009
Brasil	1056
Colombia	1040
Chile	1054
México	1044
Perú	1015

Transición Demográfica

La transición demográfica en los países se expresa sobre una relación medida entre disminución de la tasa de mortalidad y reducción de la tasa de natalidad, cuyas causas suelen estar estrechamente ligadas al crecimiento sin frenos de la población urbana por sobre la rural. Este proceso de ajuste extremo se está acelerando y alcanzado los países en vías de desarrollo en todo el mundo. La transición demográfica en Latinoamérica está determinada por los altos desequilibrios urbano y rurales, creando posibilidades demográficas que potencian el crecimiento desigual de la economía y del bienestar social de la población. Algunas de las economías regionales son las que mantienen las mayores desigualdades a nivel mundial, como Chile (0,465) o Brasil (0,459), según el índice Gini. Lo que se torna en algo más complejo, dado que países como Brasil, Colombia o Perú todavía se encuentran en un ciclo de crecimiento de población. Producto de las desigualdades sociales y las diferencias en las tasas de fecundidad total, la población más pobre es la que más crece, con importantes consecuencias sobre los cambios en la estructura etaria. Tanto los diversos indicadores de transición demográfica como los ingresos domiciliarios per cápita muestran que las diferencias sociales llevan a países de Latinoamérica en particular a desigualdades mayores que aquellas observadas en forma global. “Sus beneficios, o bonos demográficos, son distintos según los niveles sociales. De este modo, la capacidad de que la transición demográfica potencie las transferencias intergeneracionales de recursos, está íntimamente asociada a la implementación de políticas que potencien las transferencias sociales de esos mismos recursos” (Brito, 2008).

Como se puede observar en la Tabla 2, los países seleccionados en este estudio se encontrarían transitando desde la fase 3 a la fase 4, pero en forma acelerada. Perú y México se encuentran aún en la fase 2 debido a su tasa de natalidad, pero se verifica en Perú un descenso de 10% en la tasa de

natalidad. Tanto la tasa de crecimiento, como el porcentaje de mayores de 60 años se encuentra en plena transición, reduciéndose la población más joven e incrementándose la población de mayor edad. La tasa global de fecundidad en Perú y el incremento de la esperanza de vida tienen una correlación con el crecimiento y el dinamismo económico de los últimos 20 años, afectando crecimiento promedio de PBI. Según el Banco Mundial, el robusto crecimiento del empleo y los ingresos redujo en forma importante las tasas de pobreza. El porcentaje de la población que vive con menos de USD 5,5 al día disminuyó de 52,2% en 2005 a 26,1% en 2013, lo que equivale a decir que 6,4 millones de personas dejaron de ser pobres durante ese periodo. La pobreza extrema (aquellos que viven con menos de USD 3,2 al día) disminuyó de 30,9% a 11,4% en ese mismo lapso.

En el caso de México los cambios demográficos han provocado un importante aumento de la esperanza de vida al nacer (74.9 años en 2015) se espera que el aumento a 75.7 años en 2020. Estos cambios demográficos internos han acelerado la migración desde áreas rurales a áreas urbanas aumentando la concentración y el surgimiento de bolsones de pobreza en zonas periféricas, no sólo en el Distrito Federal. El mayor acceso a la educación ha provocado un aumento del capital humano, generando una mayor oportunidad de ingresar al mercado laboral para amplios sectores antes marginados, generando más ingresos. Lo anterior ha producido un descenso de la tasa de natalidad y un mayor ingreso per cápita (Santana & Chickris, 2018).

Pero obviamente lo que se verifica en México también es una realidad para la mayoría de los países de la región (y del mundo) que han visto fenómenos parecidos. Especialmente aquellos donde la economía ha crecido y generado mayores oportunidades.



También Colombia se encuentra inmersa en un proceso de transición demográfica, con una población que viene pasando desde altas a bajas tasas de fecundidad y mortalidad. La tasa total de fecundidad en Colombia exhibe una reducción importante en casi 40 años al pasar de casi 6 hijos a un poco más de 2. La tendencia concuerda con la situación latinoamericana, aun cuando Colombia todavía no alcanza las tasas de varios países de la región, que han mostrado transiciones de fecundidad con un nivel inferior a 2 hijos, como Chile, Argentina o Uruguay. El descenso de Colombia es parte de una tendencia que se produce en América Latina entre 1965 y 2010. En este tiempo, Colombia vio disminuir su tasa de fecundidad de 6,18 hijos a 2,45 hijos, en un comportamiento levemente por encima de América Latina (5,56 hijos en 1965 y 2,27 hijos en la actualidad). Esto indica que la reducción en Colombia ha sido mayor a la presentada en promedio por el continente. A un nivel más preciso, en la actualidad el país tiene tasas de fecundidad más bajas que Venezuela (2,55 hijos), Panamá (2,56), Ecuador (2,58), Perú (2,6) y Bolivia (3,5) entre otros. No obstante, todavía no se alcanzan los niveles de países con mayor transición de fecundidad que ven ubicar sus tasas totales por debajo de los dos hijos, tales como Cuba (1,5 hijos), Brasil (1,9), Chile (1,94) y Costa Rica (1,96) (Mesa Salamanca & Junca Rodríguez, 2011).

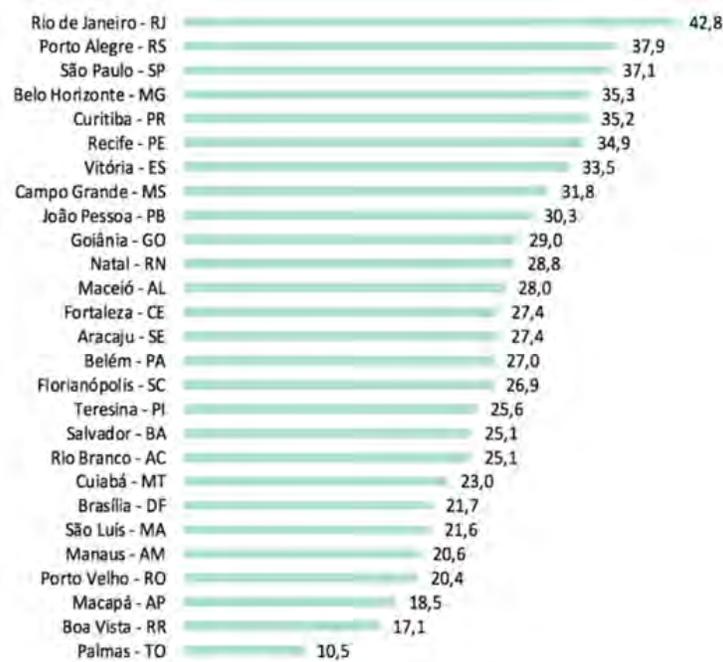
Brasil es un caso peculiar, por cuanto a partir de 2010 el país comienza a observar con mayor atención los indicadores de envejecimiento de la población. En este país, la fecundidad ha venido cayendo en forma acelerada pasando de 6,07 en 1960 a 1,9 en 2010 y llegado a una tasa de fecundidad inferior al nivel de reposición. La transición de la fecundidad obedece también a un patrón de rejuvenecimiento, ya que a partir de 1991 son las mujeres de 20 a 24 años las que exhiben la tasa específica más alta, lo que correspondía en años anteriores a la franja de los 25 a 29 años. Junto con ello, la participación relativa de la fecundidad de las jóvenes de 15 a 19 años en la fecundidad total correspondiente a todo el período reproductivo trepó del 9% en 1980 al 23% en 2006.³

Las condiciones económicas del país han hecho que las tasas de hogares uniparentales bajo responsabilidad de adultos mayores se hayan mantenido altas y posiblemente en aumento, en especial en los estados más desarrollados, como Rio de Janeiro, donde más del 42,8% de los hogares están bajo responsabilidad de adultos mayores de 60 años. Lo que significa, que estos hogares se sostienen principalmente con los aportes de la jubilación.

³ <https://revistapesquisa.fapesp.br/es/2012/02/27/brasil-em-transi%C3%A7%C3%A3o-demogr%C3%A1fica/>

Figura 1 — Mayores de 60 años responsables de domicilios en Brasil

Proporción de domicilios unipersonales bajo responsabilidad de personas con 60 años o más, según municipios de las capitales estatales.



Source: Poblete, Hernán: *Evolución del Perfil de Ancianos Responsables por los Domicilios en Brasil 1991–2010* – IMR — IBGE, Brasil, 2013.

En el caso de Chile, se trata de un país que no muestra diferencias significativas con otros países del mundo que han experimentado transiciones demográficas producto del desarrollo económico, por lo que puede esperarse cierta evolución adicional en su demografía, sobre todo respecto al envejecimiento de su población. Pero su diferencia estriba en la alta velocidad con la que se ha producido este fenómeno, en comparación con los países de la OCDE. El principal agente causal del fenómeno ha sido el cambio del patrón reproductivo de la mujer a partir de la segunda mitad del siglo pasado, lo que puede ser interpretado como una tendencia generalizada en el contexto occidental postindustrial. Pero los efectos socioeconómicos de los últimos treinta años han venido observándose desde la primera década del presente siglo, afectado las decisiones de fertilidad, especialmente

en el aumento significativo del nivel educacional de las mujeres chilenas y su relación con el número de hijos promedio por familia, además de otros factores que también alteran decisiones de fertilidad dentro de las que destacan el uso de métodos anticonceptivos (Cerdeña, 2004).

“En Chile, la masificación del uso de anticonceptivos orales e intrauterinos de finales de los '60s, provista ampliamente a través de los servicios de salud del Estado, hizo realidad que la mujer pudiera optar con éxito a limitar su familia. Esta fue una innovación sin precedentes, por cuanto esta política de Estado permitió a las mujeres construir proyectos culturales propios, a través de su incorporación al mundo laboral y del desarrollo de áreas de intereses distintos al ámbito familiar, más ajustados a su crecimiento personal”.⁴

⁴ <https://www.gerontologia.uchile.cl/docs/chien3.htm>

A 20 años de iniciado el siglo XX, Chile se inserta en una etapa de transición demográfica avanzada hacia el envejecimiento de su población: “La población chilena observa un leve predominio de mujeres, representando ellas el 51% del total. En el Censo de 1982 el 32% de la población era menor de 15 años, cifra que en 1992 bajó al 30, y que permite proyectar solamente un 23% para el año 2020. Por su parte los mayores de 65 que en 1982 eran el 5.8%, aumentaron al 6.1% el '92, en el 2000 son el 10% y se espera que continúen su incremento en los años venideros”.⁵

Argentina es uno de los países de América Latina que más tempranamente inició su proceso de transición demográfica. Desde principios del siglo XX a la fecha ha venido observando una reducción sostenida de las tasas de fecundidad y mortalidad en dos etapas determinantes, relacionadas tanto con procesos de desarrollo económico como con políticas estatales de desarrollo (1950 y 1990), lo que ha provocado sucesivas olas de disminución de

fecundidad y mortalidad, y también cierta experiencia en el país para lidiar con el problema. En 2010 el índice de dependencia total fue de 55% y la proporción de población adulta mayor de 65 años sobre la población en edad activa fue de 10%.

Y aunque las proyecciones son poco alentadoras, algunos analistas consideran que Argentina se encuentra en un periodo de treinta años de la más favorable estructura etaria de población, lo que podría favorecer un mayor crecimiento económico (Gragnotati et al., 2015). Esta oportunidad demográfica podría ofrecer el contexto ideal para poner las bases de políticas públicas sustentables en el largo plazo y generar oportunidades económicas formidables. Sin embargo, desde el punto de vista de la sustentabilidad de sus sistema de pensiones actual, Argentina es uno de los países más expuestos a una crisis, en parte porque el financiamiento del sistema de pensión ha estado bajo intervención política en varias oportunidades, una de ellas, la de 2008.

Tabla 2 — Escenarios de Transición demográfica Incipiente a Avanzada

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

⁵ Ibid.



Fases de la Transición Demográfica

La transición demográfica que se produjo en el transcurso de 80 años en algunos países de América Latina ha comenzado un nuevo ciclo que verá aumentar la dependencia.

Existen múltiples teorías respecto de las diferentes etapas por las que transita una sociedad a lo largo de su devenir demográfico. Un enfoque utilizado para la comprensión de este fenómeno es el de las fases de Thompson⁶ expresadas en la Figura 3, con la adición de una quinta fase denominada de crecimiento 0. 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 su población.

A veinte años del inicio del siglo, América Latina todavía sigue en vías de desarrollo, pero ha alcanzando lentamente indicadores de algunos países desarrollados, tales 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 en México y Perú han

sido importantes factores de impulso de la esperanza de vida de las personas, como resultado del aumento del acceso a la educación, así como también ha disminuido 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 2** 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, como 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 mucho más lento.

La **etapa 4** de las fases de transición es propiamente la sociedad post industrial, basada en especialización de servicios. En la fase 4 los países se enorgullecen por haber alcanzado cifras históricas en el descenso de la mortalidad. Los indicadores de natalidad y mortalidad son similares, lo cual hace que el crecimiento de la población se ralentice hasta volverse casi cero.

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

Finalmente, la fase 5, la más compleja de todas debido a que el crecimiento de la población es igual a cero. En otras palabras, en esta etapa se producen 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 que la tasa de natalidad se mantiene baja, mientras que la mortalidad aumenta ligeramente debido al envejecimiento de la población. En esas circunstancias, y como ha ocurrido en los países de Europa Central, el crecimiento natural puede llegar a ser negativo. 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”.⁷

Tabla 3 — 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 también 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	La natalidad y la mortalidad comienzan a ser similares, es el inicio de un crecimiento insignificante, y la migración comienza a jugar un papel fundamental en 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.

Intentando generar comparación con los estudios de LIMRA y SOA sobre pensiones en Asia, este informe destacará qué piensan los consumidores en los mercados latinoamericanos sobre los desafíos de la jubilación, y cómo planean abordar sus diversos riesgos. Y como objetivo de nivel global, el estudio también arrojará luz sobre la forma como 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 fuertes lo suficiente como para sostener los desafíos que se avecinan con el envejecimiento de su población, dada la escala y el ritmo del envejecimiento en la región?

⁷ https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n_demogr%C3%A1fica#cite_note-8

Sostenibilidad de los sistemas de pensiones

El Índice de sostenibilidad de pensiones de Allianz (PSI, por sus siglas en Inglés), analiza los ejes fundamentales de los sistemas de pensiones y los impactos clave para ayudar a identificar las reformas necesarias (Tabla 4). 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
- Finanzas públicas
- Diseño del sistema de pensiones

Tabla 4 — 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
	Endeudamiento público / PIB	
	Necesidad de asistencia social	

*Relación de ≥ 65 años a 15 a 64 años

**Ponderado

Fuente: Allianz Asset Management, *Pensiones Internacionales*, 2016.

Los sistemas de pensiones en América Latina difieren ampliamente en términos de diseño y sostenibilidad. Según el análisis de Allianz, por ejemplo, “con relación al gasto en pensiones en Brasil, las perspectivas han empeorado los últimos años. La crisis económica y financiera de 2019 y la falta de reformas son en parte responsables de este desarrollo. Aunque por otro lado, Chile y México escalaron poco más de cinco puestos en comparación con 2014, a medida que fue perfeccionándose el diseño de sus sistemas de pensiones y disminuyendo su carga en las finanzas públicas” (Finke, 2016).

“Tres países latinoamericanos hicieron su debut en la edición 2016 de la ISP: Argentina, Colombia y Perú. Argentina y Perú tienen puntajes de sostenibilidad similares. Perú se compara favorablemente con sus pares, ya que el sistema de pensiones no pesa significativamente en las finanzas públicas, y no se espera que esto cambie en el futuro previsible. La relación deuda pública / PIB es baja, la edad legal de jubilación está en línea con el promedio de 65 años, la población es joven y se espera que siga siéndolo en el futuro previsible. Sin embargo, el índice de cobertura es bajo ya que el sector laboral informal es grande y las contribuciones al sistema de pensiones no son obligatorias para los trabajadores independientes. Además, la tasa de reemplazo es baja, lo que implica un alto riesgo de pobreza en la vejez” (Ibíd.).

A pesar de que el puntaje regional de Latinoamérica mejoró en 2016 con respecto a 2014, la región aún necesita hacer mucho más para establecer un sistema de pensiones integral. Cada vez más, los gobiernos están emprendiendo iniciativas y han implementado o están considerando implementar un sistema de varios pilares mediante la introducción de una gama de pensiones financiadas. Los mercados con una pensión financiada fuerte se ubican mejor en el PSI.

Los sub indicadores consideran que tanto el estado actual como las perspectivas futuras asignan un puntaje de 1 a 10 (1 es la sostenibilidad más baja y 10 la sostenibilidad más alta).

Tabla 5 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones⁸

	Puntaje*	TOTAL	Demografía	Finanzas Públicas	Sistema de Pensión
		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.

⁸ Finke, Allianz, 2016.

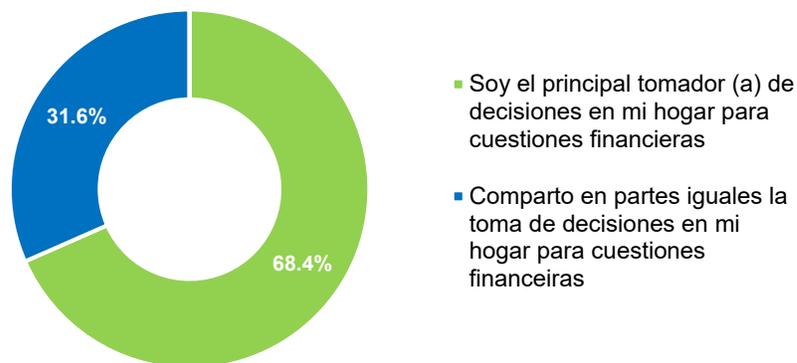
Jubilación desde la perspectiva de los consumidores

Al igual que en el estudio global sobre pensiones, quisimos entender específicamente cómo los consumidores toman decisiones financieras relacionadas con la jubilación. Con ese fin, hemos solicitado respuestas de quienes toman las decisiones primarias y/o de quienes contribuyen de igual manera en la toma de decisiones financieras (Figura 2).

Los hogares en países económicamente más homogéneos y maduros como Chile, Argentina y Colombia pueden pensarse teniendo una mayor probabilidad de ver a los miembros de la familia tomando decisiones conjuntas y que en economías

en crecimiento con una base indígena relevante y con población más pobre como Perú, Brasil y México, solo un individuo en el hogar podría tomar las decisiones financieras. Sin embargo, según estudios realizados entre 2008 en Perú y 2014 en Brasil las personas comparten las decisiones financieras de modos todavía no estudiado lo suficiente (Poblete, 2018). Como los problemas y preocupaciones de la jubilación afectan tanto a los cónyuges como a otras personas en el hogar, es más probable que las instituciones financieras y los asesores se ganen la confianza y el acceso de los clientes cuando involucran a ambos cónyuges, especialmente en hogares de mercados maduros.

Figura 2 — Entrevistados por autoridad de decisión



Los problemas de jubilación en Latinoamérica deben considerarse en su contexto cultural, cada país posee singularidades que lo hacen diferente. En muchos países, tanto los trabajadores como los jubilados siguen compartiendo la carga financiera de sus familias, como ocurre con los trabajadores y los jubilados en los países asiáticos. Casi el 30% de

los hogares Latinoamericanos asumen la responsabilidad financiera tanto de los padres, suegros y hermanos. Las tasas de tal dependencia son particularmente altas en Perú y Colombia. Sin embargo, en Chile un número no menor de encuestados también les presta apoyo.

Tabla 6 — Dependencia financieraRespondiendo a la pregunta: *¿Quiénes son sus dependientes financieros?*

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Niños	57%	53%	52%	62%	58%	58%	57%
Cónyuge	43%	42%	44%	40%	37%	53%	43%
Ninguno	20%	23%	27%	16%	21%	18%	17%
Padres	19%	10%	10%	26%	20%	18%	28%
Hermanos	4%	3%	4%	4%	5%	2%	6%
Otros (tíos, tías, primos)	3%	2%	2%	3%	3%	2%	4%
Suegros	3%	2%	2%	3%	3%	3%	4%
Sobrinos	0	0	0	2%	0	0	0

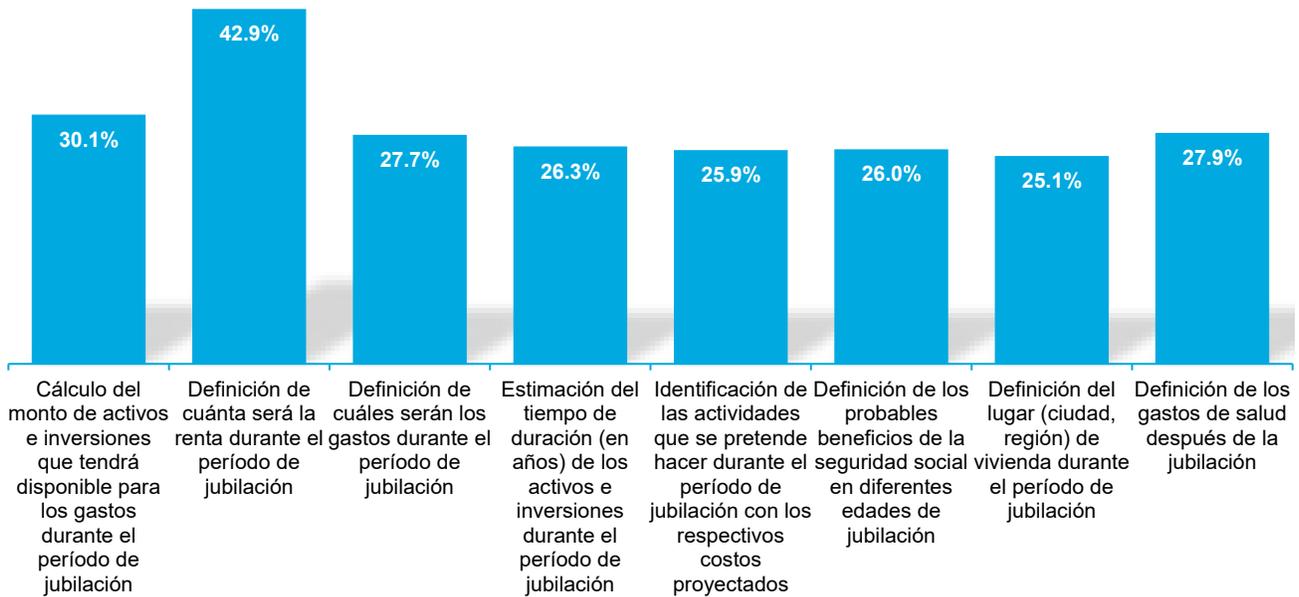
Casi el 55 por ciento de los responsables de las decisiones financieras no trabajan con profesionales financieros para las decisiones financieras de sus hogares.

Casi el 55 por ciento de los encuestados en América Latina no trabaja con ningún profesional financiero para ayudarles con las decisiones financieras del hogar. Este comportamiento prevalece en todos los mercados cubiertos por el estudio, pero es especialmente alto en México, donde alrededor del 62 por ciento de los encuestados afirma que no lo hace. Además, la encuesta encontró que la mayor parte de los tomadores de decisiones financieras en Brasil (63,5 por ciento) y México (63,6 por ciento) no buscan ayuda.

El veintinueve por ciento en América Latina ha tomado alguna iniciativa en lo que respecta a la planificación de la jubilación (Figura 3). Los mexicanos y brasileños afirmaron haber tomado la mayor cantidad de iniciativas en lo que respecta a la planificación de la jubilación, especialmente cuando se trata de calcular activos e inversiones y determinar los ingresos y gastos de la jubilación. Aunque en términos de envejecimiento están más avanzados, se observa que los chilenos y argentinos, no han tomado tantas iniciativas. En particular, es preocupante observar que una proporción significativa de chilenos, alrededor del 73 por ciento, no ha tomado ninguna medida cuando se trata de la planificación de su jubilación.

Figura 3 — Iniciativas sobre planificación de la jubilación

Respondiendo a la pregunta: ¿Qué actividades de planeación para la jubilación realizó Usted?



Sin embargo, una gran proporción de los que sí realizan actividades prefieren trabajar con un contador (Figura 4). Los planificadores financieros bancarios y abogados fueron preferidos a los agentes de seguros o corredores. Los planificadores financieros en bancos son preferidos en México, pero no superan a los contadores; mientras que en Colombia una proporción de los consumidores (10%) favorecen a los abogados.

Figura 4 — Quienes trabajan con profesionales financieros, trabajan con ...

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



Casi un tercio de los encuestados tiene un plan formal por escrito para administrar los ingresos, los activos y los gastos durante la jubilación, siendo sólo un 3% aquellos que contrataron algún producto con un agente off shore (Figura 5). La mayoría de los que tienen algún tipo de plan formal son de México, Colombia y Brasil, mientras que una proporción significativa de los encuestados de Argentina, Chile y Perú declararon que no tienen un plan formal por escrito.

Como en la mayoría los países del mundo, la población de Latinoamérica no busca ayuda profesional cuando se trata de tomar sus decisiones financieras regulares ni tampoco para enfrentar la planificación de la jubilación. Aproximadamente dos tercios de las personas no buscan ayuda profesional para la jubilación o no tienen un plan formal por escrito para administrar ingresos, activos y gastos durante la jubilación. En general, todos los países encuestados muestran cifras bajas cuando se trata de planificación financiera estructurada con un

profesional. Por su parte, sesenta y dos por ciento confía que podrá vivir el estilo de vida de jubilación que desea. El nivel de confianza en disponer de ahorros que sean suficientes para durar hasta el final de la jubilación (muy de acuerdo y algo de acuerdo) es particularmente bajo en economías con envejecimiento acelerado como Argentina y Chile (Tabla 6). Las razones de la baja confianza están relacionadas además de la desconfianza hacia las instituciones financieras y las políticas de gobierno, también con el mayor estándar de vida que se tiene durante la etapa productiva y la conciencia de los trabajadores sobre la experiencia desafiante de los jubilados actuales. El nivel de confianza es mucho más alto entre los trabajadores y pre retirados en comparación con los jubilados. Más del 65 por ciento (muy de acuerdo y algo de acuerdo) de los jubilados en América Latina confían en llevar sus estilos de vida deseados. En México, por su parte, los trabajadores jóvenes tienen un margen de confianza mayor que los jubilados.

Figura 5 — Quienes compraron de un consultor extranjero...

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

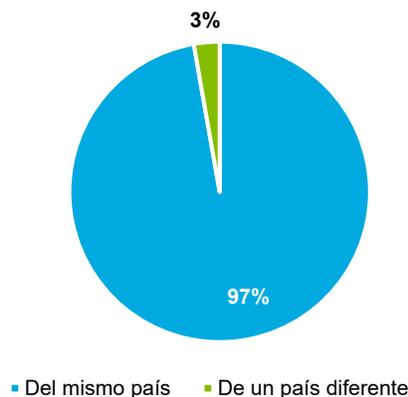
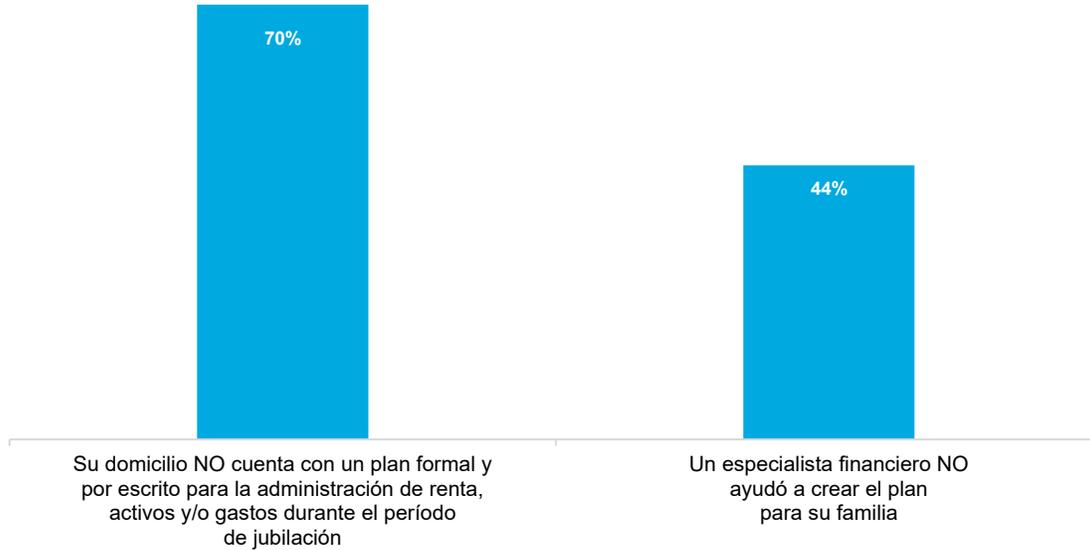


Figura 6 — Planificación de la jubilación

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?



En forma similar a los hallazgos del estudio realizado en Asia, en América Latina sugieren que los individuos relativamente más jóvenes siguen siendo más optimistas y tienen una tendencia a considerarse más preparados o han tomado más acciones. México se ubica en el primer lugar de forma consistente en casi todos los parámetros. Sin embargo, esta confianza puede ser impulsada en parte por el optimismo producido por la condición de juventud, el creciente acceso al crédito y la falta de conciencia sobre las implicaciones que tiene el ahorro de la jubilación para el futuro. Comparativamente, los argentinos son un poco más cautos y prudentes (No estoy de acuerdo, ni en desacuerdo).

La mayoría de los encuestados en los mercados no confían en las instituciones financieras, aunque alrededor del 60 por ciento está dispuesto a comprar un producto financiero que proporcione ingresos garantizados de por vida. Esta preferencia es particularmente fuerte en Colombia, Brasil y Chile.

Tabla 7 — 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.*

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Comparación de Confianza							
Confío en que seré capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación.	62%	59,0%	59,8%	69,7%	46,6%	74,3%	65,4%
Dispongo de ahorros que son suficientes para durar hasta el final de mi jubilación	40%	31,7%	45,4%	44,0%	30,2%	47,4%	42,4%
Necesita ayuda							
Me gustaría que mi empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación.	71%	65,3%	69,6%	75,9%	69,4%	76,2%	67,4%
Declaración de Acción							
Estaría dispuesto a comprar o planificar la compra de un producto financiero que proporcione una renta vitalicia garantizada	62%	51,0%	59,5%	72,0%	59,6%	69,7%	62,9%
Actualmente estoy muy involucrado en el monitoreo y gestión de mi ahorro para la jubilación.	50%	38,7%	54,5%	55,3%	45,6%	57,0%	50,3%
Desafío y mentalidad							
No confío en las instituciones financieras con mi dinero	37%	42,8%	33,3%	35,2%	45,4%	25,5%	38,8%
Es raro oír a la gente hablando de planificación de la seguridad en el lugar de trabajo	58%	59,6%	60,9%	58,5%	55,1%	57,1%	56,8%
Heredé / heredaré el patrimonio de mis padres	32%	36,6%	36,1%	30,1%	26,6%	29,2%	33,0%

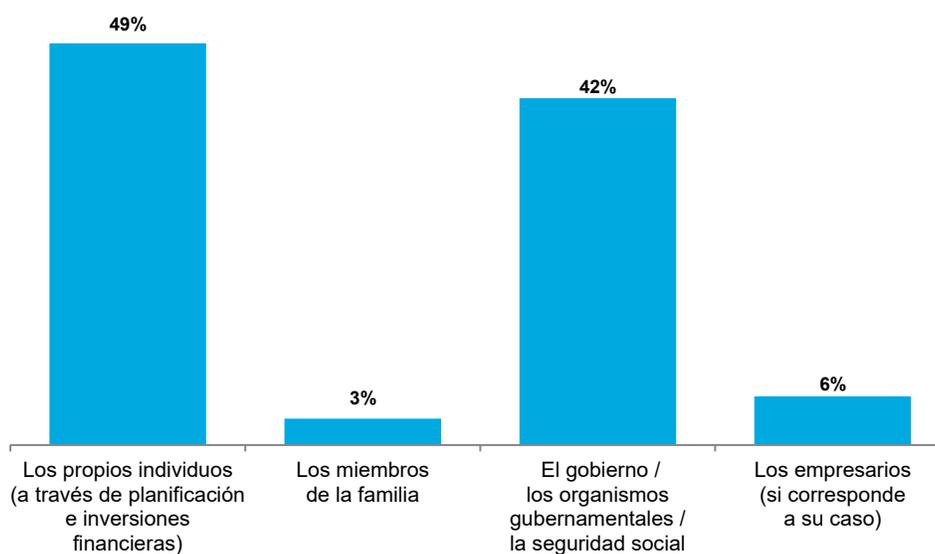
Nota: los números anteriores representan opciones resumidas de un poco de acuerdo y totalmente de acuerdo. Las tres primeras opciones por mercado han sido destacadas. En ciertos casos, se resaltaron cuatro opciones cuando los números del tercer y cuarto clasificados eran iguales.

Los consumidores están dispuestos a confiar en las instituciones financieras, pero también creen que es su propia responsabilidad financiar su jubilación.

Casi la mitad de los encuestados consideran que es su responsabilidad planificar la jubilación y no quieren depender del gobierno ni de los miembros de la familia (Figura 7). La única excepción hasta cierto punto es Argentina, donde el cincuenta y cinco por ciento de los encuestados afirman que la responsabilidad principal de la seguridad de la jubilación debe ser de las entidades gubernamentales. Sin embargo, un treinta y seis por ciento aceptaría la responsabilidad de financiar sus jubilaciones.

Figura 7 — Responsabilidad principal de proporcionar fondos de jubilación

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



La mayoría del grupo que acepta la responsabilidad de crear sus propios flujos de ingresos en la jubilación probablemente dependerá de sus ahorros personales, inversiones y pensión social u otra pensión local (Tabla 8). Si es necesario más del 70% de los jóvenes y pre jubilados en Brasil están dispuestos a comenzar a trabajar de nuevo y han descartado la jubilación (Poblete, 2018). No planean depender de los miembros de la familia para recibir apoyo financiero durante la jubilación o una herencia. Las hipotecas revertidas, que son relativamente populares en otros países no han encontrado demasiados compradores en los mercados latinoamericanos seleccionados, en comparación con otras fuentes de ingresos posibles, siendo los planes de jubilación personales (planes voluntarios comprados directamente a través de bancos y corredores o agentes de seguros) también bastante considerados entre las opciones.

Tabla 8 — 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.*

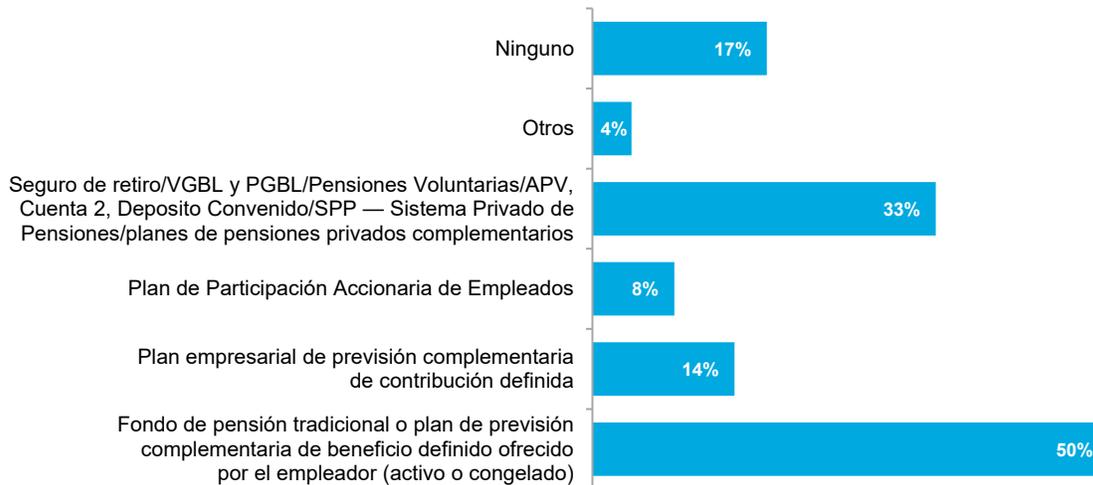
	LATAM	Argentina	Brasil	Colombia	45	México	Perú
Ahorro personal e inversiones	84%	80,9%	83,0%	86,3%	81,5%	86,7%	85,5%
Pensión social / Otras opciones de pensión local / Seguridad Social local: Beneficio del INSS, Colpensiones, AFP, Fondos de Pensiones, IPS, Pensión Social, entre otras.	79%	79,8%	87,9%	85,0%	86,7%	80,4%	55,7%
Renta de alquiler de inmuebles	61%	59,5%	57,4%	68,6%	59,9%	60,2%	62,9%
Planes voluntarios por parte del empleador	55%	41,5%	57,5%	56,3%	63,6%	69,4%	42,1%
Ingresos de trabajo a tiempo completo / parcial	76%	76,9%	67,8%	76,8%	79,8%	75,0%	79,4%
Herencia de un miembro familiar	38%	41,7%	39,6%	38,8%	35,9%	34,3%	38,3%
Asistencia familiar (incl. Niños)	33%	29,7%	31,6%	34,9%	31,2%	34,2%	33,7%
Seguro de Vida	55%	49,6%	45,5%	58,2%	56,5%	59,6%	60,4%
Hipoteca reversa	20%	19,2%	23,9%	0,0%	26,7%	25,6%	25,3%
Planes de jubilación personales (planes voluntarios comprados directamente a través de bancos y corredores / agentes de seguros)	54%	45,0%	58,9%	54,1%	55,4%	58,5%	54,1%
Previsión Social / Sistema Privado de Pensiones (SPP) (Sólo en Perú)	—	—	—	—	—	—	73,2%

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. Otras pensiones locales incluyeron "Colombia: Colpensiones o AFP", "Perú: Sistema Privado de Pensiones (SPP)".

La mitad de los encuestados indicó que recibieron un plan de pensión tradicional o de Beneficio Definido (BD) por parte de sus empleadores (Figura 8). En Colombia, la proporción aumenta, debido a que alrededor del 71 por ciento de la muestra indicó que tuvo acceso a planes de BD. En otro caso, sólo el veintisiete por ciento de los encuestados en Brasil, indicó que tenían acceso a anualidades empresariales de contribución definida (CD). Quizás lo sorprendente, es que más del ochenta y cinco por ciento de los encuestados de los seis países dijeron que no tenían acceso a planes de jubilación patrocinados por su empleador.

Figura 8 — 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?

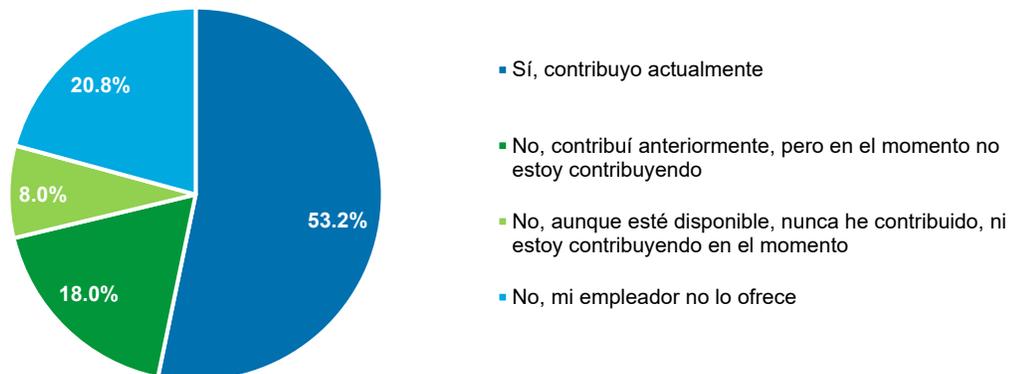


Definición: Un plan de beneficio definido es un plan de previsión complementario patrocinado por el empleador en el cual los beneficios del trabajador se calculan utilizando una fórmula que considera factores como tiempo de servicio e histórico salarial. Un plan de contribución definida es un plan de previsión complementaria en el que el trabajador y / o el empleador contribuyen a la cuenta individual del funcionario, según las normas 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 4 de cada 10 encuestados en Latinoamérica afirmaron que no contribuyen a ningún plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador (Figura 9). Entre los no contribuyentes, algunos no lo hacen actualmente, pero han contribuido en el pasado; otros no están contribuyendo a pesar de que la opción está disponible; y algunos no tienen la opción de contribuir. Significativamente, más del 30% de los encuestados en Chile dijeron que sus empleadores no ofrecen planes de ahorro para el retiro.

Figura 9 — Contribución actual o ha contribuido a cualquier plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador

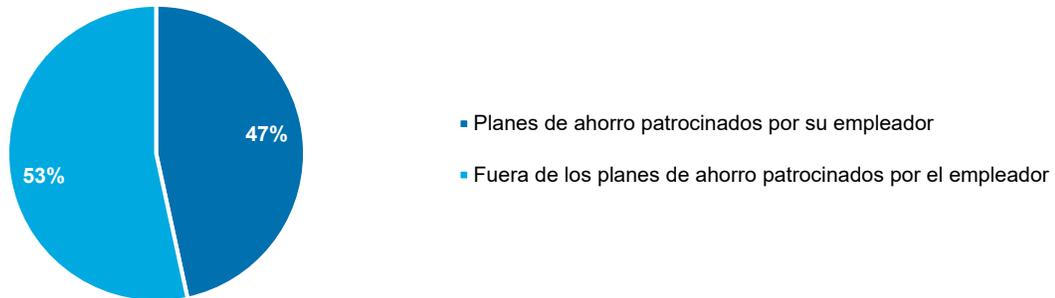
Respondiendo a la pregunta planteada a aquellos que trabajan a tiempo completo o son trabajadores por cuenta propia / empresa familiar: ¿Usted actualmente contribuye o ha contribuido a cualquier tipo de plan de previsión complementaria patrocinado por el empleador?



La mayoría de los ahorros para la jubilación que se están acumulando son planes de ahorro externos patrocinados por el empleador. Alrededor del 53 por ciento de los encuestados afirman que han ahorrado para su jubilación fuera de los esquemas patrocinados por sus empleadores. Esto sugiere que la cobertura puede no ser la adecuada para cubrir a toda la población, y la mayoría de las personas tienen que valerse por sí mismas buscando alternativas. También vale la pena señalar que, aunque el 39 por ciento de los encuestados chilenos declararon que actualmente están contribuyendo a un plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador, el 44 por ciento de sus ahorros totales provienen de planes patrocinados por el empleador. Los encuestados de Argentina, Brasil y Colombia afirmaron haber acumulado la mayoría de los ahorros de sus hogares por fuera de los esquemas de ahorro del empleador (Figura 10).

Figura 10 — Parte de los ahorros para la jubilación de los hogares en los planes patrocinados por el empleador

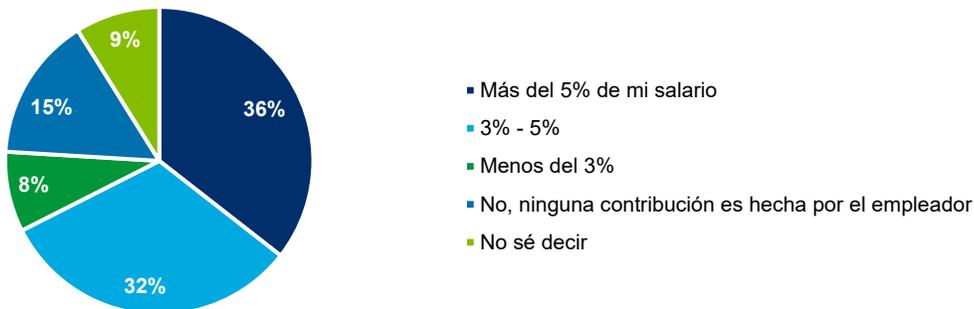
¿Qué porcentaje de todos los ahorros para la jubilación de su hogar son ahorros patrocinados por el empleador? ¿Fuera de los planes de ahorro patrocinados por mi empleador?



En toda la región, el estudio encontró que la mayoría de los empleadores igualan los aportes de contribución definida (CD) desde el 3 a más del 5 por ciento (Figura 11). Más del 50 por ciento de los encuestados de Colombia y México declararon que sus empleadores aportaron contribuciones del 3 al 5 por ciento. Los brasileños indicaron que el 41 por ciento de sus empleadores igualaba más del 5 por ciento de sus contribuciones.

Figura 11 — 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]?





El nivel de confianza en la adecuación de los ingresos de las pensiones patrocinadas por el empleador o la pensión social es aproximadamente del 50 por ciento de los encuestados en toda la región (Figura 12). Vale la pena señalar que solo alrededor del 16 por ciento está muy seguro de que sus planes de pensión social y patrocinados por el empleador existentes serían adecuados para satisfacer las necesidades básicas de la vida. Incluso en mercados un poco más maduros como Chile y México con sistemas de pensiones relativamente más desarrollados, casi la mitad de los entrevistados se muestra escéptica con respecto a la adecuación de los sistemas de pensiones. No obstante, los mercados más optimistas como Colombia y Brasil tienen confianza en la capacidad de los sistemas de pensiones para satisfacer sus necesidades básicas. Este promedio que bordea el 50% de las respuestas podría deberse a una falta de comprensión de las necesidades de vejez o de jubilación, en comparación con los mercados más desarrollados. De manera similar como sucede en Asia (según informe LIMRA SOA del año pasado), también en América Latina esta situación tiene múltiples implicaciones:

Si los pagos de la seguridad social y las pensiones no son adecuados para cubrir los gastos básicos de la jubilación, los hogares tendrán que crear un flujo eficiente de ingresos de sus propios ahorros e inversiones para que duren. Algo que está ocurriendo todavía a una escala muy baja.

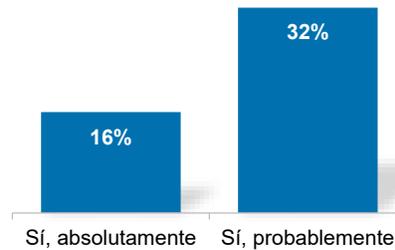
Los asesores y las instituciones financieras tienen un papel fundamental tanto para educar a sus clientes como para ofrecer productos y soluciones financieras que incluyan características de ingresos garantizados de por vida. Situación que todavía no está muy avanzada, especialmente en las administradoras de fondos de pensión privada que recién tras la crisis de legitimidad que han vivido, por ejemplo, en Chile, están ensayando procesos de comunicación y educación entre clientes y población general.

Los jubilados o jubilados anticipados en mercados que no tienen o no tendrán un flujo de ingresos garantizado (como los programas patrocinados por el gobierno, pensiones, anualidades) para cubrir los gastos básicos tendrán que aceptar una erosión gradual de sus estilos de vida de jubilación.

Los jubilados y los trabajadores que creen que los ingresos de la pensión y el programa patrocinado por el gobierno son suficientes para cubrir los gastos de vida básicos y aspiraciones en la jubilación, pueden encontrar que sus expectativas no se cumplen a medida que aumenta el costo de vida con relación al nivel de vida en sus países de origen. Algunos de los mercados seleccionados pueden estar empezando a alcanzar estándares modernos de vida y atención médica. Por lo tanto, este sentido de seguridad de retiro puede resultar falso para muchos de los países "jóvenes" y sus trabajadores.

Figura 12 — Adecuación de los ingresos de una pensión patrocinada por el empleador o de una pensión social 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.

Además de otros productos financieros, los ingresos por rentas provenientes de inmuebles y propiedades son un modo usual en América Latina de generar ingresos de jubilación, principalmente en Colombia y Perú.

En el estudio asiático sobre pensiones de LIMRA SOA de 2018 se describieron comportamientos que son comunes en Latinoamérica, como la disposición de muchos encuestados a aceptar la responsabilidad de la planificación de la jubilación o la falta de confianza en la adecuación de la pensión social o las pensiones de prestaciones definidas patrocinadas por el empleador, como es el caso de Argentina, pero los consumidores en todas partes del mundo parecen necesitar de un apetito abierto por las inversiones para financiar sus años de jubilación (Tabla 9).

El método preferido para generar ingresos a partir de inversiones varía en todo el mundo según los mercados, pero hay una preferencia por productos financieros que brinden ingresos garantizados de por vida, con opciones para retirar intereses y dividendos, dejando el capital intacto.

Tal vez sorprendentemente, una proporción significativa de los encuestados en todos los mercados, con la excepción de Brasil, quisieran invertir en propiedades para generar ingresos a través de alquiler. Aunque casi un 15 por ciento de los encuestados argentinos no tienen planes de invertir para la jubilación y dicen que no saben cómo generar ingresos de los ahorros durante la jubilación. Esta menor confianza es resultado de los problemas económicos y un entorno de inestabilidad histórica. Además, como en Asia, las hipotecas inversas no han encontrado demasiados compradores en la región, posiblemente debido a la falta de conocimiento o la intención de pasar la propiedad a la próxima generación.

Tabla 9 — 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?

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Preferencias de Retiro							
Hacer retiros regulares de una parte del capital y de una parte de los ingresos	12%	11,7%	16,6%	8,4%	11,2%	13,4%	11,7%
Hacer retiros ocasionales, o cuando sea necesario, de una parte del capital y de una parte de los ingresos	21%	20,1%	30,3%	15,3%	16,4%	25,3%	20,3%
Hacer retiros sólo de los intereses y dividendos, sin tocar el capital	29%	24,3%	34,5%	25,8%	23,1%	32,9%	31,0%
Ninguna de las opciones anteriores. En mi casa no pretendemos utilizar el ahorro para la jubilación para generar ingresos	12%	14,1%	10,5%	10,0%	13,8%	11,1%	9,8%
Interés por la compra de propiedades o rentas vitalicias para ingresos o crecimiento.							
Comprar o buscar un producto que convierta una parte o el total del ahorro doméstico en renta vitalicia garantizada	25%	20,1%	22,8%	33,8%	20,1%	26,1%	28,0%
Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia (contrato que busca el pago de renta diferida continuada para dueños de empresas, ejecutivos y accionistas)	11%	6,3%	8,2%	12,4%	17,2%	10,5%	11,6%
Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler	41%	36,9%	32,2%	51,5%	38,9%	41,9%	44,4%
Optar por una hipoteca inversa	4%	2,5%	5,1%	0,0%	4,1%	5,7%	8,9%
Renta temporal privada / renta privada	19%	15,6%	24,5%	21,8%	15,4%	16,4%	19,1%
No sé decir	11%	16,4%	11,9%	6,8%	12,0%	9,3%	8,5%

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 retirarse y si sus ahorros son suficientes para cubrir sus necesidades de jubilación (Figura 13).

La industria de la jubilación debe comprender la perspectiva del consumidor sobre el tiempo necesario para ahorrar para la jubilación, cuántos años esperan que la jubilación dure, y si los consumidores estiman correctamente su esperanza de vida a los 60 años.

En toda la región, el tiempo dedicado a la planificación de la jubilación difiere de un mercado a otro. La mayoría de los encuestados generalmente comienzan a ahorrar para la jubilación alrededor de los 20 años (en comparación con los 39 años de Asia) y pasan aproximadamente 45 años preparándose. En general no existen grandes diferencias, pero los encuestados de México pasan menos tiempo preparándose para la jubilación. Sin embargo -y a pesar de contar con un lapso mucho mayor que el de Asia-, más del 55 por ciento de las personas entrevistadas consideran que el período es inadecuado para la planificación de la jubilación y desearían tener más tiempo para ahorrar.

Figura 13 — 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?



49%

en Latinoamérica lamentan haber comenzado a ahorrar e invertir para la jubilación un poco tarde, o no han comenzado a ahorrar para la jubilación.

64%

de las personas esperan tener una importante brecha en sus fondos de jubilación cuando cumplan 60 años.



Muchos de los encuestados no solo se arrepienten por retrasar la planificación de la jubilación, sino que también esperan encontrarse con una gran brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años. Un 64 por ciento de los encuestados en todos los mercados anticipan una brecha en los fondos de jubilación de hasta 80 por ciento cuando cumplan 60 años, y solo el 36 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesita para llevar una vida jubilada cómoda. La brecha prevista en los fondos de jubilación es particularmente alta entre los trabajadores de Brasil, México y Perú.

La mayoría de las personas tienen una tendencia a sobreestimar sus expectativas de vida, lo que significa que la brecha de financiamiento es mucho menos amplia de lo que se entiende.

Existen rasgos de carácter psicológico en el comportamiento de las personas cuando se trata de la expectativa de vida. A diferencia de Asia, los consumidores en todos los mercados latinoamericanos, excepto Chile, sobreestiman sus expectativas de vida (Figura 14). Aquellos países con una menor esperanza de vida sobreestiman el período de vida esperado durante la jubilación, y es probable que no superen estas expectativas. Colombia, México y Argentina son los que más la sobre estiman, lo que probablemente significa que la brecha en los fondos de jubilación sea mucho menor de lo que la mayoría reconoce. En el caso de Chile, al subestimarla en esos niveles, probablemente la brecha sea mucho mayor a la estimada.

Figura 14 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 años v/s Actual expectativa de vida a los 60

Expectativa de Vida en el retiro a los 60					
Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
21.5	20.2	19.6	25.2	20.7	20.6
Versus					
Actual expectativa de vida a los 60*					
Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
19.3	19.4	23.5	20.4	18.2	20.4
+ / -					
11%	4%	-17%	24%	14%	1%

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



El pago de los gastos de atención médica es la principal preocupación durante la jubilación.

Como también se observó en Asia durante el estudio de pensiones LIMRA SOA de 2018, la mayoría de los encuestados en América Latina tienen razones válidas para preocuparse por la jubilación (Tabla 10). El pago de los gastos de atención médica y todo lo relacionado con ello, como las enfermedades crónicas que suelen drenar los recursos, son también algunas de las principales preocupaciones. Los encuestados están preocupados por pagar los costos de atención médica que no están cubiertos por los suplementos médicos de su seguro social, que las enfermedades crónicas pueden agotar los ahorros de por vida, o que el gobierno o la compañía donde trabajan reducirán los beneficios de seguro médico, salud o pensión.

Más del 60 por ciento de los gastos de atención médica de por vida de un individuo ocurren en la vejez, específicamente después de los 65 años. Sin embargo, las preocupaciones relacionadas con la atención médica son mucho más fuertes entre los trabajadores jóvenes, posiblemente debido al rápido ritmo de la inflación médica o la falta de confianza en la disponibilidad futura de apoyo familiar, debido a los evidentes cambios demográficos que están provocando una disminución de la familia tradicional y la tendencia observada primero en Europa, pero cada vez más extendida en países en vías de desarrollo de todo el mundo a vivir en soledad durante el retiro.

Los efectos políticos de las discusiones sobre la crisis de las pensiones en el contexto de la Longevidad también impactan en la percepción de las personas. Los encuestados también mostraron en América Latina un nivel elevado de preocupación centrada en la capacidad del gobierno o de la compañía para apoyar la jubilación, ya que una sociedad que envejece ejerce presión sobre la asistencia médica, el seguro de salud y los beneficios de pensión social.

Entre las preocupaciones exclusivas de mercados específicos, los encuestados de Argentina, Brasil y Colombia están preocupados por el aumento de la inflación, y en Perú por enfermedades crónicas que puedan drenar las economías de toda la vida. Argentina ha tenido alzas históricas de la inflación en diversos periodos, y, por lo tanto, muchos individuos han visto como sus ahorros para la jubilación se han reducido e incluso desaparecido.

Tampoco en esta versión del estudio global sobre pensiones LIMRA SOA, la mayoría de los encuestados no mencionan a los niños como una causa de gran preocupación relacionada con la jubilación. La mayoría de los encuestados no están preocupados por no dejar dinero para sus hijos u otros herederos, y no informan una inquietud acerca de que sus hijos adultos sigan siendo financieramente dependientes de ellos (estos hijos pertenecen a una categoría llamada NEET por "No en Educación, Empleo, o Entrenamiento").

Tabla 10 — 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 periodo de jubilación?

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Riesgo Longevidad							
Posibilidad de que usted o su cónyuge / compañero (a) tengan una longevidad mayor que la de sus activos	65%	51%	67%	62%	76%	66%	67%
Subsistencia de su cónyuge / compañero (a) si usted va a faltar primero	67%	62%	66%	65%	73%	68%	71%
Su propio sustento si su cónyuge / compañero (a) viene a faltar primero	65%	58%	64%	63%	73%	64%	67%
Riesgo de Salud y Cuidado a Largo Plazo							
Poder pagar los costos de salud no cubiertos por un plan de salud suplementario	83%	83%	85%	80%	91%	80%	81%
Encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados / hogar de ancianos	64%	61%	63%	64%	67%	65%	65%
Una enfermedad crónica puede drenar las economías de toda mi vida	83%	77%	83%	80%	90%	82%	84%
Cuidar a las personas mayores	68%	65%	64%	68%	76%	66%	71%
Riesgo de Políticas Públicas							
El gobierno o la empresa reducirán los beneficios de salud o de seguro de salud	81%	82%		82%	88%	79%	76%
El gobierno o la empresa reducirán la pensión	79%	80%	81%	81%	86%	77%	71%
Una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno	74%	70%	78%	73%	81%	73%	69%

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.

Tabla 10 — Preocupaciones clave sobre la jubilación (continuado)

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 periodo de jubilación?

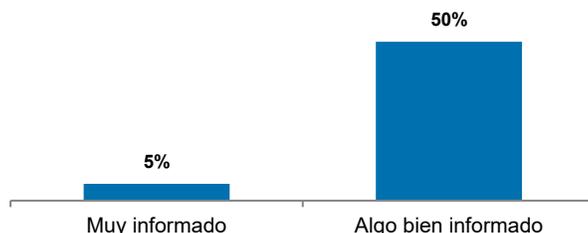
	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Riesgos Económicos y de Mercado							
El valor de su ahorro y activos puede no ser capaz de seguir la inflación del período	81%	82%	82%	80%	84%	80%	80%
Aumento de impuestos	83%	87%	86%	85%	83%	80%	77%
Desaceleración prolongada del mercado de valores	68%	61%	61%	69%	77%	71%	69%
Caída en las tasas de interés	73%	63%	72%	72%	78%	77%	77%
Aumento de la inflación	85%	90%	86%	81%	84%	86%	83%
Alza en el precio del dólar (Colombia)	65%	0%	0%	65%	0%	0%	0%
Continuar trabajando después de retirarme	72%	68%	65%	71%	82%	67%	77%
Legado a Familiares y otros relacionados							
Incapacidad para encontrar o mantener un empleo durante la jubilación	69%	65%	64%	68%	79%	68%	70%
Todavía no he comenzado la planificación para la jubilación	60%	54%	63%	55%	67%	55%	65%
Posibilidad de no poder dejar dinero para los hijos u otros herederos	60%	57%	59%	64%	64%	58%	61%
Posibilidad que mis hijos no cuiden de mí y de mi cónyuge durante el período de jubilación	56%	49%	59%	54%	62%	54%	60%
Mis hijos pertenecen al grupo "Ni Ni" (Ni trabajan, ni estudian – y aún dependen económicamente de los padres ya siendo adultos).	36%	30%	44%	39%	38%	29%	35%

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.

Dado que los consumidores generalmente reconocen su responsabilidad de generar sus propios ingresos de jubilación y generalmente no buscan asesoramiento externo para la planificación de la jubilación, necesitan una buena comprensión de las inversiones o los productos financieros. Según sus autoevaluaciones, casi 6 de cada 10 encuestados en América Latina afirmaron tener bastante conocimiento sobre inversiones o productos financieros (Figura 15). Sin embargo, posiblemente por razones culturales o de falta de acceso o conocimiento sobre orientación, los consumidores toman decisiones de inversión por su cuenta, sin planes formales por escrito ni asesoría de especialistas financieros.

Figura 15 — 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?*



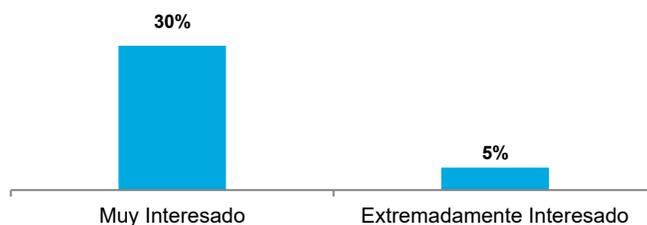
Más de 7 de cada 10 encuestados están dispuestos a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación

Los consumidores generalmente expresan confianza en su capacidad para tomar decisiones financieras y de inversión, y más de 7 de cada 10 encuestados en toda América Latina declararon que están dispuestos a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación. Los encuestados, particularmente de Chile y Colombia tuvieron un nivel de interés de casi 80 por ciento.

Sin embargo, los encuestados no expresaron el mismo interés en aplazar sus pagos de impuestos con una Renta Vitalicia con impuestos diferidos (Figura 16). El nivel general de interés en las Rentas Vitalicias con impuestos diferidos fue bastante bajo en todos los mercados (a diferencia de lo que acontece en Asia). Poco más de 3 de cada 10 encuestados indicaron algún nivel de interés. Algunos entrevistados en México y Colombia tuvieron un nivel de interés mayor al 40 por ciento (muy interesado y extremadamente interesado).

Figura 16 — 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 Extremadamente interesado y Muy interesado. A los encuestados se les ofrecieron las siguientes opciones: Ni un poco interesado, Un poco interesado, Muy interesado, Extremadamente interesado

Los sitios de Web de Finanzas son el canal preferido por casi la mitad de los consumidores entrevistados para obtener información sobre inversiones, productos financieros o planificación de jubilación.

Con la combinación entre necesidad urgente y el gran interés de los consumidores, es de suma importancia para la industria de servicios financieros y seguros refinar su enfoque y trabajar con el gobierno y otros socios para crear y entregar productos asequibles que permitan ayudar a abordar la brecha anticipada de fondos de jubilación. Con dicho fin, este estudio identifica los comportamientos de planificación de la jubilación y preferencias del producto.

Mucho antes de decidir la compra de anualidades, los consumidores ya se han acercado a diferentes fuentes para obtener información sobre las opciones de inversión y las características del producto relacionadas (Tabla 11). Es fundamental que la información sea precisa y fácil de entender y, lo que es más importante, que motive a los consumidores a tomar medidas para obtener un resultado de jubilación positivo.

Tabla 11 — Método preferido para obtener información sobre inversiones, productos financieros o planificación de jubilación

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.*

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Talleres y / o seminarios	9%	5,3%	10,6%	13,5%	7,8%	9,9%	9,8%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	11%	5,8%	8,0%	13,9%	12,7%	12,6%	14,3%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	22%	18,1%	26,7%	21,6%	15,9%	30,8%	16,2%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	14%	9,5%	15,0%	17,5%	13,1%	17,3%	12,2%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	16%	8,5%	14,6%	21,2%	13,3%	18,8%	18,2%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	28%	21,0%	25,1%	31,2%	36,3%	25,7%	30,3%
Redes sociales / sitios de redes	24%	19,9%	26,5%	24,3%	25,1%	17,5%	28,8%
Aplicaciones para móviles	11%	9,8%	18,1%	9,3%	10,1%	9,1%	11,0%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	36%	36,9%	36,8%	39,2%	34,3%	35,1%	34,8%
Internet / finanzas	50%	47,2%	57,9%	51,5%	49,0%	44,2%	48,0%
sitios web	36%	36,3%	31,6%	35,8%	42,7%	32,4%	39,0%
Libros, revistas y periódicos	20%	18,5%	21,6%	26,4%	19,4%	14,3%	21,2%
Programas de televisión o radio	18%	18,2%	18,0%	20,4%	22,2%	10,0%	17,0%
De ningún lugar, no sé de dónde	7%	14,4%	5,9%	4,4%	5,5%	7,7%	6,2%
Otro	2%	1,9%	2,7%	1,1%	1,7%	1,8%	1,0%

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



Una alta proporción de los encuestados se acercó a familiares y/o amigos para obtener información sobre productos e inversiones.

Si bien los consumidores se aproximan a una variedad amplia de fuentes para obtener información sobre inversiones con cierta frecuencia, se mostraron decepcionados por la utilidad de la información que recibieron. Por ejemplo, más de la mitad de los encuestados realizaron una búsqueda en la web y llegaron a sitios web financieros, pero a una cuarta parte de ellos (21 por ciento) les resultó útil. Además, sólo un 22 por ciento de los encuestados prefirió comunicarse con asesores financieros, planificadores y/o agentes de seguros para obtener información sobre un producto, pero solo el 14 por ciento de los encuestados esperaba que fueran útiles. Los números son particularmente bajos en todos los países y en Chile no alcanza el 10% (Tabla 12).

Dado su entrenamiento, se espera que los consultores, planificadores financieros y/o corredor de seguros cuenten con un sólido conocimiento del producto y sean capaces de proporcionar explicaciones claras. Y como pocos mercados reportan valorar la capacidad de éstos para entregar información, la industria debe trabajar más intensamente para ayudar a los consumidores a contactarse con estos profesionales a fin de encontrar el producto correcto y entregar información de manera que genere confianza.

Tabla 12 — Utilidad de la información obtenida de diferentes canales o métodos

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

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Internet / finanzas	21,1%	24,2%	25,2%	20,5%	18,7%	17,7%	20,4%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	14,3%	13,0%	17,5%	13,3%	9,8%	22,0%	10,4%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	13,6%	19,9%	11,2%	12,4%	12,8%	13,2%	13,1%
sitios web	11,4%	12,6%	7,6%	10,3%	16,5%	9,1%	12,2%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	9,8%	6,0%	7,4%	10,4%	13,3%	10,0%	11,3%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	6,8%	2,5%	5,9%	9,3%	5,6%	8,5%	8,5%
Redes sociales / sitios de redes	4,7%	4,1%	5,0%	4,9%	4,5%	2,4%	7,4%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	4,2%	2,9%	3,7%	5,2%	4,1%	5,4%	3,7%
Libros, revistas y periódicos	3,6%	4,9%	3,9%	4,4%	3,7%	1,5%	3,5%
Programas de televisión o radio	3,2%	4,3%	3,4%	2,4%	4,2%	2,1%	2,8%
Talleres y / o seminarios	2,7%	1,0%	1,8%	4,2%	2,4%	4,0%	2,7%
Aplicaciones para móviles	1,7%	1,9%	3,5%	1,1%	1,7%	,8%	1,1%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	1,4%	,9%	1,0%	,9%	1,4%	1,8%	2,1%

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



En todos los mercados, los consumidores indicaron una preferencia por características de productos más conservadores.

Más allá de las cuestiones de costo, este estudio pide a las personas que compartan sus preferencias respecto de productos financieros o inversiones con potencial de generar ingresos en la jubilación. Al igual que en Asia, no es sorprendente que prefirieran características más conservadoras de productos, como aquellos rasgos que podrían entregar retornos predecibles y les ayuden a preservar el capital. Los consumidores Latinoamericanos también mostraron fuertes preferencias por los ingresos garantizados de por vida, los ingresos ajustados con la inflación e inversiones con retorno garantizado. También hubo un gran interés por renta con potencial de crecer con el mercado.

Hubo preferencias de productos únicos en diferentes mercados. Perú, Colombia y Brasil expresaron preferencias relativamente mayores por ingresos con potencial de crecer con el mercado, mientras que Argentina, Chile y México expresaron un mayor interés por los productos garantizados de por vida. Colombia manifestó interés por renta que continúe después del fallecimiento de entrevistado o del fallecimiento de su cónyuge, y Brasil por productos que ofrezcan una opción de retiro de suma global vinculada a una cuenta autogestionada.

Aunque hubo ciertas diferencias generacionales, estas no fueron significativas. Los trabajadores jóvenes de Brasil, Chile y Perú (de 30 a 45 años) manifestaron interés en tener dinero como una opción para herederos o para instituciones de caridad póstumamente (poco más de 45 por ciento), en comparación con los pre-jubilados (de 46 a 60 años) o jubilados (de 61 a 60 años 75). En comparación con el segmento de mayor edad, los trabajadores jóvenes latinoamericanos también mostraron una mayor preferencia por la opción de recibir una renta vitalicia garantizada o ingresos que tengan potencial de crecer con el mercado. En general, los consumidores no muestran una preferencia muy fuerte por los seguros y sus estructuras de primas.

Tabla 13 — 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?*

	Latinoamérica	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú
Renta vitalicia garantizada	60,4%	50,4%	63,4%	70,7%	60,6%	59,0%	58,4%
Renta ajustada por la inflación	55,1%	59,7%	61,9%	54,7%	52,6%	54,1%	47,6%
Renta que permanecerá igual o fija durante todo el período de jubilación	46,8%	34,1%	51,6%	51,0%	50,9%	49,0%	44,4%
Renta que tiene potencial de crecer con el mercado	59,1%	52,1%	62,7%	63,6%	58,5%	58,3%	59,1%
Renta que continuará después de mi fallecimiento o del fallecimiento de mi cónyuge	52,4%	44,8%	50,9%	61,8%	52,5%	53,0%	51,2%
Importe de renta que puede ser modificado a medida que mis necesidades cambian	49,9%	46,8%	52,9%	50,4%	46,7%	51,8%	50,8%
Renta que puede ser convertida en una cantidad por la suma total	36,2%	27,8%	44,3%	37,7%	35,2%	37,2%	35,2%
Inversión inicial que se conserva o se protege	54,5%	45,7%	58,2%	61,3%	52,6%	55,3%	53,8%
Control sobre cómo se gestionan las inversiones	53,2%	45,3%	59,2%	57,1%	51,8%	52,5%	53,1%
Inversión con retorno garantizado	57,6%	50,2%	64,5%	65,9%	52,8%	55,2%	57,1%
Dinero para herederos o para instituciones de caridad póstumamente	30,8%	26,8%	31,5%	34,4%	31,5%	31,9%	28,6%
Capacidad de hacer retiros de valores que exceden el monto regular de la renta	36,6%	31,3%	42,2%	36,3%	38,0%	36,4%	35,0%
Opción para recibir pagos predefinidos de anualidades en moneda extranjera (por ejemplo, USD, AUD)	41,0%	45,4%	36,1%	44,7%	36,5%	39,1%	44,4%
Prima Única	30,4%	19,7%	28,9%	35,6%	30,8%	34,6%	32,8%
Prima Nivelada	29,2%	18,5%	29,3%	39,0%	26,8%	32,4%	29,2%
Prima creciente	38,6%	26,6%	40,6%	53,3%	32,8%	41,5%	36,7%
Beneficios fiscales	41,2%	35,5%	40,8%	46,2%	47,9%	45,5%	31,6%
Opción para retirar todo el dinero como suma y administrar por su cuenta.	42,8%	36,0%	40,5%	40,0%	50,7%	42,5%	46,9%

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 surgieron como el canal de distribución más preferido. Los canales digitales también fueron de interés.

Tanto en los mercados asiáticos como latinoamericanos, los encuestados seleccionaron características de productos muy similares, aunque con algunas diferencias locales o de segmentos específicos. Por ejemplo, las características de producto diseñadas para reflejar el desempeño de un “mercado” percibido como “en crecimiento” fueron ampliamente populares, mientras que otras elecciones principales reflejaron necesidades únicas para mercado específicos (Tabla 14). No es sorprendente que los canales “análogos” dominen todos los mercados, la tecnología digital todavía no irrumpe en forma significativa en este ámbito, siendo los bancos el canal que se consolida en América Latina como el preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los agentes y corredores. Sorprendentemente, al igual que en Asia, los jubilados latinoamericanos (de 61 a 75 años) expresaron un poco más de interés por comprar en los bancos en comparación con los encuestados más jóvenes.

La compañía de seguros también aparece como un canal relevante para comprar productos de ingresos de jubilación en Colombia. Los corredores y asesores financieros que venden multiproductos son bastante más considerados en Brasil que los agentes especialistas en pensiones.

Además, los canales digitales han ganado cierto impulso y fueron particularmente favorecidos en Argentina y Chile. Al igual que en Asia, los sitios web de las aseguradoras en particular fueron preferidos en todos los mercados; sin embargo, los sitios de comparación de las ofertas de seguros fueron preferidos en Chile y Perú.

Tabla 14 — 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?*

Banco	43%
Compañía de Seguros	18%
Corredor / consultor financiero (vende múltiples productos)	11%
Corredor de una Compañía de Previsión Privada	9%
A través del sitio web de la compañía	5%



Oportunidades para la Industria

Como lo demuestran los datos obtenidos en este estudio, también en América Latina existen aspectos que describen cierta globalización de los problemas que alcanzan a los consumidores en el ámbito de las pensiones. En un mundo donde abunda la información y aunque los consumidores son conscientes de las amenazas a su seguridad financiera, no se sienten preparados (ni lo están) para resistir la tormenta. La complejidad de este problema que tiene ribetes históricos, psicológicos y sociales, entre otros, hacen evidente que la industria por sí sola no puede evitar la tormenta que se está produciendo en el mercado de retiro de América Latina. Pero es posible ayudar a los consumidores a prepararse mejor para sobrellevar sus efectos.

Además de una responsabilidad significativa, la industria tiene una enorme oportunidad para ayudar a cerrar la creciente brecha en los fondos de jubilación de los consumidores con los productos y características identificados en este estudio. Las perspectivas de esta investigación internacional del consumidor producidas por LIMRA y la Sociedad de Actuarios, apuntan a las principales áreas de oportunidad que la industria de servicios financieros puede explorar. Algunas de ellas son:

Responsabilidad: poco más de un tercio 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 la familia para financiarla. Sin embargo, casi la misma proporción de personas, especialmente en Argentina y Chile, afirman que la responsabilidad principal de la seguridad de jubilación pertenece a entidades gubernamentales.

Planificación de la jubilación: el setenta por ciento de los encuestados no tienen un plan formal por escrito para administrar los ingresos, los activos y los gastos durante la jubilación; y un cuarenta y cuatro por ciento no alcanza a profesionales financieros para la planificación de la jubilación. Si bien todos los encuestados indicaron altas tasas de respuesta, en Argentina, Brasil, Chile y Perú sobre el 70 por ciento declararon que no tienen planes formales por escrito. Algunos de los encuestados pueden estar dispuestos a planificar la jubilación por sí mismos, pero la pregunta sigue siendo si son capaces de comprender los complejos desafíos de la planificación de la jubilación y tomar las medidas necesarias para asegurar su jubilación.

Procrastinar: aunque indicaron que la planificación de la jubilación es su responsabilidad, casi la mitad de los encuestados lamentan haber retrasado la planificación de la jubilación. El sentimiento de arrepentimiento es especialmente alto entre los encuestados de Brasil y Chile. Con estos datos, la ayuda de profesionales se hace cada vez más necesaria, toda vez que, entre los diferentes grupos de edad, los trabajadores jóvenes son un grupo que lamenta más la demora, siendo superados por los trabajadores prejubilados (45 a 60 años), que son quienes más lo lamentan. Este hallazgo indica que las personas a menudo calculan erróneamente cuándo y cuánto tiempo necesitan ahorrar e invertir y, más tarde, se dan cuenta de que no han ahorrado lo suficiente.



Brecha de fondos para la jubilación: un 64 por ciento de los encuestados anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan los 60 años, y un 36% por ciento de los encuestados espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida cómoda como jubilados. La brecha prevista en los fondos de jubilación es particularmente alta entre los trabajadores de Brasil, México y Perú. Esta brecha significativa es el resultado de su falta de planificación de jubilación.

Sobreestimación de la esperanza de vida: los consumidores en la mayoría de los mercados seleccionados sobreestimaron sus expectativas de vida. Por otro lado, países con una mayor esperanza de vida subestimaron la duración de la jubilación. Chile es el único país de la muestra que subestima la su expectativa de vida, lo que posiblemente signifique que la brecha en los fondos de jubilación sea mucho mayor de lo que reconocen los entrevistados. Este diferencial no solo afecta los ingresos de jubilación sino también los gastos de salud en la jubilación.

Disposición a comprar anualidades: los consumidores generalmente expresaron confianza en su capacidad para tomar decisiones financieras y de inversión, casi 8 de cada 10 encuestados en América Latina declararon que están dispuestos a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación. Los encuestados, particularmente de Colombia y México, expresaron un gran interés en las anualidades. También es interesante observar que los encuestados más jóvenes están especialmente interesados en comprar Rentas Vitalicias. Estos hallazgos, que coinciden con lo encontrado en Asia en 2018, indican claramente el interés del consumidor global en los productos de tipo anualidad.

Características de producto preferidas: Los consumidores Latinoamericanos mostraron fuertes preferencias por los ingresos garantizados de por vida, los ingresos ajustados con la inflación e inversiones con retorno garantizado. También hubo un gran interés por renta con potencial de crecer con el mercado. Algunos mercados mostraron preferencias de productos específicos debido a su situación coyuntural: Argentina y Brasil expresaron preferencias relativamente más fuertes para los ingresos que se ajustan a la inflación, mientras que Brasil, Colombia y Chile expresaron un mayor interés en productos con retorno garantizado. El estudio señala la importancia de crear productos que satisfagan las necesidades únicas de los diferentes mercados, manteniendo características conservadoras de éxito comprobado.

Canales preferidos para comprar: Los canales “análogos” siguen dominando todos los mercados; y si bien la tecnología digital es considerada una forma para obtener información, todavía no irrumpe en forma significativa como canal de compra, siendo los bancos el canal que se consolida en América Latina como el preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los agentes y corredores. En comparación con los encuestados más jóvenes, los jubilados latinoamericanos (de 61 a 75 años) expresaron un poco más de interés por comprar en los bancos.

Oportunidad clave: A pesar de las expectativas, los comportamientos y las intenciones manifestadas, los consumidores de jubilación de América Latina se enfrentan a un futuro incierto y posiblemente muy complejo. El cambio demográfico producido por la Revolución de la Longevidad está incrementando la población de mayor edad; la tasa acelerada de este cambio y la carga desproporcionada que está ejerciendo sobre la población en edad de trabajar amenazan la viabilidad de los actuales sistemas de pensión de la región. Este desafío representa una oportunidad histórica para la industria de la jubilación. Dado el tipo de cambio a corto y mediano plazo que se espera, la industria puede ayudar a refugiar a los jubilados creando confianza, educando a los consumidores, simplificando productos y servicios, y entregándolos a través de los canales preferidos.



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>
- Cerda, R. A. (2004). CAMBIOS DEMOGRÁFICOS: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE UN NUEVO ESCENARIO Rodrigo A. Cerda Instituto de Economía UC.
- Finke, R. (2016). 2016 Pension Sustainability Index. Allianz, 1–32. Retrieved from https://www.allianz.com/v_1396002521000/media/press/document/2014_PSI_ES_final.pdf
- Gagnolati, 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
- Mesa Salamanca, C. A., & Junca Rodriguez, G. A. (2011). Análisis De Reducción De La Fecundidad En Colombia : Modelo De. *Cuadernos de Economía*, 30(54), 127–150.
- Poblete, H. (2018). *Etnography in Composite Commercial Microcenters*, IMR, Santiago de Chile,
- 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- 0919 (50700-10-404-21507)