

Enfoque en el Retiro

ARGENTINA



SERIE DE JUBILACIONES DE AMÉRICA LATINA



**SOCIETY OF
ACTUARIES®**



LIMRA

Enfoque en el Retiro: Argentina

2019

Hernán Poblete Miranda

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

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

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

0498-1219 (50700-10-404-21507)





Contenidos

- Resumen Ejecutivo9
- Introducción 11
- Sobre la Encuesta 13
- Transición Demográfica 14
- Fases de la Transición Demográfica21
- Actual Estructura de Pensiones y Desafíos23
- Sostenibilidad de los Sistemas de Pensión25
- Jubilación desde la Perspectiva de los Consumidores27
- Oportunidades para la Industria.....56
- Apéndice58
- Bibliografía62



Tablas

Tabla 1 — División General de la Muestra en Argentina: Subregión	13
Tabla 2 — División General de la Muestra en Argentina: Rango de Edad	13
Tabla 3 — División General de la Muestra: Género	13
Tabla 4 — Escenarios de Transición Demográfica Incipiente a Avanzada	15
Tabla 5 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson	22
Tabla 6 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones*	25
Tabla 7 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica — Allianz	26
Tabla 8 — Dependencia Financiera	28
Tabla 9 — Preocupaciones y Acciones de Jubilación — De Acuerdo con las Siguietes Declaraciones	34
Tabla 10 — Fuente de Ingresos Anticipada o Actual en la Jubilación	37
Tabla 11 — Método para Generar Ingresos a Partir de Ahorros en la Jubilación	42
Tabla 12 — Preocupaciones Clave sobre la Jubilación	46
Tabla 13 — Método Preferido para Obtener Información	50
Tabla 14 — Utilidad de la Información Obtenida de Diferentes Canales o Métodos	51
Tabla 15 — Características del Producto Más Preferidas	53
Tabla 16 — Top 5 Canales para Productos de Jubilación	54
Tabla 17 — Aspectos Importantes de la Vida de Jubilación	55
Tabla A-1 — Encuestados por Estado de Trabajo	58
Tabla A-2 — Encuestados por Tipo de Empleador	58
Tabla A-3 — Encuestados por Tamaño de Hogar	59
Tabla A-4 — Encuestados por Urbano / Rural	60
Tabla A-5 — Encuestados por Ingreso Total Anual antes de Impuestos	60
Tabla A-6 — Encuestados por Situación Actual de Vivienda	60
Table A-7 — Encuestados por Nivel de Educación	61
Table A-8 — Detalle de la Subregión: Argentina	61

Figuras

Figura 1 — Evolución de la Tasa Global de Fecundidad y Expectativa de Vida al Nacer (1869 – 2100)	14
Figura 2 — Pirámide de Población 2020	15
Figura 3 — Pirámide de Población 2030	15
Figura 4 — Pirámide de Población 2050	16
Figura 5 — Proporción de 60 Años y Más entre la Población Total	16
Figura 6 — Esperanza de Vida a los 60 Años (en años).....	18
Figura 7 — Fertilidad Total (nacimientos vivos por mujer)	18
Figura 8 — Índice de Apoyo Potencial.....	19
Figura 9 — Entrevistados por Autoridad de Decisión	27
Figura 10 — No Trabaja con Profesional Financiero para Ayudar con Decisiones Financieras del Hogar.....	29
Figura 11 — Iniciativas sobre Planificación de la Jubilación	30
Figura 12 — Quienes Trabajan con Profesionales Financieros, Trabajan con	31
Figura 13 — Quienes Compraron de un Consultor Extranjero.....	32
Figura 14 — Planificación de la Jubilación	33
Figura 15 — Responsabilidad Principal de Proporcionar Fondos de Jubilación	35
Figura 16 — Plan de Jubilación Disponible a través del Empleador Actual, Trabajo o Profesión	38
Figura 17 — Contribución a Plan de Ahorro para la Jubilación Patrocinado por el Empleador	39
Figura 18 — Parte de los Ahorros para la Jubilación en los Planes Patrocinados por el Empleador	39
Figura 19 — Extensión de las Contribuciones Coincidentes del Empleador	40
Figura 20 — Pensión Patrocinada Complementaria para Cubrir Gastos Básicos en la Jubilación	40
Figura 21 — Jubilación y Planificación de la Jubilación	43
Figura 22 — Lamento Retrasar el Ahorro para la Jubilación.....	43
Figura 23 — Brecha Anticipada en los Fondos de Jubilación	44
Figura 24 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 Años versus Actual Expectativa de Vida a los 60	45



Figura 25 — Autoevaluación sobre el Conocimiento de Inversiones o Productos Financieros.....	48
Figura 26 — Disposición para Convertir una Porción de Activos en una Anualidad	48
Figura 27 — Interés en Comprar una Anualidad con Impuestos Diferidos.....	49
Figura A-1 — Encuestados por Género.....	59

Resumen Ejecutivo

Argentina se encuentra en pleno goce de su bono o beneficio demográfico, situación que durará hasta 2032. El país tiene una edad promedio en 2018 de 32 años, lo que supera en aproximadamente un año y medio el promedio mundial.

Esta condición de juventud puede hacer creer que todavía queda mucho tiempo para pensar en la jubilación o bien que es un problema lejano de alcanzar.

Es probable que la proporción de personas mayores (de 60 años o más) aumente del 13 por ciento de la población general en el año 2000 al 23 por ciento en 2050. Sin ir más lejos, para el año 2030 los mayores de 60 años llegarán al 17,5 por ciento, pasando de 6.000.000 personas mayores en esta década, a 8.550.000 ancianos en el 2030.

Esta tendencia tiene un efecto directo en la relación de apoyo potencial, que probablemente disminuya a 3:7 en 2050 de 5:6 en 2000.

Argentina se encuentra en medio del bono demográfico, y es de vital importancia aprovechar esta oportunidad para repensar la jubilación mediante la provisión de pensiones, ahorros individuales y atención médica. La demanda de servicios de salud, cuidados de largo plazo y pensiones, definitivamente aumentará en forma sostenida. **El país está viviendo un período histórico en el que por primera vez se registra el mayor porcentaje de población en edad de trabajar y con capacidad de generación de ahorro.**

Pero, lo anterior por sí solo no explica la clasificación de Argentina en el Índice de Sostenibilidad de Pensiones de Allianz. Su historia económica reciente tal vez sí la explique. Diversas crisis económicas han minado la confianza de las personas en las instituciones económicas y cíclicamente han buscado refugio en el Estado benefactor.

Los resultados de la encuesta muestran que el 64 por ciento de los encuestados considera que NO es su responsabilidad financiera la jubilación, sino del gobierno en primer lugar, y luego los empresarios y la familia, respectivamente; esta cifra es más baja entre los encuestados de la región de Cuyo, donde, por el contrario, casi el 60 por ciento de los encuestados indicó que es su propia responsabilidad financiarla, a través de planificación e inversiones financieras.

La proporción de encuestados que consideran que es su propia responsabilidad es mucho mayor entre los trabajadores jóvenes y prejubilados (35 por ciento), que entre los jubilados (29 por ciento).

Ochenta por ciento de los encuestados dijeron que dependerán de sus ahorros e inversiones personales y sólo el 36 por ciento de ellos lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no han comenzado a ahorrar; lo que sugiere que, o bien una parte de los encuestados sobreestiman su capacidad de obtener ingresos durante la jubilación, o bien, que no han podido o no podrán ahorrar lo suficiente.

Alrededor del 67 por ciento de los encuestados temen una brecha importante en sus fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y solo alrededor del 33 por ciento esperan tener más del 81 por ciento de los fondos necesarios para llevar una vida jubilada cómoda. A pesar de esta brecha anticipada de fondos de jubilación, el 31 por ciento de los encuestados no buscan ayuda profesional.

En el lado positivo, el 66 por ciento declaró que está dispuesto a convertir una parte de sus activos en rentas vitalicias para generar ingresos de jubilación. Este valor es bastante más bajo que el promedio del 76 por ciento para los mercados de Latinoamérica y 71 por ciento para los mercados de Asia, pero subraya claramente el enorme potencial sin explotar para la industria.



Los consumidores mostraron una fuerte preferencia por características de producto más conservadoras, características que les darían rendimientos predecibles y garantizados y les ayudarían a preservar el capital, creciendo con el mercado y preservándolo de la inflación. Los consumidores también mostraron un fuerte deseo de obtener ingresos que puedan ir siendo modificados a medida que van cambiando las necesidades. Los bancos siguen siendo el canal más popular para comprar productos de ingresos de jubilación, muy lejos de los corredores o consultores financieros especializados o de multiproducto. De hecho, en todas las regiones, los bancos fueron seleccionados como el principal canal de distribución.



Introducción

Argentina se encuentra en medio del bono demográfico, gozando de una población joven en condiciones de apoyar el crecimiento económico. Si bien su economía se encuentra en crisis nuevamente, su población vivirá el envejecimiento en un contexto creciente de incertidumbre que ya se ha vuelto cíclico y recurrente. Aunque el envejecimiento es inevitable, la lenta velocidad de la transición todavía no es un motivo especial de preocupación, pero debería servir como oportunidad para instalar desde hoy los cimientos de lo que debería ser una formidable estructura de protección.

2019 no llega con buenas noticias para la economía argentina, con una inflación que bordea el 55 por ciento en doce meses; una tasa de desempleo que amenaza con superar el 10,1 por ciento, y una contracción del crecimiento menor al 1,5 por ciento todo contribuye a dibujar un panorama incierto a la hora de describir el futuro de las pensiones.

En las últimas décadas, la población de Argentina (45 millones en 2020) ha pasado por diversas crisis económicas y cambios en sus enfoques conceptuales con relación a los sistemas de pensiones.

Las grandes transiciones demográficas que afectan a algunos de sus vecinos, en el caso argentino se compensan con el goce en plenitud del bono demográfico de una población relativamente joven, que apenas supera la media de 31 años y que ha experimentado una menor fertilidad, una mayor longevidad y una estructura social cambiante que para este año espera ver un aumento considerable de la pobreza, sumando 3,6 millones de nuevos pobres y pronosticándose que alcance el 37 por ciento para fines de año.

No hay certezas sobre los cambios en el escenario demográfico que esta nueva crisis traerá, pero se espera una mayor migración de la población a los centros urbanos en busca de medios de subsistencia.

En comparación con otros mercados latinoamericanos, Argentina posee un perfil demográfico joven, lo que la ubica en posesión del bono o beneficio demográfico. La mediana de edad de la población en 2020 será de 31.5 años, en comparación con México más joven con 29.2 años, Chile más viejo con 35.3 años, o Brasil más o menos similar con 33.5 años.

Argentina todavía no ha entrado en aquella fase de la transición demográfica donde la mayoría de su población comenzó a envejecer; pero a partir de la edad promedio de 31.5 años en 2020, se espera que pase a una edad promedio de 38.2 en 2050.

Considerando los alcances de la crisis, y la resiliencia de la población con relación a estos problemas ya reconocidamente cíclicos de la economía, el país se enfrenta a una enorme oportunidad para enfrentar el futuro envejecimiento, instalando una cultura de ahorro y de protección en forma anticipada; beneficio que muchos otros países no han tenido. En pocos años, el problema del desempleo que la afecta hoy puede agravarse, dado que el mercado del trabajo se mueve hacia una fuerza laboral cada vez más reducida, con mayor dependencia de la población en edad de trabajar y una desaceleración en el crecimiento económico; y en gran parte debido al envejecimiento de la población, ya que es probable que ejerzan una inmensa presión sobre el futuro sistema de pensiones.



Otros cambios sociales y económicos podrían agravar aún más los desafíos relacionados con la financiación de la jubilación. Y como la economía de Argentina sigue estancándose y sin visos de mejora en el corto plazo, es probable que más y más población joven se reubique en áreas urbanas, lo que podría dar lugar a cambios en la estructura social tradicional del país.

Junto con ello, la estructura común de una familia argentina es probable que se sostenga reforzando la presencia de dos padres, abuelos y dos o tres hijos, e incluso otros parientes, como una forma de sobrevivir en tiempos de crisis. Si bien, la tendencia actual es evolucionar hacia una estructura familiar más nuclear y con menor número de hijos, debido a que las parejas, incluidas las parejas del mismo sexo, deciden no tener hijos o retrasar la planificación familiar, esto suele darse consistentemente en sociedades más estables económicamente.

Al igual que en muchas grandes ciudades latinoamericanas, cada vez menos ancianos argentinos dependen de su familia y de sus hijos para financiar jubilación y cuidados. La estructura familiar urbanas claramente tendrá un impacto en cómo las personas pasen sus vidas de retiradas.

La urbanización reduce el tamaño del hogar, dejando a los ancianos para que se las arreglen solos. En sociedades con grandes bolsones de atraso económico en crecimiento, las familias pueden estar buscando reforzar lazos solidarios de protección para sostenerse en época de crisis. Por lo tanto, debe existir un sistema de jubilación y pensión integral, adecuado y sostenible, que pueda ayudar a mantener las necesidades financieras futuras de los jubilados más vulnerables.

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

Sobre la Encuesta

El estudio sobre jubilación en Argentina es parte de un proyecto de investigación colaborativa de la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA. A través de una muestra de 1,009 encuestados, proporciona información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en seis macrozonas de la República Argentina: Buenos Aires, Cuyo, Noreste, Noroeste, Pampeana y Patagonia. La muestra se centró en los mismos tres segmentos demográficos del estudio matriz de jubilación para América Latina, que contempló además de Argentina, a Brasil, Chile, Colombia, México y Perú: Trabajadores Jóvenes (30–45 años), Prejubilados (46–60 años) y Jubilados (60+) años).

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

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

- La encuesta en línea cubrió una muestra de 1009 encuestados en cinco subregiones para demostrar la diversidad regional de la población (ver Tabla 1).
- Para reunir una muestra representativa del mercado objetivo para las aseguradoras y otras instituciones financieras, la encuesta cubrió múltiples subregiones en diferentes niveles de ingresos (ver Apéndice).
- También incluyó cuotas basadas en los niveles de ingresos y otros parámetros para garantizar una calidad confiable de los datos.

Tabla 1 — División General de la Muestra en Argentina: Subregión

Subregión	Sample
Buenos Aires	598
Cuyo	40
Northeast	35
Northwest	114
Pampeana	141
Patagonia	81
Total	1,009

Tabla 2 — División General de la Muestra en Argentina: Rango de Edad

Rango de Edad	Sample
30–45	336
46–60	338
61–75	335
Total	1,009

Tabla 3 — División General de la Muestra: Género

Género	Sample
Masculino	506
Femenino	503
Total	1,009

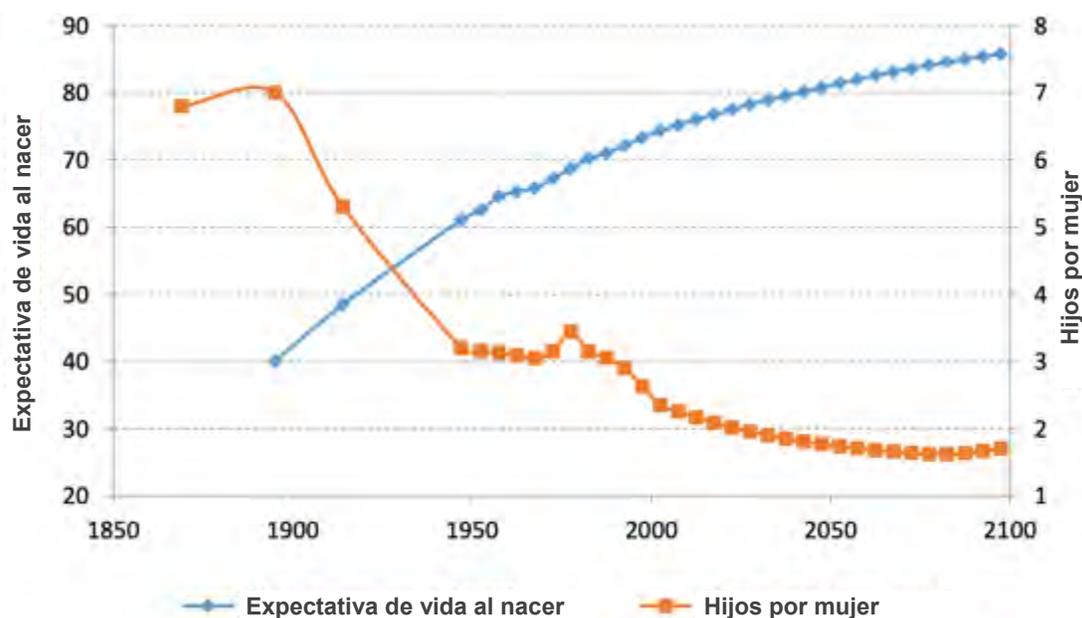
Transición Demográfica

Argentina tiene una edad promedio que supera en aproximadamente un año y medio el promedio mundial. La edad promedio de la población Argentina en 2018 fue de 32 años, pronosticándose que el crecimiento de la población se volverá negativo debido al aumento en 114 por ciento de la población mayor de 65 años, que pasará del 10,4 por ciento en 2015, al 19,3 por ciento en 2050 y al 24,7 por ciento en 2100. Este intenso proceso de transformación vinculado al cambio demográfico se debe a las tasas de fecundidad y mortalidad cuyo dinamismo se expresan en un envejecimiento

gradual de la “Ya a mediados del Siglo XX la tasa global de fecundidad había descendido en alrededor de 3 hijos por mujer y, desde 1980, comenzó una nueva caída hasta llegar a los niveles actuales, cercanos al reemplazo poblacional.

En relación con la mortalidad, su descenso se inició a principios del siglo XX, por lo que la expectativa de vida al nacimiento tuvo aumentos sostenidos desde 1900. Se espera que esta tendencia continúe durante el siglo XXI” (Rofman & Apella, 2014).

Figura 1 — Evolución de la Tasa Global de Fecundidad y Expectativa de Vida al Nacer (1869 – 2100)



Fuente: Banco Mundial, Rofman and Apella, 2014.

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

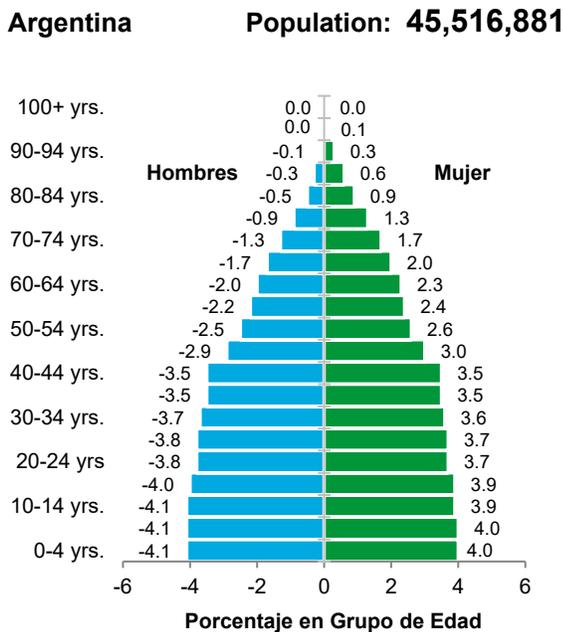
En toda América Latina los avances médicos y la mejora del estilo de vida de los últimos 50 años han resultado en una esperanza de vida prolongada que ha provocado diversos escenarios en el proceso de transición demográfica. En Argentina, que se encuentra en un proceso de transición avanzada, pronto se verá un decrecimiento de la población general, tendencia que dará como resultado un cambio masivo en la estructura de edad de la población (Figura1 y Tabla 4).

Tabla 4 — Escenarios de Transición Demográfica Incipiente a Avanzada

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

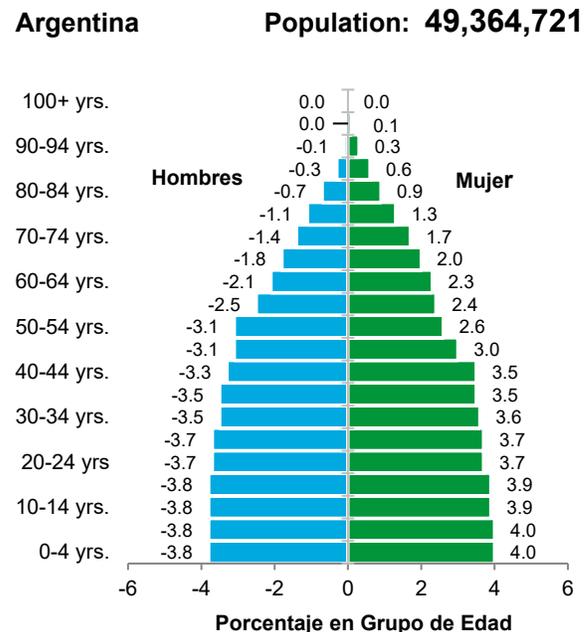
Las pirámides de población argentina muestran la distribución de varios grupos de edad de la población por género en 2015, 2030 y 2050, e ilustran el lento cambio en la estructura de la población beneficiada por el bono demográfico hasta los años próximos a 2030, cuando la edad de la mayor proporción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

Figura 2 — Pirámide de Población 2020



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

Figura 3 — Pirámide de Población 2030



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



A medida que cambia la estructura de la población de Argentina, la proporción de personas mayores también cambia. Es probable que la proporción de personas mayores (de 60 años o más) aumente del 13 por ciento de la población general en el cambio de siglo, al 23 por ciento en 2050 — una velocidad mucho menor que alguno de sus vecinos y de otros países del mundo, pero en constante desenvolvimiento.

Comparado con países occidentales desarrollados que pueden haber comenzado el proceso de envejecimiento antes, se pronostica que el Reino Unido y los Estados Unidos pasarán del

envejecimiento al súper-envejecimiento en un lapso de alrededor de 80 años. Sin embargo, a Argentina le llevará solo 30 años pasar del envejecimiento al súper envejecimiento.

Debe tenerse en cuenta que la futura población de ancianos aumentará en las próximas tres décadas antes de estabilizarse después de 2050. La población de ancianos de Argentina aumentará de 5,1 millones en 2020 a 9,4 millones en 2050, lo que representa un aumento de casi 4,3 millones en 30 años.

La esperanza de vida a los 60 años ha aumentado, en 1975–80 era de 17,8 años. Es probable que alcance los 23.7 años para 2045–50.

Otra causa que condujo al crecimiento de la población anciana es el aumento de la esperanza de vida. En las últimas décadas, la esperanza de vida ha aumentado y posiblemente continúe aumentando como resultado de los avances médicos, la mejora del estilo de vida y la capacidad de pagar la atención médica, junto con la disminución de las enfermedades transmisibles y no transmisibles, entre muchos otros factores.

La población Argentina ha venido avanzando lentamente desde comienzos del siglo XX en un proceso estable de aumento de su longevidad, cuyo ritmo moderado es producto de una tasa global de fecundidad, que en 2010 era todavía de 2,4 hijos, asegurando el reemplazo generacional. No obstante, el grupo de mayores de 80 años ha ido experimentando un *crecimiento relativo* a consecuencia del descenso de la mortalidad en las edades avanzadas, es decir, del aumento de la esperanza de vida. (Redondo, Massa, Belliard, Williams, & Jaroslavsky, 2013).

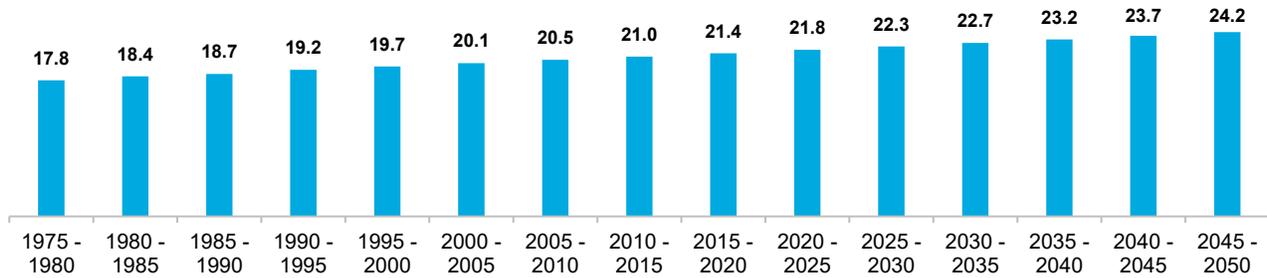
El proceso de envejecimiento argentino es más característico de etapas posteriores a la transición convencional, produciendo consecuencias sociales, económicas y demográficas, donde la previsión social y la capacidad de mejora de servicios públicos y privados para la atención de personas envejecidas en aumento se van volviendo cada vez más exigentes y necesarias.

A partir de la década de 1960, las enfermedades infecciosas comenzaron a desaparecer de forma masiva en el país, produciéndose una modificación evidente de la estructura de la mortalidad, para estructurarse en un perfil “moderno” de mortalidad en el que aumentan las muertes por enfermedades del aparato circulatorio y tumores. En este periodo, el aumento en la esperanza de vida es más evidente en las mujeres y su causa se encuentra en la evolución histórica del proceso de urbanización y sus consecuencias (como el saneamiento ambiental, el desarrollo económico, social y humano en las distintas regiones del país y, como consecuencia de ello, el desigual nivel de complejidad de los sistemas de salud y de capacidad de prevención y atención): “Sin perjuicio de ello, tanto en los perfiles epidemiológicos como en el grado de desarrollo económico y social del país, en las últimas tres décadas el descenso de la mortalidad se ha extendido en todo el territorio nacional” (Redondo et al., 2013).

Con los años, la esperanza de vida de la población de edad avanzada ha aumentado gradualmente. La esperanza de vida a los 60 años en 1975–80 era de 17,8 años, y es probable que alcance los 23.7 años para 2045–50.

El aumento de la longevidad en particular fue mayor para la cohorte femenina que para la masculina. En 2015–20, la esperanza de vida a los 60 años para los hombres será de 18,85 años frente a 23,64 de las mujeres. Con un perfil más moderno de la mortalidad debido a la educación, mayor acceso a las instalaciones médicas universales y cambios en los hábitos saludables de alimentación es probable que esta tendencia siga en aumento.

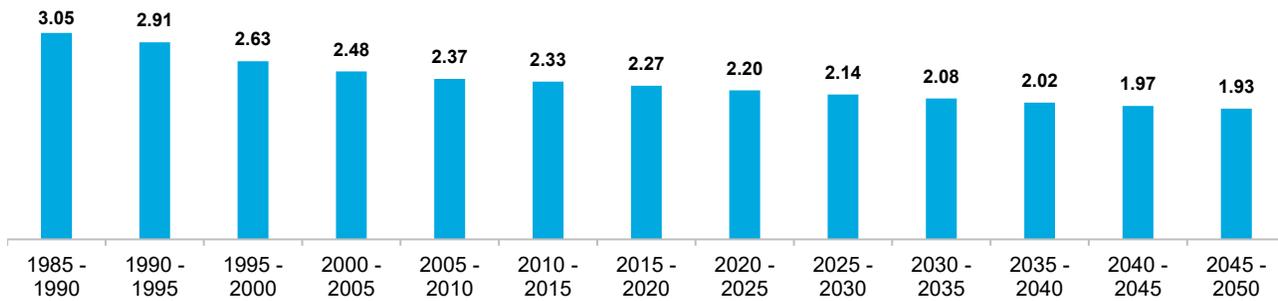
Figura 6 — Esperanza de Vida a los 60 Años (en años)



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

Cuando se observa la evolución de la tasa de fertilidad en los últimos 30 años, es evidente la evolución de la transición demográfica en Argentina, cuando está disminuyendo de 3,05 hijos por mujer en 1985–90 a 2,27 en 2015–2020. Todo indica que la tendencia hacia una baja del indicador va a continuar hacia 2045–50, alcanzando los 1,93 hijos por mujer. Para mantener un nivel constante de población, la tasa de fertilidad debe ser al menos de 2.1. Si no se mantiene esta tasa mínima de 2.1 es probable que la población disminuya a largo plazo. Además, una tasa de mortalidad bruta comparativamente más baja (5.7 por mil en 1985–90 y 7.6 por mil en 2015–20) alimentará el envejecimiento. En esta fase, donde la tasa de natalidad se desploma por debajo de los niveles mínimos de reemplazo de 2.1, en combinación con una tasa de mortalidad más baja y una mayor población con esperanza de vida, se desencadena el envejecimiento. La disminución de la tasa de fertilidad también contribuirá significativamente al crecimiento de la población de ancianos

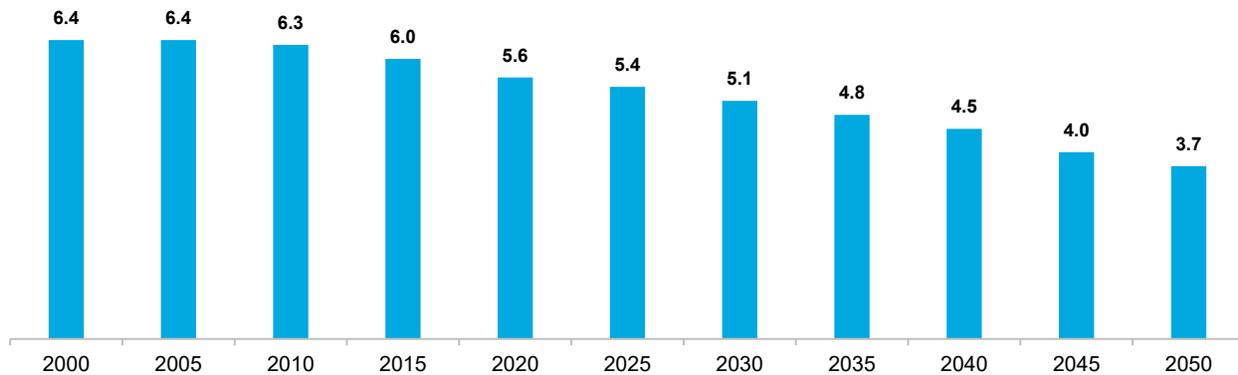
Figura 7 — Fertilidad Total (nacimientos vivos por mujer)



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

La disminución de la tasa de natalidad y las tasas de mortalidad relativamente más bajas, junto con el aumento de las expectativas de vida, están desencadenando el envejecimiento de la población Argentina.

Figura 8 — Índice de Apoyo Potencial



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

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

El índice de apoyo potencial indica que la responsabilidad de satisfacer las necesidades de la población de edad avanzada probablemente aumentará en la población en edad laboral relativamente más joven. El índice de soporte potencial muestra un deterioro constante entre 2000 y 2050. De hecho, es probable que el índice alcance 3,7:1 para 2050 de 6,4: 1 en 2000; y para fines de este siglo se estima que gradualmente alcanzará niveles aún más bajos. Esto significa que en el futuro habrá menos de 3 personas en la fuerza laboral que apoyen a las personas mayores de 65 años. Es probable que esto plantee crecientes desafíos para los sistemas de salud, jubilación y pensiones de la nación, que en gran medida no son lo suficientemente maduros como para manejar un escenario de crisis, y toda vez que el país se encuentra en medio del bono demográfico, enfrentándose a la posibilidad de hacer algo para cuando eso termine.

Además, como se verifica en la mayoría de los países observados, el sistema social en torno del sistema de pensiones cambia con más y más urbanización; fenómeno donde las personas se mudan a ciudades y centros urbanos más grandes para buscar trabajo, dejando atrás a los padres de edad avanzada. En España, por ejemplo, la

desertificación demográfica está produciendo en la práctica, la desaparición de pequeños pueblos rurales debido a que cada vez más y más jóvenes los abandonan para mudarse a las grandes ciudades en busca de oportunidades. En Argentina, el tamaño de las familias en sectores pudientes se redujo tres veces en comparación al segmento de bajos ingresos, con 2,2 integrantes versus 4,4 integrantes, respectivamente.

Los cambios en la composición de los hogares dan cuenta de modificaciones en los comportamientos relacionados a la formación de familias y a la fecundidad. Considerando las diferentes crisis económicas y cierto “tono” de normalidad que alcanzan a las expectativas de la población, no pueden dejar de considerarse comportamientos adaptativos a los cuales, posiblemente, muchas familias recurren para desplegar estrategias económicas que los resguarden de los contextos de crisis sucesivas que ponen en jaque el sostén económico de sus hogares. Además, el número de integrantes disminuye en los grupos familiares [más “estructurados/formalizados” que vienen evolucionando hacia núcleos monoparentales], ya que los hogares integrados por personas que no conforman un núcleo conyugal no evidencian modificaciones en el tamaño medio (Mazzeo, 2014).



DESAFÍOS CLAVE DEBIDO AL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Argentina se encuentra en medio del bono demográfico, y es de vital importancia aprovechar esta oportunidad para repensar la jubilación mediante la provisión de pensiones, ahorros individuales y atención médica. La demanda de servicios de salud, cuidados de largo plazo y pensiones, definitivamente aumentará en forma sistemática. **El país está viviendo un período histórico en el que por primera vez se registra el mayor porcentaje de población en edad de trabajar y con capacidad de generación de ahorro.**

Los desafíos serán cada vez más pronunciados. La longevidad de la población, producida por el aumento de la disminución de la morbilidad y de los riesgos de inflación de la atención médica plantearán enormes desafíos para la sociedad y el sistema económico. A medida que Argentina atraviese este ciclo, la industria necesitará prepararse ofreciendo productos de seguros “a la medida”, en los segmentos de protección de vida, ahorro, pensiones y salud, y que respondan a las necesidades únicas de las personas.

Faltan 15 años para el cierre del bono demográfico, esperado para 2035, por lo que existe una gran oportunidad para la industria aseguradora y de servicios financieros de comunicar y difundir el valor del ahorro y la inversión a largo plazo para generar ingresos durante el retiro. Es muy necesario mejorar los contenidos educativos y buscar vías de masificar esa educación para trabajar desde lo social y en conjunto con el Estado.

El sistema previsional argentino posee una cobertura que está por encima del promedio de la región, con 37,5 por ciento, y cuenta, entre otras prestaciones, con una pensión universal a la vejez que permite que los mayores de sesenta y cinco años puedan percibir el 80 por ciento de la jubilación mínima.

Si bien el bono demográfico plantea un desafío en el mediano plazo en términos de capacidad de generación de ahorro y financiamiento de la inversión, también es un período favorable para el desarrollo económico, dado que, al registrarse la mayor proporción de la población en actividad, es posible aumentar la producción, el ahorro y por tanto, los niveles de inversión (Rofman & Apella, 2014).



Fases de la Transición Demográfica

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

Existen múltiples teorías respecto de las diferentes etapas por las que transita una sociedad determinada (o conjunto de ellas) a lo largo de su devenir demográfico. Un enfoque utilizado para la comprensión de este fenómeno es el de las fases Thompson¹ expresadas en la Tabla 5 con la adición de una quinta fase denominada de crecimiento. En este caso, comenzado con una fase 1, en la que ya no existen países debido principalmente al avance en la salud pública global (a partir de la década de 1950) y al descenso de actividades bélicas significativas, hambrunas o epidemias. Esta fase de la transición demográfica es una representación de las sociedades preindustriales con altas tasas de natalidad y mortalidad, en la que sus individuos tenían que lidiar con bajas expectativas de vida y altas tasas de mortalidad infantil; por ende, de familias numerosas y extendidas, pero con un crecimiento vegetativo lento de la población.

A veinte años del inicio del siglo, América Latina todavía sigue en vías de desarrollo, pero alcanzando lentamente indicadores de países desarrollados, 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 para aumentar el acceso a la educación. Por ende, para disminuir la exposición a los riesgos tradicionales y

la mortalidad. No obstante, en la fase 2 puede continuar incrementándose la población, debido a que las mejoras económicas incentivan la disminución de la edad del matrimonio, entre otras razones.

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

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

¹ 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 cero. En otras palabras, en esta etapa hay muertes que nacimientos: “si bien el modelo original de Transición Demográfica descrito por Warren Thompson presenta sólo cuatro estadios o etapas, el paso del tiempo ha permitido la adición de una quinta fase en la cual la tasa de natalidad se mantiene baja, mientras que la mortalidad aumenta ligeramente debido al envejecimiento de la población. En esas circunstancias el crecimiento natural puede llegar a ser negativo, como ha ocurrido en los países de Europa Central. Así en los países más desarrollados de Europa Occidental, como Alemania e Italia, el crecimiento natural negativo se ha compensado con cifras positivas del saldo migratorio, produciendo un estancamiento de la población. La expresión crecimiento cero había sido una denominación propuesta por las previsiones neomalthusianas del Club de Roma de 1970.”²

Tabla 5 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson

	Países	Tasa de natalidad (%)	Tasa de mortalidad (%)	Diferencial (+ -)	Features
Fase 1	—	40-50	40-50	de +10 to -10	Tasas de mortalidad que sólo se encontraban en la primera mitad del siglo XX.
Fase 2	Chad	45.75	14.37	31.38	La natalidad es elevada y la mortalidad cae fuertemente produciendo un aumento de la población.
Fase 3	Perú	20.02	5.62	14.40	La natalidad comienza a disminuir, y aunque la mortalidad sigue disminuyendo el crecimiento de la población sigue siendo positivo.
	México	19.1	4.76	14.34	
En transición a Fase 4	Colombia	16.8	5.82	10.98	Ambos natalidad y mortalidad ya se comienzan a ver en una tendencia de valores semejantes, por lo cual el crecimiento es insignificante y la migración toma un papel fundamental para el crecimiento poblacional.
	Argentina	17.72	7.78	9.94	
	Brasil	14.93	6.07	8.86	
	Chile	13.39	5.11	8.28	
Fase 5	Japón	8.2	10.1	-1.9	La natalidad continúa cayendo hasta situarse por debajo de la mortalidad que sigue aumentando. El crecimiento demográfico es negativo.

* Por cada 1000 personas

Fuente: Con datos de 2013 — <https://es.actualitix.com/pais/wld/tasa-de-natalidad-por-pais.php> [Accessed 2019.]

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

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

² https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n_demogr%C3%A1fica#cite_note-8 [Accessed 2019.]

Actual Estructura de Pensiones y Desafíos

En el país, los adultos mayores de 65 años pasarán del 10,4 por ciento en 2018, al 19,3 por ciento en 2050, convergiendo con la mayoría de los países europeos. Desde la perspectiva de las pensiones, el gasto del sistema de pensiones trepará por encima del 9 por ciento del PBI al 15,5 por ciento en 2050. El gasto destinado a salud pasará del 6,3 por ciento del PIB a cerca del 7 por ciento en 2050. Un claro desafío para las generaciones futuras.³

En el año 2008, Argentina emprendió una importante reforma de su sistema de pensiones, pasando de un régimen de capitalización individual, sostenido sobre el pilar contributivo, a uno de financiamiento tripartito y de reparto. Algunas de las principales características son las siguientes:

SISTEMA INTEGRADO PREVISIONAL ARGENTINO

La Administración Nacional de Seguridad Social (Anses) es el organismo a cargo de ejecutar las políticas adoptadas por el Estado Nacional en materia de seguridad social y sostener el llamado Fondo de Garantía de Sustentabilidad del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), que desde 2008 tiene como objetivo garantizar el pago de las jubilaciones en coyunturas negativas o problemáticas.⁴

Régimen previsional público financiado a través de un sistema solidario de reparto asistido (con financiamiento tripartito de contribuciones e impuestos), con una cláusula de movilidad que significa un promedio entre el aumento de salarios y el aumento de la recaudación, y un sistema de capitalización colectiva como fondo de garantía y sustentabilidad del sistema,⁵ que busca garantizar a los afiliados y beneficiarios del régimen de capitalización vigente hasta la fecha idéntica cobertura y tratamiento que la brindada por el

régimen previsional público, y la eliminación del régimen de capitalización, y en la que El Estado nacional garantiza a los afiliados y beneficiarios del régimen de capitalización la percepción de iguales o mejores prestaciones y beneficios que los que gozaban hasta antes de 2008.⁶

Los servicios prestados bajo relación de dependencia o en calidad de trabajador autónomo correspondientes a los períodos en que el trabajador se encontraba afiliado al régimen de capitalización fueron considerados como si hubiesen sido prestados al régimen previsional público. De ese modo, los beneficios de jubilación ordinaria, retiro por invalidez y pensión por fallecimiento que eran liquidados por las administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones bajo las modalidades de retiro programado o retiro fraccionario comenzaron a ser pagados por el régimen previsional público.⁷

³ <https://www.lanacion.com.ar/opinion/el-desafio-demografico-de-la-argentina-ser-rica-antes-de-ser-vieja-nid1836458> [Accessed 2019.]

⁴ <https://www.emol.com/noticias/Economia/2017/12/19/887944/Las-claves-de-la-controvertida-reforma-de-pensiones-de-Macri.html> [Accessed 2019.]

⁵ <https://www.tiempoar.com.ar/nota/el-sistema-previsional-argentino>

⁶ <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/639/texact.htm>

⁷ Ibid.



Sólo continuaron abonándose a través de la correspondiente compañía de seguros de retiro, **los beneficios pagos a través de** la modalidad de renta vitalicia previsional. A su vez, las cuentas de capitalización individual bajo la figura de “imposiciones voluntarias” y/o “depósitos convenidos” fueron transferirlos a la Administración Nacional de la Seguridad Social (que no percibe comisión alguna de los aportantes al sistema).⁸

La Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), entidad actuante en la órbita del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, posee autonomía financiera y económica, estando sujeta a la supervisión de la Comisión Bicameral de Control de los Fondos de la Seguridad Social creada en el ámbito del Congreso de la Nación.

OTRAS REFORMAS

Entre las principales **modificaciones** que introdujo un cambio en la fórmula de cálculo para las actualizaciones de las pensiones, jubilaciones y programas de asistencia social, además de elevarse la edad de jubilación de manera optativa: de los 65 a 70 años para los hombres y de los 60 a los 63 años para las mujeres.⁹

⁸ Ibid.

⁹ <https://blogs.iadb.org/trabajo/es/argentina-no-esta-sola-las-reformas-de-pensiones-que-estan-por-venir/>

Sostenibilidad de los Sistemas de Pensión

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

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

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

Tabla 6 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones*

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

* Relación de ≥ 65 a os a 15 a 64 a os

** Ponderado

Fuente: Allianz Asset Management, Pensiones Internacionales, 2016.

Argentina ocupa el puesto 22 de los 54 mercados incluidos en el Índice general de sostenibilidad de las pensiones. Dentro de los sub-parámetros del índice, Argentina ocupa el puesto 23 en finanzas públicas. Sin embargo, ocupa el puesto 2 y 43 cuando se trata de demografía y sistema de pensiones, respectivamente, demostrando la enorme distancia que media entre el valor de su bono demográfico y lo limitado de su sistema de pensiones. Además del ranking de finanzas públicas, debido a su relativa estabilidad demostrada los últimos tres años, ocupa un lugar bastante alentador en la demografía.

Tabla 7 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica — Allianz¹⁰

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

*En una escala de 1 a 10

Nota: Incluye mercados cubiertos en el presente estudio.

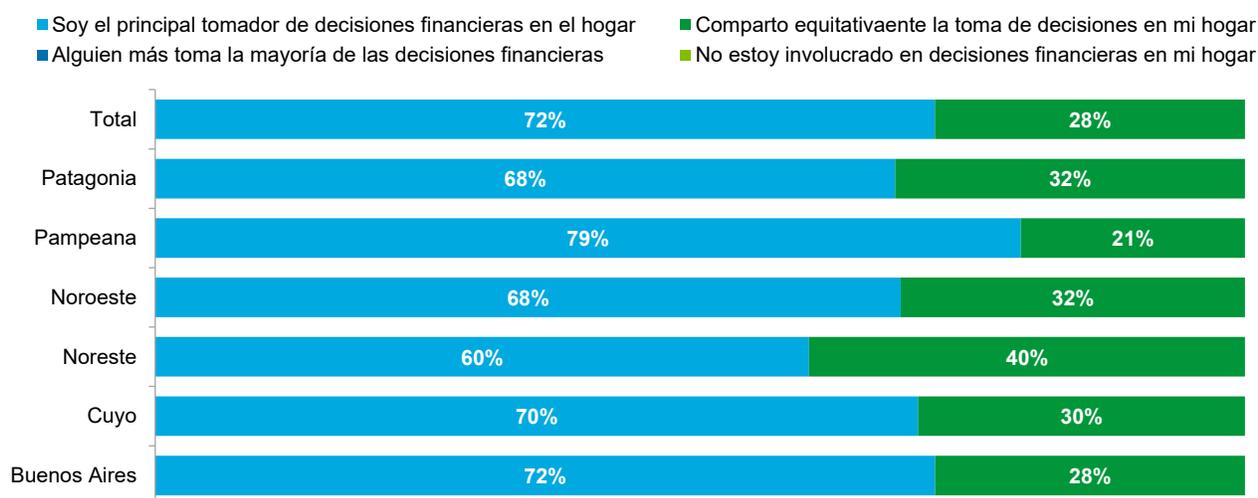
¹⁰ Finke, Allianz, 2016.

Jubilación desde la Perspectiva de los Consumidores

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

Figura 9 — Entrevistados por Autoridad de Decisión

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



Argentina es un país en cuya extensión geográfica es posible encontrar distintos tipos de agregados humanos y aspectos culturales que hacen poco fiable cualquier generalización que no considere estos particularismos locales. En todas las regiones observadas se constatan diferencias en percepción y comportamiento frente a los distintos tópicos analizados. Es posible que estas diferencias puedan indicar los matices culturales que se encuentran en toda la extensión del país. El noroeste, por ejemplo, posee un mayor componente indígena de origen andino, en comparación con el noreste, compuesto por la etnia guaraní del norte. Ya más hacia la costa Atlántica el predominio de europeos le da su tono más conocido. A fines del siglo XIX comienza a prestarse asistencia en caso de enfermedad o invalidez bajo el sistema de mutualidades, hasta

que en 1904, que se crea la Caja Nacional de Jubilaciones y Pensiones Civiles, que entrega cobertura a los trabajadores de la Administración Central al tiempo que se crea la Caja de Trabajadores Ferroviarios.

En 1921 se suman las Cajas de Jubilaciones y Pensiones, Bancarios y Trabajadores de Empresas y Servicios Públicos, lo que daría comienzo al Sistema Previsional Argentino y que se fragmenta en 1930 por la existencia de múltiples cajas. Entre 1940 a 1954 comienza la expansión del sistema de Seguridad Social que 1949 da cobertura a más 2 millones de trabajadores. Ante la abierta crisis de financiamiento, en 1948 se crea un Fondo Estabilizador con recaudación proveniente de un aumento del impuesto a las ventas. Es en 1958 que

se determina que el haber jubilatorio sería el equivalente al 62 por ciento de la remuneración mensual. A partir de 1960, comienza el período agudo de la crisis. Según Biondi, “El Estado se endeuda con las cajas para pagar el gasto corriente, se asiste al retiro prematuro de trabajadores que se jubilan a los 50 años. Entre 1963 y 1966, y ante la enorme cantidad de juicios entablados contra las Cajas que no podían pagar las prestaciones, se estableció por decreto la prohibición de embargar las Cajas Nacionales de Prestación determinándose una nueva forma de cálculo, pasado a ser el 70 por ciento de los tres mejores años. A partir de 1970, con la agudización del proceso inflacionario, la brecha entre el haber activo y el pasivo, se hizo cada vez más notorio hasta llegar a 1994 cuando se establece el sistema de capitalización individual AFJP, habiéndose estatizado el mismo en octubre de 2008, pasando a ser un sistema estatal con un FGS, Fondo de Garantía de Sustentabilidad”.¹¹

Sin embargo, este proceso histórico no debe descontextualizarse de hechos que marcan la conciencia y el devenir de trabajadores jóvenes, pre jubilados y jubilados durante la crisis de 2002, cuando la tasa de desempleo abierto afectó al 22 por ciento de la población activa en 2002, mientras que el 45 por ciento de los hogares del país caía bajo la línea de pobreza. Es decir, casi

dos de cada tres personas no contaban con ingresos suficientes para adquirir los bienes necesarios para sostenerse. Fue necesario una década para que la tasa de desempleo bajara de dos dígitos y la incidencia de la pobreza se retrotrajera al 14 por ciento de los hogares. (Mazzeo, 2014) Esa experiencia relativamente reciente, es probable que haya ido evolucionando en estos 20 años en la mentalidad de los trabajadores jóvenes, prejubilados y jubilados: en la actualidad, el 52 por ciento de los encuestados desconfía del sistema financiero y jamás le entregaría su dinero para administración.

La mayoría de los argentinos tiene como principal dependiente a niños y cónyuge, demostrando la preeminencia de la familia nuclear, incluso en zonas del Noroeste, más tradicional. Argentina, viene moviéndose hacia una estructura familiar nuclear, con menos hijos, desde hace más de cuarenta años, debido a aquellas parejas (incluidas las parejas del mismo sexo) que deciden no tener hijos o retrasar la planificación familiar. Por ello, la dependencia de los padres, suegros u otros parientes prácticamente ha desaparecido. Esta tendencia varía ligeramente entre las subregiones, pero sólo en el noroeste la madre como dependiente alcanza al 12 por ciento.

Tabla 8 — Dependencia Financiera

Respondiendo a la pregunta: *¿Cuáles de las siguientes personas son sus dependientes financieros?*

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Cónyuge	42%	46%	50%	39%	41%	47%	42%
Madre	7%	3%	9%	12%	4%	6%	7%
Padre	4%	3%	0	3%	5%	4%	3%
Niños	53%	58%	46%	54%	52%	58%	53%
Suegra	2%	0	0%	2%	2%	3%	2%
Suegro	0	0	0	1%	2%	1%	0
Hermanos, hermanas	2%	0	0	6%	3%	5%	3%
Ninguno	25%	23%	17%	23%	21%	20%	23%

¹¹ <https://uibb.org.ar/la-historia-la-jubilacion-argentina/> [Accessed 2019.]

La tendencia es claramente a vivir más y a estar más solos, aumentando la necesidad de cuidados específicos al final de la vida para financiar esos años con ahorros adecuados. Sin embargo, para cumplir esa responsabilidad con éxito durante un período de tiempo más largo, se requiere una planificación financiera prudente: Cuando consultados los encuestados si trabajaban con planificadores profesionales para tomar las decisiones financieras de los hogares, cerca de un tercio de ellos (31,4 por ciento) indicaron que no trabajan con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las regiones del Noreste, especialmente entre trabajadores jóvenes (30–45 años) con un 83 por ciento, y pre-jubilados (46–60 años) de Pampeana donde el 44 por ciento no consultan a asesores financieros para obtener información financiera, lo que indica claramente la necesidad que existe en el mercado de educar a este segmento de población sobre la necesidad del ahorro a largo plazo con instrumentos adecuados. El bono demográfico es la oportunidad que no hay que perder.

Alrededor del 27,4 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre la planificación de la jubilación, lo que indica que casi un cuarto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable y que no se está aprovechando verdaderamente la presencia del bono demográfico. En las regiones de Cuyo, Noroeste y Pampeana, sólo un promedio cercado al 30 por ciento de los encuestados afirmaron haber determinado cuánta será su renta durante la jubilación, incluidos los gastos de salud posteriores al retiro (ver Figura 11).

Las iniciativas varían de generación en generación: los trabajadores jóvenes han determinado con mayor frecuencia sus gastos de salud para la jubilación, mientras que los prejubilados y jubilados han determinado con mayor frecuencia sus gastos generales en la jubilación. Es preocupante que casi el 27,4 por ciento de los encuestados del país no hayan tomado ninguna iniciativa. Esta cifra es más alta en Pampeana (28,4 por ciento) en comparación con el 15 por ciento de Cuyo.

Figura 10 — No Trabaja con Profesional Financiero para Ayudar con Decisiones Financieras del Hogar

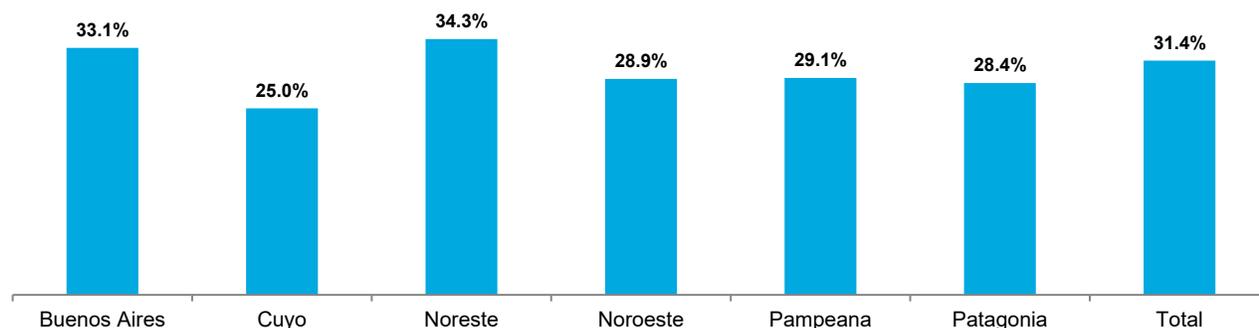


Figura 11 — Iniciativas sobre Planificación de la Jubilación

Respondiendo a la pregunta: ¿Cuáles de las siguientes actividades de planificación para la jubilación usted realiza?

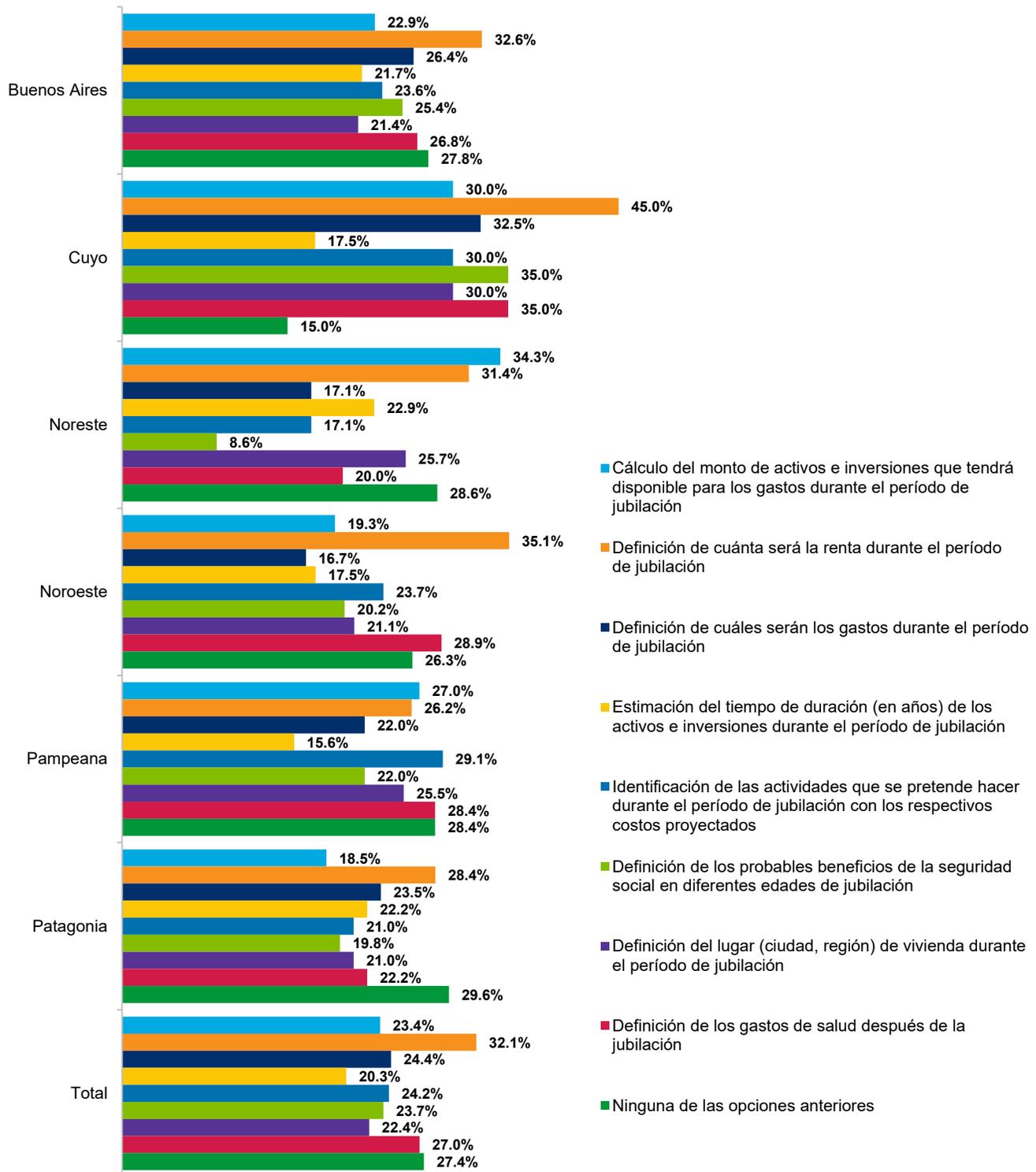
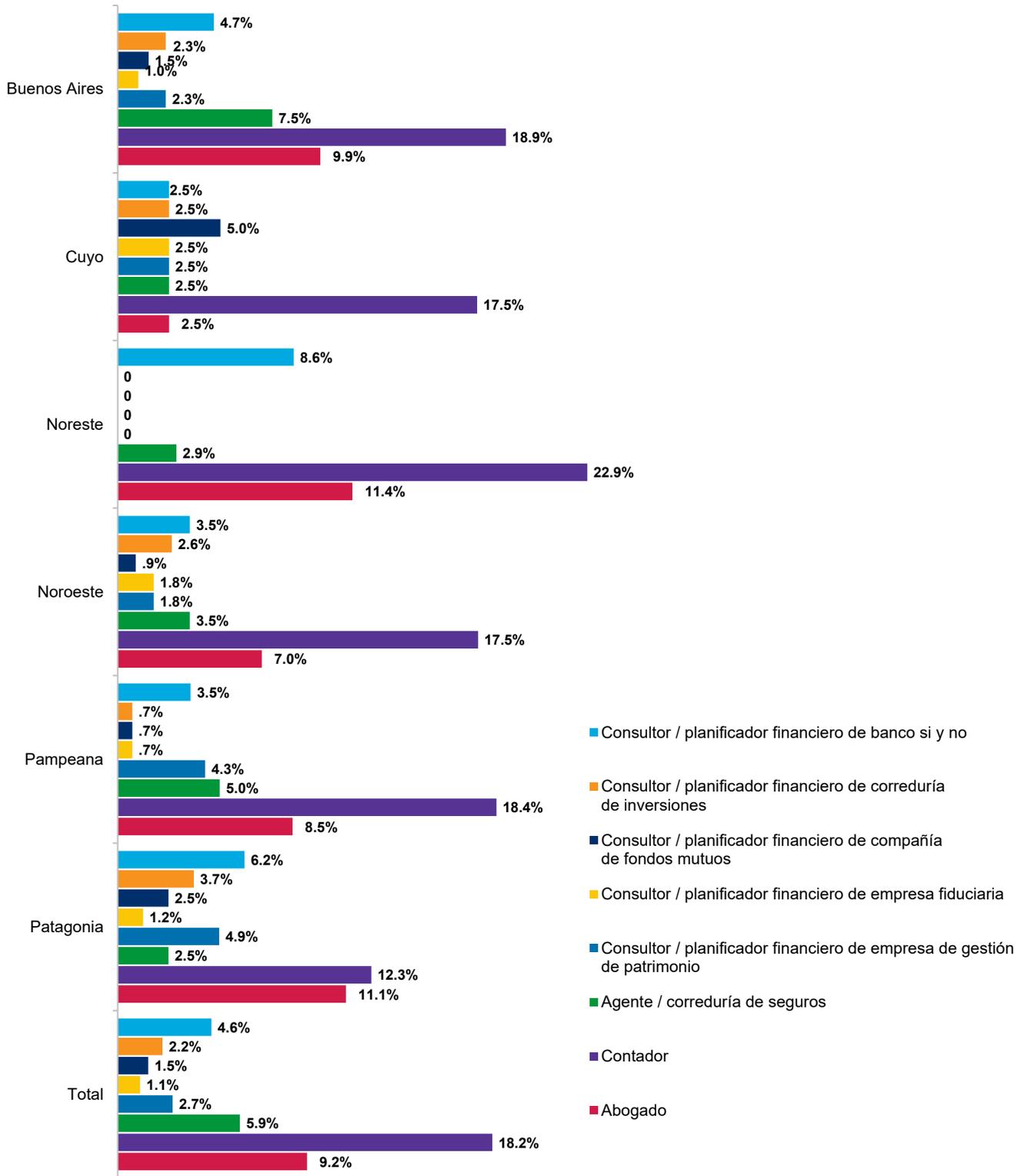


Figura 12 — Quienes Trabajan con Profesionales Financieros, Trabajan con ...

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



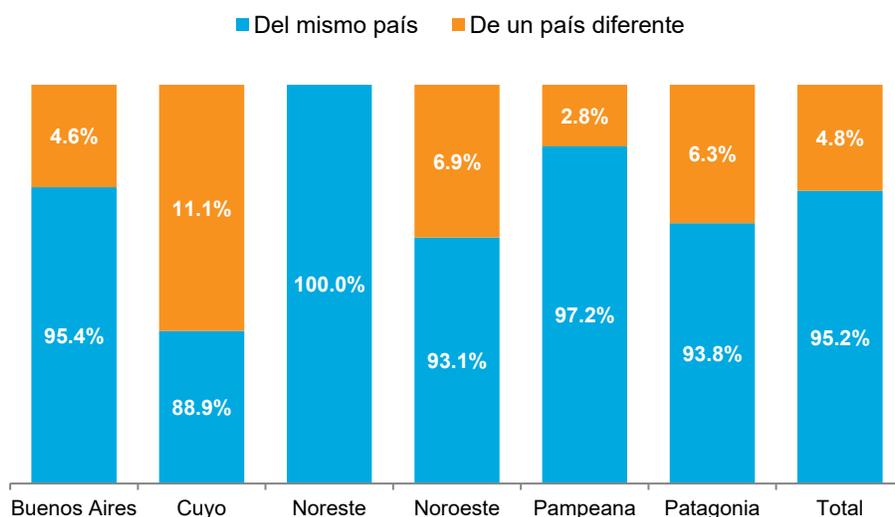
Como se observó anteriormente, una proporción significativa de los encuestados no se acerca a los profesionales financieros para tomar decisiones financieras. Para eso prefiere utilizar el apoyo de contadores o abogados, que no necesariamente son expertos... expertos, y no pueden dar una asesoría... sustentable y conveniente a lo largo del tiempo. Posiblemente la percepción hacia la asesoría financiera por parte de estos profesionales busque preservar cierto grado de imparcialidad y certeza que los proteja de una industria de servicios financieros de la que más de la mitad de los encuestados desconfía. Son minoría aquellos

que prefieren comunicarse con un planificador financiero en una compañía de valores o fondos mutuos, seguido de un agente / corredor de seguros y un planificador / asesor financiero en un banco o compañía fiduciaria.

Un agente/ corredor de seguros es el más favorecido por los encuestados de Buenos Aires; mientras que un consultor/planificador financiero de banco es preferido por los consumidores del noreste.

Figura 13 — Quienes Compraron de un Consultor Extranjero...

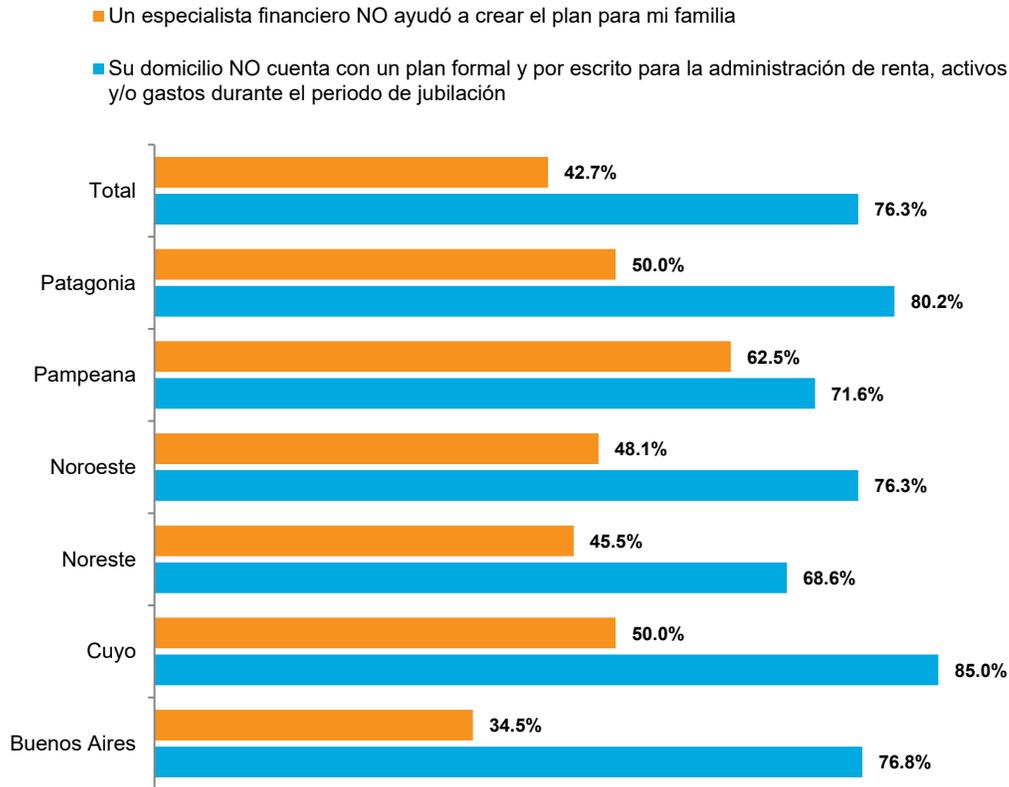
Respondiendo a la pregunta: Su asesor financiero opera en el país o en el extranjero



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

Figura 14 — 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?



Los encuestados buscan ayuda profesional para decisiones financieras en forma regular; pero no buscan ayuda de profesionales financieros en la planificación de la jubilación (Figura 14). Casi treinta por ciento de los encuestados no buscó ayuda de profesionales financieros para la planificación de su jubilación, especialmente los encuestados del área de Buenos Aires y Noreste.

Además, el 76,3 por ciento de los encuestados no tenía un plan formal por escrito para administrar los ingresos, activos y gastos durante la jubilación. Los prejubilados (73 por ciento) parecen tener el menor interés en consultar a un profesional financiero para la planificación de la jubilación y en la creación de un plan, y son los menos propensos a tener un plan formal de jubilación por escrito (62 por ciento).

Tabla 9 — Preocupaciones y Acciones de Jubilación — De Acuerdo con las Sigüientes Declaraciones

Respuesta a la indicación: *Para cada una de las sigüientes 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.*

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Comparación de Confianza							
Confío en que seré capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación.	58,4%	55,0%	57,1%	56,1%	58,9%	70,4%	59,0%
Dispongo de ahorros que son suficientes para durar hasta el final de mi jubilación	30,8%	30,0%	31,4%	29,8%	38,3%	30,9%	31,7%
Necesita ayuda							
Me gustaría que mi empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación.	66,3%	81,0%	54,2%	62,0%	58,2%	75,5%	65,3%
Declaración de Acción							
Estaría dispuesto a comprar o planificar la compra de un producto financiero que proporcionara una renta vitalicia garantizada	49,2%	67,5%	54,3%	53,5%	52,5%	49,4%	51,0%
Actualmente estoy muy involucrado en el monitoreo y gestión de mi ahorro para la jubilación.	39,5%	45,0%	40,0%	32,5%	36,9%	40,7%	38,7%
Desafío y mentalidad							
No confío en las instituciones financieras con mi dinero	41,3%	55,0%	31,4%	48,2%	39,7%	50,6%	42,8%
Es raro oír a la gente hablando de planificación de la seguridad en el lugar de trabajo	60,0%	66,7%	45,8%	53,2%	61,5%	67,3%	59,6%
Heredé / heredaré el patrimonio de mis padres	37,8%	32,5%	45,7%	28,9%	38,3%	33,3%	36,6%

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

De los encuestados, el 42.8 por ciento no está dispuesto a confiar en las instituciones financieras, este indicador es más alto en Cuyo y Patagonia; aunque cuando tienen confianza, el nivel de confianza es mayor entre los trabajadores jóvenes. La mayoría de los encuestados confía en sus futuras jubilaciones. Casi dos tercios de los encuestados confían en mantener un estilo de vida similar en la jubilación. Esta tendencia es especialmente alta entre los encuestados de la Patagonia, donde casi el 70.4 por ciento confía en tener el estilo de vida de jubilación deseado. El nivel de confianza también es mayor entre los jubilados; o han encontrado una manera de administrar sus gastos de jubilación, o aún pueden confiar en la generación más joven para sus gastos.

Un bajo 38,7 por ciento afirmó que actualmente están muy involucrados en el monitoreo y la gestión de sus ahorros para la jubilación, mientras que un escuálido 23,7 por ciento afirmó anteriormente tener un plan formal de jubilación por escrito. Esta baja coincidencia es una clara prueba de que se necesita la ayuda de profesionales financieros para guiar a los jóvenes protagonistas del bono demográfico en la educación, orientación y planificación de su jubilación. También debe tenerse en cuenta que a los encuestados de Cuyo mayoritariamente les gustaría que sus empleadores pongan a disposición información y consejos más completos sobre ahorro y planificación para la jubilación. Un llamado de atención que debe considerarse para un plan macro de educación financiera a través de instituciones productivas.

Si bien, sobre el 57,2 por ciento del país confiaba en las instituciones financieras en asuntos relacionados con su dinero, Cuyo puede representar una ligera diferencia. Esta confianza media se equilibra posiblemente debido a los efectos cíclicos de la

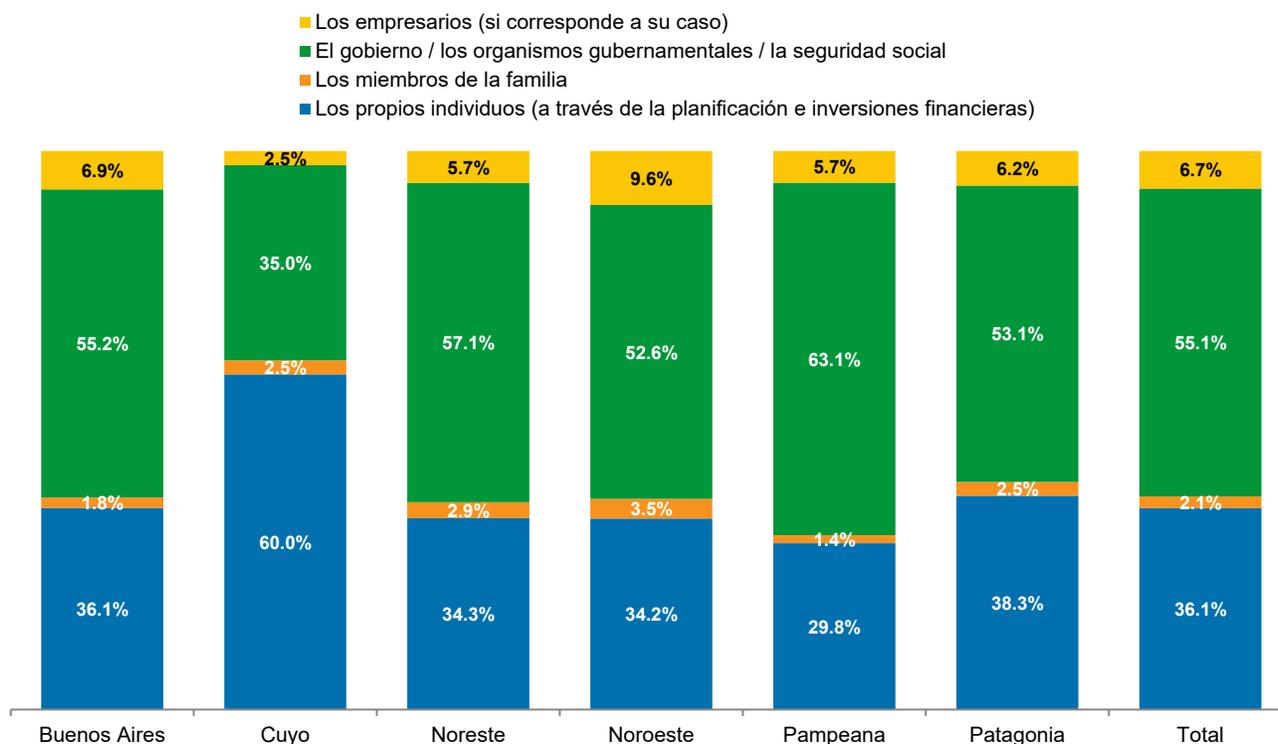
economía argentina, y es bastante evidente en el hecho de que a penas la mitad de los encuestados están dispuestos a comprar o planean comprar un producto financiero que proporcionará ingresos garantizados de por vida. El nivel de interés es más alto entre los jubilados.

La mitad de los consumidores están dispuestos a confiar en las instituciones financieras, y sólo un tercio creen que es su propia responsabilidad financiar su jubilación. La mayoría sigue creyendo que es responsabilidad del Estado/Gobierno.

Casi la mitad de los encuestados en América Latina consideran que es su responsabilidad planificar la jubilación y no quieren depender del gobierno ni de los miembros de la familia. 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 15).

Figura 15 — Responsabilidad Principal de Proporcionar Fondos de Jubilación

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





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

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

En línea con lo que la mayoría de los encuestados indicó anteriormente, un alto porcentaje está de acuerdo en que NO es su responsabilidad organizar la financiación para la jubilación (Tabla 10). Aunque más del 80 por ciento de las personas también planean generar ingresos de jubilación a partir de ahorros e inversiones personales. Sin embargo, los encuestados indicaron un alto nivel de aceptación en la mayoría de las opciones, lo que sugiere una conciencia de que un solo flujo de ingresos puede no generar ingresos de jubilación adecuados.

Los encuestados también indicaron que dependerían de los ingresos laborales a tiempo completo / parcial, sugiriendo posiblemente que extenderán su vida laboral hasta la jubilación. Además, el modo tradicional de ingresos de jubilación, es decir, la dependencia familiar, se encuentra sobre el 40 por ciento, lo que no deja de ser un valor relativamente alto, dado que éste es un concepto de asistencia más propio de sociedades tradicionales. Llama la atención que sea en el Noreste donde se sostienen las cifras más altas en este tipo de apoyo. También existe una aparente contradicción en el hecho de que, si bien la mayoría indicó que es responsabilidad principal del gobierno/ organismos gubernamentales financiar los ingresos de jubilación, casi el 81 por ciento desea depender del ahorro personal e inversiones.

También hubo cierto interés en depender de una herencia (76,9 por ciento) y en la renta de alquiler e inmuebles (59,5 por ciento). El seguro de vida no fue muy favorecido por los encuestados de Patagonia, ni tampoco los planes de jubilación personales (planes voluntarios comprados directamente a través de bancos y corredores/ agentes de seguros). Sin embargo, en el Noreste fuentes de ingresos, como Ingresos de trabajo a tiempo completo / parcial fueron los más favorecidos.

Tabla 10 — Fuente de Ingresos Anticipada o Actual en la Jubilación

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Ahorro personal e inversiones	80,3%	72,5%	88,6%	80,7%	85,1%	79,0%	80,9%
Pensión social / Otras opciones de pensión local / Seguridad social / Beneficio del INSS / Colpensiones, AFP, Fondos de Pensiones / IPS, AFP, Pensión social	81,3%	60,0%	82,9%	78,1%	78,7%	81,5%	79,8%
Renta de alquiler de inmuebles	58,9%	37,5%	68,6%	60,5%	64,5%	60,5%	59,5%
Previdência Complementar Empresarial (planos de previdência privada ofrecidos pelo empregador com adesão voluntária) / Planes voluntarios por parte del empleador	42,1%	35,0%	54,3%	39,5%	36,9%	45,7%	41,5%
Ingresos de trabajo a tiempo completo / parcial	46,5%	32,5%	65,7%	48,2%	34,0%	45,7%	45,0%
Herencia de un miembro familiar	78,4%	70,0%	88,6%	79,8%	70,2%	71,6%	76,9%
Asistencia familiar (incl. Niños)	40,1%	37,5%	62,9%	45,6%	41,1%	42,0%	41,7%
Seguro de Vida	29,3%	30,0%	34,3%	35,1%	28,4%	25,9%	29,7%
Hipoteca reversa	46,5%	50,0%	80,0%	42,1%	59,6%	51,9%	49,6%
Planes de jubilación personales (planes voluntarios comprados directamente a través de bancos y corredores / agentes de seguros)	19,2%	15,0%	31,4%	17,5%	16,3%	23,5%	19,2%

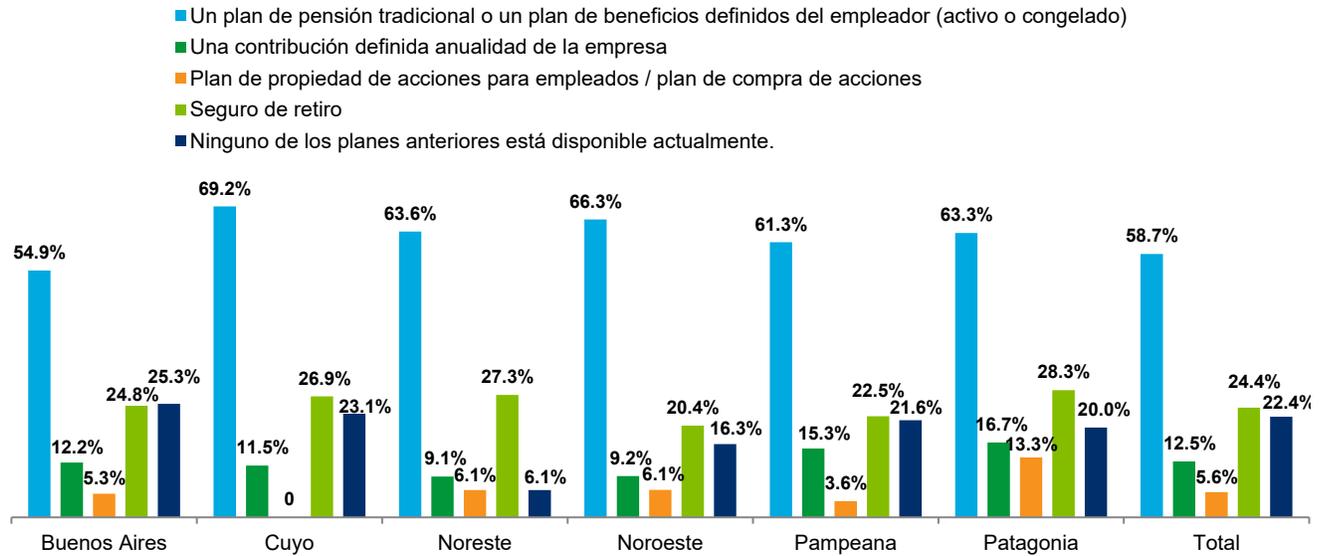
Nota: los números anteriores representan las opciones resumidas de "Fuente principal" y "Fuente secundaria" fuera de las opciones generales de "Fuente principal," "Fuente secundaria," y "No es una fuente."

Sólo el cuarenta y cinco por ciento de los encuestados indicó que dependerá de los ingresos laborales a tiempo completo / parcial para apoyar su jubilación; esta es una señal de alerta temprana de una preparación que puede ir en aumento en la medida que más y más jubilados opten por seguir trabajando después de jubilarse.

Más de la mitad de los encuestados indicó que tenían acceso a un plan de pensión tradicional o de beneficio definido (BD) por parte de sus empleadores (Figura 16). En Cuyo, la proporción aumenta, debido a que alrededor del 69,2 por ciento de la muestra indicó que tuvo acceso a planes de BD. En otro caso, sólo el doce por ciento de los encuestados indicó que tenían acceso a anualidades empresariales de contribución definida (CD). Quizás lo sorprendente, es que sólo el 24 por ciento de los encuestados dijeron que estaba disponible para ellos un plan de seguro de retiro.

Figura 16 — Plan de Jubilación Disponible a través del Empleador Actual, Trabajo o Profesión

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

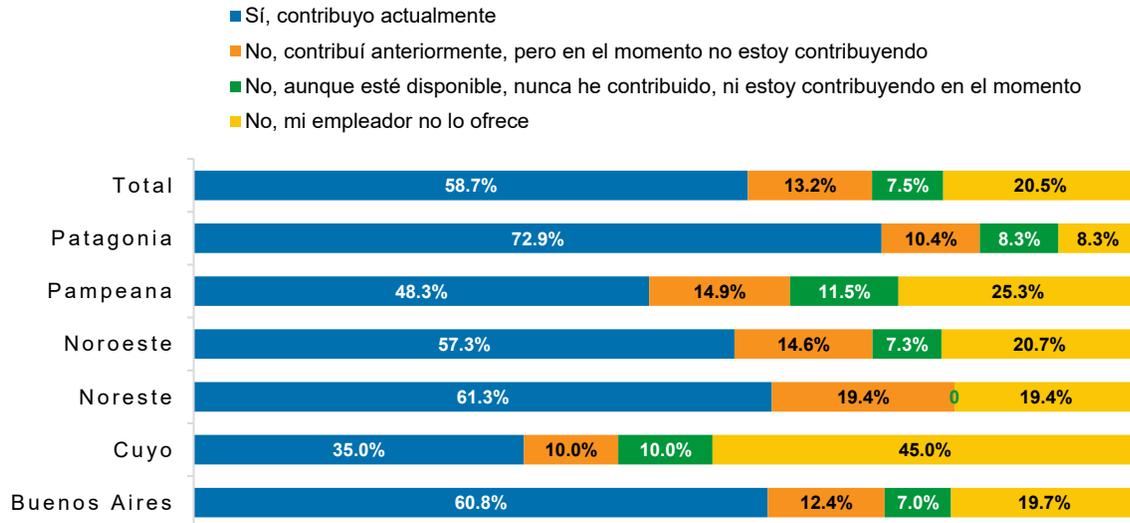


Definición: Un **plan de beneficio definido** es un plan de previsión complementario patrocinado por el empleador en el cual los beneficios del trabajador se calculan utilizando una fórmula que considera factores como tiempo de servicio e histórico salarial. Un **plan de contribución definida** es un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

Poco más de 13 por ciento de los encuestados en Argentina afirmaron que, aunque antes lo hicieron, en la actualidad no contribuyen a ningún plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador (Figura 17). Entre los no contribuyentes, el 7,5 por ciento no está contribuyendo a pesar de que la opción está disponible; y el 20,5 por ciento porque algunos no tienen la opción de contribuir dado que el empleador no lo ofrece. Significativamente, más del 45 por ciento de los encuestados en Cuyo dijeron que sus empleadores no ofrecen planes de ahorro para el retiro.

Figura 17 — Contribución a Plan de Ahorro para la Jubilación Patrocinado por el Empleador

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



En toda Argentina, el 58,7 por ciento de los encuestados afirmó estar contribuyendo a un plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador. Este porcentaje es más alto que el promedio de América Latina, del 53,2 por ciento. Los encuestados del sur argentino declararon que contribuyeron más; el 72,5 por ciento de Patagonia afirmó estar contribuyendo en planes de ahorro patrocinados por el empleador, convirtiéndolos en la subregión con la tasa de contribución más alta.

Figura 18 — Parte de los Ahorros para la Jubilación en los Planes Patrocinados por el Empleador

Respondiendo a las siguientes preguntas: ¿Qué porcentaje de todos los ahorros para la jubilación en su hogar son ahorros patrocinados por el empleador? ¿Y fuera de los planes de ahorro patrocinados por su empleador?

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

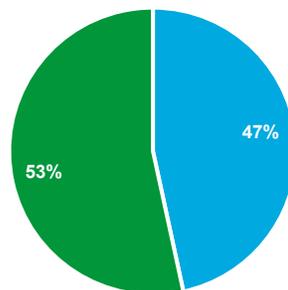
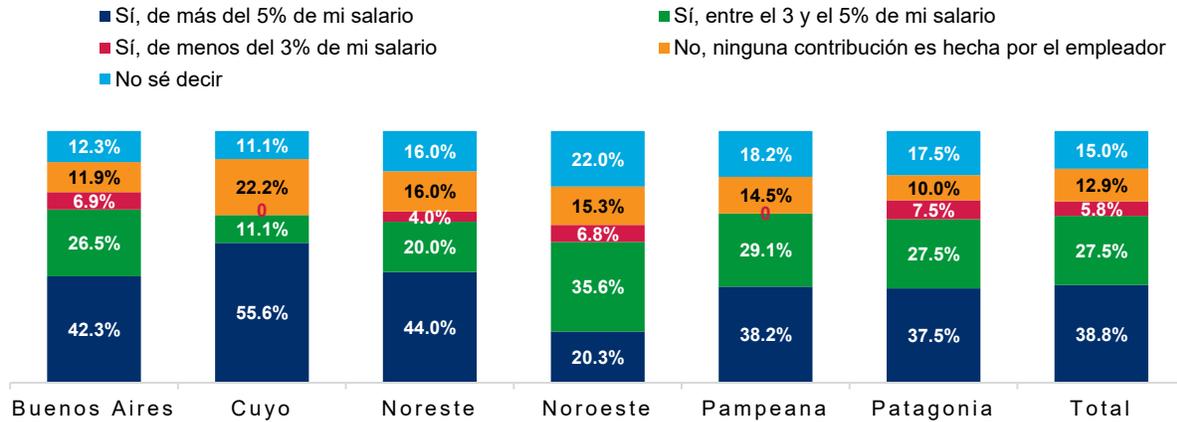


Figura 19 — Extensión de las Contribuciones Coincidentes del Empleador

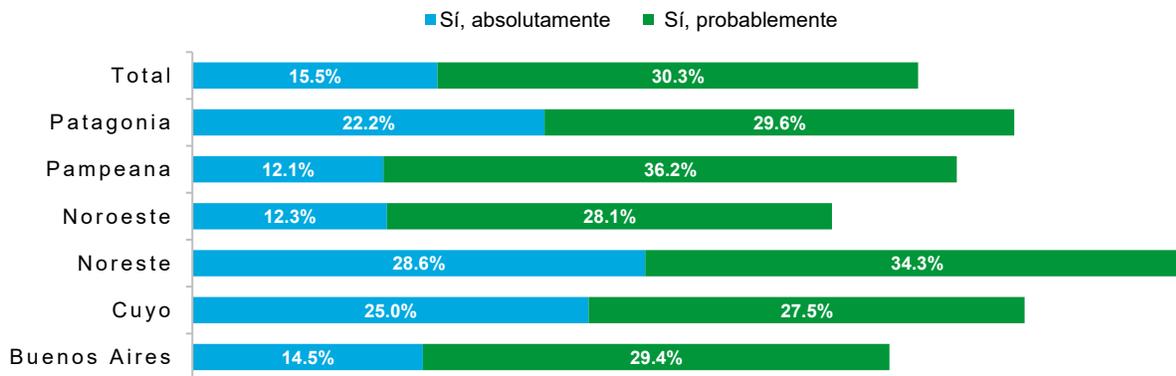
Respondiendo a la pregunta: ¿Cuándo usted hace contribuciones a su plan de previsión complementaria, su empleador actualmente proporciona una contrapartida (por ejemplo, del 50 por ciento del valor de su contribución)?



Casi el cuarenta por ciento de los encuestados reveló que recibieron una contribución equivalente a su contribución por encima del 5 por ciento de su salario, y 27,5 por ciento dijo que reciben una contribución de alrededor del 3 al 5 por ciento de su salario. El 22 por ciento de los encuestados de Cuyo dijeron que no recibieron ninguna contribución por parte del empleador (Figura 19).

Figura 20 — Pensión Patrocinada Complementaria para Cubrir Gastos Básicos en la Jubilación

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



Nota: Las opciones de respuesta proporcionadas fueron, "absolutamente," "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."

El cuarenta y seis por ciento de los encuestados dijo que el ingreso obtenido de las pensiones sociales y las pensiones de beneficios definidos patrocinados por el empleador es "definitivamente" o lo "probable" suficiente para satisfacer sus necesidades básicas de vida. El nivel de confianza es especialmente alto en todo Noreste, donde casi el 63 por ciento dijo que es "absolutamente" o "probablemente" que sea suficiente para satisfacer las necesidades básicas de vida en la jubilación.



Pero el nivel de confianza es bajo, especialmente entre los jubilados, ya que sólo el 11 por ciento de quienes afirmaron que es “definitivamente” o “probable” que sea suficiente para satisfacer las necesidades básicas de vida en la jubilación fueron jubilados.

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

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

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

Aunque, en comparación con Latinoamérica, los encuestados en Argentina no estuvieron entre los países que expresaron los mayores niveles de interés para comprar o buscar un producto que convierta parte o la totalidad de los ahorros de los hogares en ingresos garantizados de por vida. Entre los que están trabajando sin haberse retirado, sólo 46 manifestó interés. Sin embargo, se expresó un interés en invertir los ahorros para la jubilación en propiedades y generar ingresos por alquileres. Este fenómeno es bastante exclusivo de algunos mercados, tal vez debido a un crecimiento esperado en los precios inmobiliarios impulsado por una mayor urbanización. Sin embargo, hay que considerar la historia económica reciente de Argentina para suponer algunas explicaciones (Tabla 11).

Tabla 11 — Método para Generar Ingresos a Partir de Ahorros en la Jubilación

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Preferencias de Retiro							
Hacer retiros regulares de una parte del capital y de una parte de los ingresos	11,2%	15,0%	14,3%	10,5%	9,9%	17,3%	11,7%
Hacer retiros ocasionales, o cuando sea necesario, de parte del capital y de una parte de los ingresos	20,4%	17,5%	20,0%	19,3%	21,3%	18,5%	20,1%
Hacer retiros sólo de los intereses y dividendos, sin tocar el capital	23,1%	20,0%	34,3%	28,1%	22,0%	29,6%	24,3%
Ninguna de las opciones anteriores. En mi casa no pretendemos utilizar el ahorro para la jubilación para generar ingresos	14,0%	22,5%	2,9%	6,1%	17,0%	21,0%	14,1%
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	21,1%	12,5%	14,3%	16,7%	22,7%	19,8%	20,1%
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)	6,5%	7,5%	5,7%	9,6%	2,8%	6,2%	6,3%
Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler	37,5%	35,0%	57,1%	36,8%	35,5%	27,2%	36,9%
Optar por una hipoteca inversa	2,5%	0	8,6%	1,8%	1,4%	3,7%	2,5%
Renta temporal privada / renta privada	16,7%	17,5%	17,1%	12,3%	14,2%	12,3%	15,6%
No sé decir	16,1%	2,5%	17,1%	20,2%	14,9%	22,2%	16,4%

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

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

En Argentina el tiempo dedicado a la planificación de la jubilación está entre los tres más altos, 45 años. Casi el 19 por ciento cuenta con este margen de años para ahorrar, pero, sumados quienes comienzan a ahorrar entre los 20 y los 30 años, el volumen llega al 61 por ciento. La mayoría de los encuestados comienzan a ahorrar para la jubilación alrededor de los 20 años y pasan aproximadamente 45 años preparándose para ella (Figura 21).

Los encuestados declararon que planean jubilarse a los 65 años, lo que parece una contradicción, teniendo en cuenta el hecho de que una proporción significativa de ellos había declarado anteriormente que trabajarían a tiempo completo o parcial para obtener ingresos de jubilación.

Los encuestados del segmento de jubilados (61–75 años), planean retirarse o se retiraron a los 65 años.

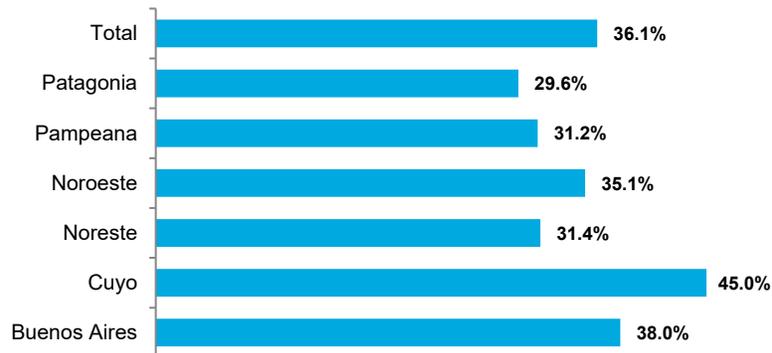
Figura 21 — Jubilación y Planificación de la Jubilación

Responde 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?

Argentina		
El porcentaje de encuestados/ edad comenzó a ahorrar para la jubilación	Porcentaje de encuestados/ edad de jubilación	Período para ahorrar
18.8% a los 20 años	43,7% a los 65 años	45 años

Figura 22 — Lamento Retrasar el Ahorro para la Jubilación

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



Casi 4 de cada 10 encuestados lamentan haber comenzado a ahorrar tarde para la jubilación o no comenzaron a ahorrar en absoluto.

Sólo un 36 por ciento de los encuestados lamentan retrasar la planificación de la jubilación, y un 72 por ciento del Noroeste esperan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplen 60 años (ver Figura 22). Casi 4 de cada 10 encuestados lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para la jubilación. El sentimiento de arrepentimiento es bastante alto entre los prejubilados donde el 41 por ciento dice que lamenta retrasar la planificación de la jubilación.

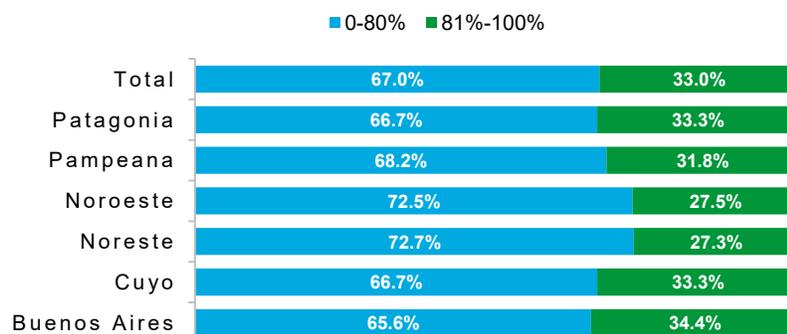
Además, un 67 por ciento de los encuestados en Argentina anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplen 60 años, y 33 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Noroeste y Noreste esperaban una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras partes del país.

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

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

Figura 23 — Brecha Anticipada en los Fondos de Jubilación

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



Los encuestados sobreestimaron la esperanza de vida a los 60 años en alrededor de un 11 por ciento, lo que implica que la brecha de financiamiento para la jubilación es un poco menor de lo que esperan (ver Figura 24). Los encuestados esperaban vivir alrededor de 21.5 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad de 19.3 años.

Los encuestados sobreestiman la esperanza de vida.

Figura 24 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 Años versus Actual Expectativa de Vida a los 60

Expectativa subjetiva 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 del UN Population Division, considerando los rangos de edad y cuotas usadas en el estudio.

Aunque la mayoría de los encuestados en Argentina esperan una brecha inminente en los fondos de jubilación al cumplir 60 años, el hecho de encontrarse en medio del bono demográfico puede hacer olvidar que se enfrentan a desafíos únicos y tener razones válidas para preocuparse por la jubilación. Más del 82 por ciento de los encuestados se preocuparon por el hecho de que el valor de los ahorros y los activos podría no mantenerse al día con la inflación. Además, también les preocupaba que el gobierno o la empresa reduzcan los beneficios de salud o de seguro de salud (Tabla 12).

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

Algunas de las regiones también tienen preocupaciones que son ligeramente únicas, por ejemplo, más del 91 por ciento de los encuestados del Noreste por el aumento de los impuestos, seguido por el 90 por ciento de Cuyo.

La disminución de las tasas de interés y el valor de los activos debido a la inflación, junto con los gastos de atención médica, siguen siendo las principales preocupaciones en la jubilación.

Tabla 12 — Preocupaciones Clave sobre la Jubilación

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Riesgo Longevidad							
Posibilidad de que usted o su cónyuge / compañero (a) tengan una longevidad mayor que la de sus activos	51.3%	52.5%	57.1%	50.9%	46.1%	49.4%	51%
Subsistencia de su cónyuge / compañero (a) si usted va a faltar primero	61.4%	75.0%	68.6%	61.4%	62.4%	60.5%	62%
Su propio sustento si su cónyuge / compañero (a) viene a faltar primero	57.4%	55.0%	62.9%	61.4%	55.3%	59.3%	58%
Riesgo de Salud y Cuidado a Largo Plazo							
Poder pagar los costos de salud no cubiertos por un plan de salud suplementario	81.8%	77.5%	91.4%	86.8%	85.1%	87.7%	83%
Encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados / hogar de ancianos	58.9%	60.0%	74.3%	64.0%	63.1%	60.5%	61%
Una enfermedad crónica puede drenar las economías de toda mi vida	78.6%	72.5%	80.0%	78.9%	73.0%	72.8%	77%
Cuidar a las personas mayores	64.4%	52.5%	77.1%	70.2%	66.0%	65.4%	65%
Riesgo de Políticas Públicas							
El gobierno o la empresa reducirán los beneficios de salud o de seguro de salud	82.3%	82.5%	88.6%	80.7%	83.7%	81.5%	82%
El gobierno o la empresa reducirán la pensión	79.9%	82.5%	80.0%	83.3%	80.1%	72.8%	80%
Una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno	69.6%	72.5%	68.6%	71.9%	68.1%	67.9%	70%

Nota: 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."

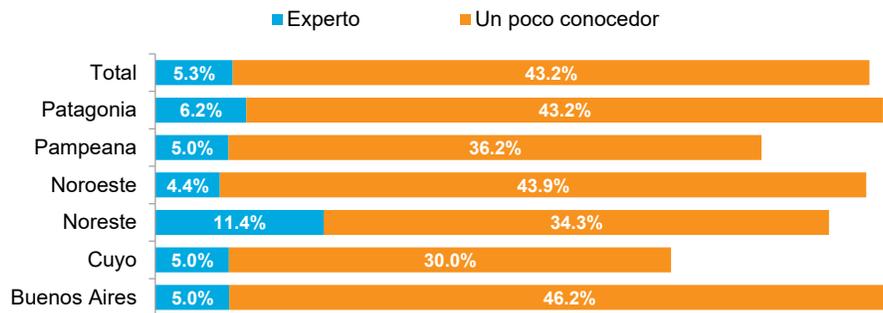
Table 12 — Preocupaciones Clave sobre la Jubilación (continuación)

	Buenos Aires	Cuyo	Northeast	Northwest	Pampeana	Patagonia	Total
Riesgos Económicos y de Mercado							
El valor de su ahorro y activos puede no ser capaz de seguir la inflación del período	81.6%	80.0%	82.9%	81.6%	80.1%	85.2%	82%
Aumento de impuestos	86.6%	90.0%	91.4%	87.7%	89.4%	81.5%	87%
Desaceleración prolongada del mercado de valores	58.9%	62.5%	74.3%	67.5%	57.4%	61.7%	61%
Caída en las tasas de interés	61.2%	55.0%	77.1%	67.5%	63.8%	63.0%	63%
Aumento de la inflación	90.0%	92.5%	94.3%	91.2%	88.7%	87.7%	90%
Alza en el precio del dólar (Colombia)	0	0	0	0	0	0	0
Continuar trabajando después de retirarme (LEA)	69.7%	65.0%	74.3%	66.7%	67.4%	60.5%	68%
Legado a Familiares y otros Relacionados							
Incapacidad para encontrar o mantener un empleo durante la jubilación	66.7%	60.0%	62.9%	66.7%	59.6%	63.0%	65%
Todavía no he comenzado la planificación para la jubilación	53.7%	69.2%	48.5%	59.2%	50.5%	55.0%	54%
Posibilidad de no poder dejar dinero para los hijos u otros herederos	55.4%	57.5%	74.3%	64.0%	59.6%	50.6%	57%
Posibilidad que mis hijos no cuiden de mí y de mi cónyuge durante el período de jubilación	47.7%	55.0%	57.1%	50.0%	48.9%	56.8%	49%
Mis hijos pertenecen al grupo "Ni Ni" (Ni trabajan, ni estudian — y aún dependen económicamente de los padres ya siendo adultos.)	30.9%	30.0%	40.0%	32.5%	22.7%	27.2%	30%

Nota: De las tres opciones de "preocupación principal," "preocupación secundaria," y "no es una preocupación," los resultados anteriores representan un resultado resumido de "preocupación principal" y "preocupación secundaria."

Figura 25 — Autoevaluación sobre el Conocimiento de Inversiones o Productos Financieros

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



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

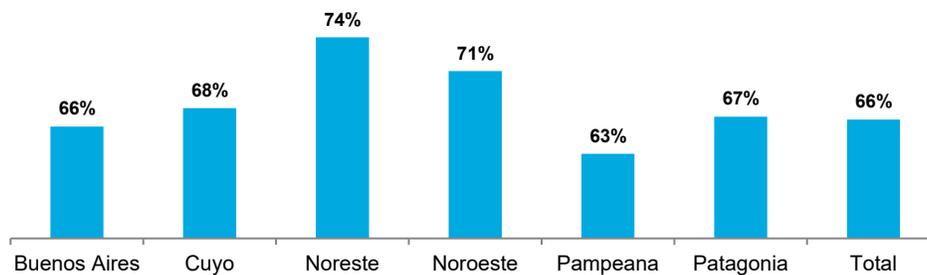
La mayoría de los encuestados reconocen su responsabilidad de generar sus propios ingresos de jubilación y no buscan el asesoramiento externo de profesionales para la planificación de la jubilación. Con base en sus autoevaluaciones, casi 5 de cada 10 encuestados afirmaron tener bastante conocimiento sobre inversiones o productos financieros (ver Figura 25). Los consumidores de Buenos Aires y Patagonia afirmaron tener más conocimiento en comparación con los encuestados de Cuyo y Pampeana. Es importante tener en cuenta que estas respuestas son autoevaluaciones. Es posible que, si bien los encuestados conocen las opciones de inversión disponibles en el mercado, es posible que no tengan la capacidad de comprender, analizar e invertir con éxito en productos de inversión a largo plazo.

Los consumidores de Argentina expresan un nivel relativamente alto de confianza en su capacidad para tomar decisiones financieras y de inversión, y un significativo 66 por ciento de los encuestados expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación (ver Figura 26). Los encuestados, particularmente del Noreste, expresaron un gran interés en las anualidades.

El nivel de interés en convertir activos de una porción o una porción adicional de activos en una anualidad de jubilación garantizada de por vida fue particularmente alto entre el segmento de trabajadores y prejubilados, especialmente de Cuyo y Pampeana.

Figura 26 — Disposición para Convertir una Porción de Activos en una Anualidad

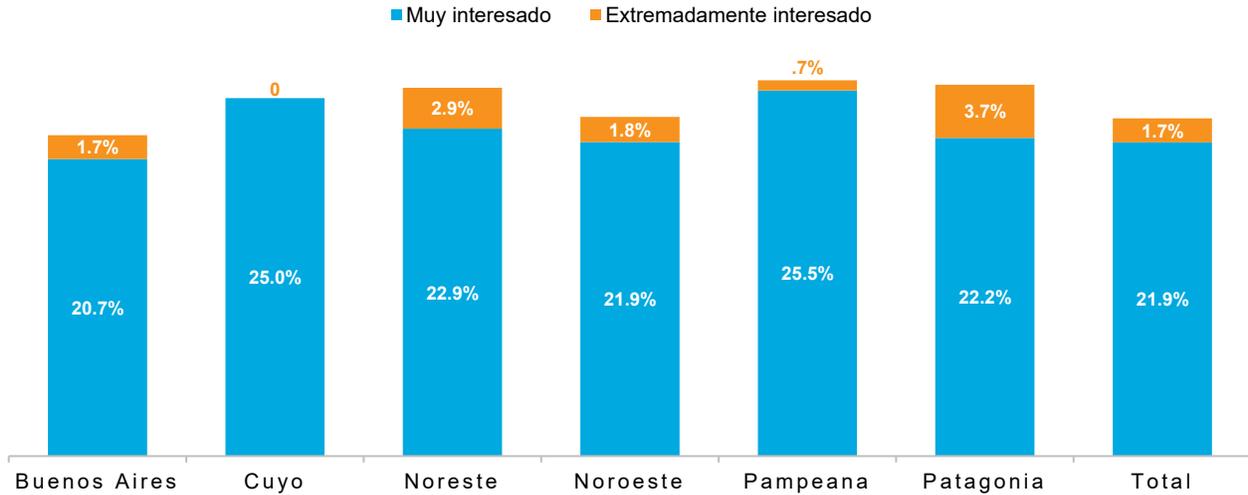
Respondiendo a la pregunta: *las anualidades pueden proporcionar un flujo de ingresos de por vida a cambio de un pago de la prima. Por lo general, las personas ya no tienen acceso a los activos utilizados para pagar la anualidad una vez que se compra. ¿Consideraría convertir una parte de sus activos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



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

Figura 27 — Interés en Comprar una Anualidad con Impuestos Diferidos

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



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

Algunos de los encuestados también expresaron un alto nivel de interés en diferir sus pagos de impuestos a una anualidad con impuestos diferidos (Figura 27). El nivel general de interés en las anualidades con impuestos diferidos fue bastante alto en todos los encuestados. En general, en Argentina el 23,6 por ciento declaró que están muy interesados o extremadamente interesados en las anualidades con impuestos diferidos, y Patagonia, Noreste y Pampeana expresó un nivel de interés ligeramente mayor. A través de las generaciones, los jóvenes trabajadores y pre jubilados estaban bastante más interesados que los jubilados.

Tabla 13 — Método Preferido para Obtener Información

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Talleres y / o seminarios	4.5%	2.5%	5.7%	5.3%	4.3%	13.6%	5.3%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	6.2%	0	2.9%	7.0%	2.1%	12.3%	5.8%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	19.6%	20.0%	22.9%	17.5%	14.2%	12.3%	18.1%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	9.2%	7.5%	14.3%	10.5%	7.1%	13.6%	9.5%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	9.2%	10.0%	5.7%	5.3%	6.4%	12.3%	8.5%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	21.2%	22.5%	11.4%	18.4%	21.3%	25.9%	21.0%
Redes sociales / sitios de redes	20.2%	12.5%	25.7%	17.5%	20.6%	21.0%	19.9%
Aplicaciones para móviles	9.7%	5.0%	11.4%	11.4%	7.8%	13.6%	9.8%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	37.0%	20.0%	40.0%	36.0%	36.9%	44.4%	36.9%
Internet / finanzas	48.2%	42.5%	34.3%	44.7%	48.2%	49.4%	47.2%
Sitios web	36.8%	22.5%	28.6%	35.1%	38.3%	40.7%	36.3%
Libros, revistas y periódicos	17.2%	20.0%	22.9%	17.5%	18.4%	27.2%	18.5%
Programas de televisión o radio	18.1%	27.5%	20.0%	17.5%	17.7%	16.0%	18.2%
De ningún lugar, no sé de dónde	13.9%	20.0%	11.4%	16.7%	11.3%	18.5%	14.4%

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

Los canales / métodos digitales, junto con la familia, amigos o compañeros de trabajo, son la fuente principal de información sobre inversiones, productos financieros o planificación de la jubilación.

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

Con este fin, este estudio identifica comportamientos de planificación de la jubilación y preferencias de productos. Mucho antes de que los consumidores tomen la decisión de comprar anualidades / otros productos financieros para ingresos de jubilación, tendrían que comunicarse con diferentes fuentes para obtener información sobre las opciones de inversión y las características relacionadas del producto (consulte la Tabla 13). Donde el 59 por ciento planea la jubilación por su propia cuenta, como en Argentina, es muy necesario que la industria entregue información de fácil entendimiento y acceso. Es igualmente crítico que la información sea precisa y ayude a los consumidores a tomar medidas para un resultado positivo de jubilación.

Los canales digitales se han convertido en una de las fuentes populares de información para los encuestados, y casi la mitad de ellos llegan a sitios web financieros para sus necesidades de información. De hecho, los sitios de redes sociales también son muy preferidos, especialmente entre la generación más joven en comparación con la cohorte de mayor edad. Por lo tanto, en lugar de ofrecer métodos tradicionales de comunicación y educación la industria necesita repensar cómo compartir la información de planificación de productos y jubilación.

Tabla 14 — Utilidad de la Información Obtenida de Diferentes Canales o Métodos

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

Métodos/Canales	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Internet / finanzas	25.8%	21.9%	6.5%	23.2%	22.4%	25.8%	24.2%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	14.4%	25.0%	12.9%	10.5%	10.4%	4.5%	13.0%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	19.2%	6.3%	29.0%	25.3%	20.8%	18.2%	19.9%
Sitios web	12.4%	21.9%	9.7%	9.5%	14.4%	12.1%	12.6%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	5.8%	6.3%	6.5%	4.2%	6.4%	9.1%	6.0%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	2.7%	3.1%	3.2%	3.2%	0.8%	3.0%	2.5%
Redes sociales / sitios de redes	4.1%	0	9.7%	3.2%	3.2%	6.1%	4.1%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	1.9%	6.3%	3.2%	2.1%	4.8%	6.1%	2.9%
Libros, revistas y periódicos	4.1%	0	9.7%	5.3%	7.2%	6.1%	4.9%
Programas de televisión o radio	4.5%	3.1%	3.2%	4.2%	4.0%	4.5%	4.3%
Talleres y / o seminarios	0.8%	0	0	2.1%	0.8%	3.0%	1.0%
Aplicaciones para móviles	1.4%	3.1%	3.2%	4.2%	1.6%	1.5%	1.9%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	1.2%	0	0	2.1%	0	0	0.9%

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



Los consumidores indicaron que la información de Internet / sitios web financieros es muy útil y es la primera opción para obtener información del producto (Tabla 14). Además de la familia, amigos o compañeros de trabajo, los consumidores argentinos prefirieron comunicarse con asesores financieros / planificadores / agentes de seguros para obtener información. Estos asesores / planificadores / agentes de seguros son profesionales capacitados. Se espera que tengan un sólido conocimiento del producto y lo entreguen de una manera clara y fácil de entender. Su experiencia aumenta el valor del contacto humano y una conversación cara a cara, y su impacto no se puede descartar.

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

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

Les pedimos a nuestros encuestados que compartan sus preferencias, además de las cuestiones de costo, para las características de los productos financieros o las inversiones que podrían utilizarse para generar ingresos en la jubilación. Los consumidores mostraron fuertes preferencias por ingresos de renta ajustada por inflación e ingresos por renta que tenga el potencial de crecer con el mercado.

Específicamente, los encuestados también tienen afinidad con las características que garantizan ingresos de por vida, ingresos y características que ofrecen retornos garantizados de las inversiones.

También hubo ciertas preferencias fuertes que varían según las regiones. Por ejemplo, Noroeste expresó una mayor preferencia por las características del producto que permiten cambios en los montos de ingresos a medida que cambian las necesidades y los ingresos ajustados por inflación. A los encuestados del Noreste les gustaría tener productos donde los ingresos tengan el potencial para el crecimiento del mercado.

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

En toda Argentina, los consumidores indicaron una preferencia por características de producto más conservadoras de ingresos garantizados y renta ajustada por la inflación.

Tabla 15 — Características del Producto Más Preferidas

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Renta vitalicia garantizada	51.5%	52.5%	51.4%	48.2%	46.8%	50.6%	50.4%
Renta ajustada por la inflación	58.4%	60.0%	60.0%	62.3%	64.5%	56.8%	59.7%
Renta que permanecerá igual o fija durante todo el período de jubilación	34.6%	32.5%	42.9%	28.9%	34.8%	33.3%	34.1%
Renta que tiene potencial de crecer con el mercado	51.0%	50.0%	65.7%	52.6%	54.6%	50.6%	52.1%
Renta que continuará después de mi fallecimiento o del fallecimiento de mi cónyuge	43.3%	60.0%	54.3%	42.1%	46.8%	44.4%	44.8%
Importe de renta que puede ser modificado a medida que mis necesidades cambian	45.3%	47.5%	45.7%	53.5%	50.4%	42.0%	46.8%
Renta que puede ser convertida en una cantidad por la suma total	28.1%	35.0%	31.4%	23.7%	24.1%	33.3%	27.8%
Inversión inicial que se conserva o se protege	43.3%	52.5%	51.4%	50.9%	46.8%	48.1%	45.7%
Control sobre cómo se gestionan las inversiones	44.8%	42.5%	54.3%	44.7%	47.5%	43.2%	45.3%
Inversión con retorno garantizado	51.2%	47.5%	48.6%	52.6%	48.9%	44.4%	50.2%
Dinero para herederos o para instituciones de caridad póstumamente	27.3%	27.5%	31.4%	23.7%	29.8%	19.8%	26.8%
Capacidad de hacer retiros de valores que exceden el monto regular de la renta	31.3%	32.5%	28.6%	28.1%	31.2%	37.0%	31.3%
Opción para recibir pagos predefinidos de anualidades en moneda extranjera (por ejemplo, USD, AUD)	45.5%	45.0%	45.7%	46.5%	46.8%	40.7%	45.4%
Prima Única	21.7%	17.5%	20.0%	19.3%	14.9%	14.8%	19.7%
Prima Nivelada	18.4%	20.0%	14.3%	15.8%	21.3%	19.8%	18.5%
Prima creciente	27.6%	17.5%	20.0%	22.8%	25.5%	33.3%	26.6%
Beneficios fiscales	37.5%	30.0%	28.6%	29.8%	34.0%	37.0%	35.5%
Opción para retirar todo el dinero como suma y administrar por su cuenta.	36.5%	37.5%	42.9%	29.8%	35.5%	38.3%	36.0%

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

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

Los bancos surgieron como el canal más preferido para comprar productos de jubilación.

Tabla 16 — Top 5 Canales para Productos de Jubilación

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Banco	51.3%	52.5%	51.4%	53.5%	51.8%	40.7%	50.8%
Corredor / consultor financiero (vende múltiples productos)	12.5%	10.0%	5.7%	5.3%	7.8%	3.7%	10.0%
Compañía de seguros	11.2%	12.5%	14.3%	16.7%	11.3%	17.3%	12.5%
A través del sitio web de la compañía	6.5%	2.5%	11.4%	3.5%	7.8%	8.6%	6.5%
Corredor de una Compañía de Previsión Privada	5.2%	5.0%	2.9%	5.3%	7.8%	11.1%	5.9%
Corredor específico de una compañía de seguros	3.2%	2.5%	0	2.6%	5.7%	4.9%	3.5%
Sitios de comparación de las ofertas de seguros	3.0%	0	0	2.6%	2.8%	3.7%	2.8%
Aplicaciones para móviles	2.3%	0	2.9%	4.4%	0.7%	1.2%	2.2%
Por Correos	1.5%	7.5%	2.9%	4.4%	1.4%	2.5%	2.2%
Por teléfono	0.5%	2.5%	5.7%	0	0	1.2%	0.7%

Nota: Cuyo tuvo también en cuarto lugar las llamadas telefónicas y en Noreste y Noroeste también cuarto lugar Compañía de Pensiones

Los bancos son el canal preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los canales compañías de seguro y corredores. Incluso, los canales on-line no fueron preferidos. El Noreste indicó que una preferirían cercana al 11 por ciento. Con la penetración de Internet en Argentina, los canales on line supuestamente podrían haber tenido mayor popularidad.

Mantener la salud física y el bienestar sigue siendo una prioridad para la mayoría.

Sin embargo, a través de todas estas inversiones e inquietudes de productos, cada uno de los encuestados tiene sus objetivos únicos que lograr en la jubilación (Tabla 17). La principal prioridad entre los encuestados fue mantener una buena salud y bienestar. También expresaron un fuerte deseo por viajar más, pasar más tiempo con amigos y familiares y poder dar una solución satisfactoria a la cuestión de los cuidados durante los últimos años de mi vida, cuando se encuentre totalmente dependientes. Una minoría expresó el deseo de mudarse de sus hogares a comunidades para personas jubiladas u hogares de ancianos.

Tabla 17 — Aspectos Importantes de la Vida de Jubilación

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Mantener mi salud física y bienestar	77.1%	70.0%	74.3%	71.1%	79.4%	74.1%	76.1%
Viajar más	61.9%	50.0%	57.1%	50.9%	64.5%	70.4%	61.1%
Pasar más tiempo con amigos y familiares	58.2%	57.5%	60.0%	61.4%	58.9%	49.4%	58.0%
Poder dar una solución satisfactoria a la cuestión de los cuidados durante los últimos años de mi vida, cuando me encuentre totalmente dependiente	55.0%	55.0%	45.7%	50.9%	52.5%	56.8%	54.0%
Permanecer en mi residencia actual	43.3%	50.0%	57.1%	40.4%	46.8%	35.8%	43.6%
Aprender una nueva habilidad / hobby	38.3%	35.0%	37.1%	36.8%	31.9%	38.3%	37.1%
Poder apoyar a mi familia financieramente	37.0%	62.5%	51.4%	35.1%	43.3%	37.0%	39.1%
Cambiarme a otra zona para tener condiciones de vida adecuadas (mejor clima, costos e instalaciones)	25.3%	30.0%	28.6%	21.9%	20.6%	19.8%	24.1%
Ahorrar para dejar un legado	20.9%	25.0%	40.0%	22.8%	23.4%	18.5%	22.1%
Unirme a algún tipo de grupo / actividad / comunidad para jubilados	18.2%	25.0%	22.9%	19.3%	16.3%	22.2%	18.8%
Cambiarme a un condominio para ancianos (conjunto residencial exclusivo para ancianos con infraestructura, servicios de salud y cuidadores)	8.5%	7.5%	20.0%	6.1%	4.3%	9.9%	8.1%
Cambiarme a una comunidad para jubilados	6.9%	2.5%	14.3%	5.3%	2.1%	11.1%	6.4%

Nota: los resultados representan respuestas "Muy importantes" de las opciones generales: "Nada importante," "Importante" y "Muy importante."

Oportunidades para la Industria

La industria tiene una oportunidad significativa, y responsabilidad, de ayudar a abordar la brecha inminente de fondos de jubilación y desarrollar y entregar algunos de los productos que los consumidores han identificado en este estudio. Las ideas de esta investigación del consumidor apuntan a oportunidades convincentes para que la industria de servicios financieros las explore. Algunos de ellos son los siguientes:

Responsabilidad: más de 36 por ciento de los encuestados en Argentina consideran que es su propia responsabilidad financiar su jubilación. Sin embargo, hay cierta diferencia entre generaciones. La proporción de encuestados que consideran que es su propia responsabilidad es mucho mayor entre los trabajadores jóvenes y prejubilados (35 por ciento) que entre los jubilados (29 por ciento). Este hallazgo sugiere un cambio en la mentalidad de las nuevas generaciones, donde la generación más joven está dispuesta a ser proactiva y atender sus necesidades futuras, ya que entre quienes se alaron querer depender del gobierno para obtener ingresos posteriores a la jubilación, 30 por ciento eran trabajadores jóvenes. De los que se alaron dependencia de empleadores anteriores el 43 por ciento eran jóvenes. La industria necesita aprovechar esta oportunidad y ayudar a las personas a construir un fondo de jubilación.

Planificación de la jubilación: Alrededor del 27,4 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre la planificación de la jubilación, lo que indica que casi un cuarto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable y que no se está aprovechando verdaderamente la presencia del bono demográfico. Cerca de un tercio de los encuestados indicó que no trabajan con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las regiones del Noreste, especialmente entre trabajadores jóvenes (30–45 años) con un 83 por ciento, y pre-jubilados (46–60 años) de

Pampeana donde el 44 por ciento no consultan a asesores especializados para obtener información financiera, lo que indica claramente la necesidad que existe en el mercado de educar a este segmento de población sobre la necesidad del ahorro a largo plazo con instrumentos adecuados.

Aspiración clave: mantener una buena salud y bienestar fue una de las principales prioridades entre los encuestados. También expresaron un fuerte deseo de pasar más tiempo con amigos y familiares y les gustaría viajar. Estos objetivos no son imposibles de alcanzar, siempre que las personas comiencen a ahorrar.

Dilación: aunque es baja la proporción de quienes consideran que es su responsabilidad planificar la jubilación, 4 de cada 10 encuestados lamentan haber retrasado el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para la jubilación. El sentimiento de arrepentimiento es bastante alto entre los prejubilados, donde el 40 por ciento dice que lamenta retrasar la planificación de la jubilación. Estos arrepentimientos también sugieren que las personas a menudo calculan mal cuánto tiempo necesitan para ahorrar e invertir, solo para darse cuenta a una edad posterior que no han ahorrado lo suficiente. Ciertamente necesitan algunos consejos de profesionales que puedan guiarlos. A pesar de que las personas estuvieron dispuestas a asumir la responsabilidad, es posible que no tengan suficiente "conocimientos financieros" para comprender el impacto de comenzar a ahorrar tarde. Aquí es donde la industria tiene que guiar a las personas sobre cuándo comenzar, cómo comenzar y las posibles áreas de inversión.

Brecha de fondos para la jubilación: Un 67 por ciento de los encuestados en Argentina anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplen 60 años, y 33 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Noroeste y Noreste esperaban



una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras partes del país. Los encuestados sobreestimaron la esperanza de vida a los 60 años en alrededor de un 11 por ciento, lo que implica que la brecha de financiamiento para la jubilación es un poco menor de lo que esperan. Los encuestados esperaban vivir alrededor de 21.5 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad, de 19.3 años. Es posible que se esté en medio del bono demográfico y las urgencias no sean tan visibles hoy, pero la inacción y no tomar los pasos correctos para asegurar su jubilación no deben seguir siendo la norma. La industria debe intervenir para capacitar a asesores financieros y otros canales masivos para proporcionarles herramientas para evaluar las necesidades individuales de jubilación. Solo entonces la industria puede comenzar a cerrar la brecha de fondos de jubilación. Una brecha de esta importancia presenta una gran oportunidad para que la industria aumente su participación en los negocios en un mercado relativamente sin explotar con un enorme potencial.

Sobreestimar la esperanza de vida: En algunas partes del mundo, se suele subestimar la esperanza de vida, lo que empeora las cosas, pues implica que la brecha de fondos para la jubilación suele ser mayor de lo que se anticipa. Esto no solo afecta los ingresos de jubilación necesarios sino también los gastos de atención médica en la jubilación. En el caso de Argentina es lo contrario, la mayoría sobreestima la esperanza de vida. Es decir, esperan vivir más de lo que realmente viven. Aunque la mayoría de los encuestados en Argentina esperan una brecha inminente en los fondos de jubilación al cumplir 60 años, el hecho de encontrarse en medio del bono demográfico puede hacer olvidar que se enfrentan a desafíos únicos y tener razones válidas para preocuparse por la jubilación. Más del 82 por ciento de los encuestados se preocuparon por el hecho de que el valor de los ahorros y los activos podría no mantenerse al día con la inflación. Además, también les preocupa que el gobierno o la empresa reduzcan los beneficios de salud o de seguro de salud.

Disposición a comprar anualidades: un significativo 66 por ciento de los encuestados expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación (ver Figura 26). Los encuestados, particularmente del Noreste, expresaron un gran interés en las anualidades. El nivel de interés en convertir activos de una porción o una porción adicional de activos en una anualidad de jubilación garantizada de por vida fue particularmente alto entre el segmento de trabajadores y prejubilados, especialmente de Cuyo y Pampeana. El hecho de que los consumidores estén dispuestos a invertir en dichos productos, siempre y cuando sus preocupaciones se resuelvan a través de estos productos, representa una oportunidad potencialmente histórica para la industria.

Características de los productos preferidos: Los consumidores mostraron fuertes preferencias por ingresos de renta ajustada por inflación e ingresos por renta que tenga el potencial de crecer con el mercado. Específicamente, los encuestados también tienen afinidad con las características que garantizan ingresos de por vida, ingresos y características que ofrecen retornos garantizados de las inversiones. La clave para una planificación exitosa de la jubilación es comenzar temprano y terminar ahorrando lo suficiente. Teniendo en cuenta el hecho de que Argentina se encuentra en pleno bono demográfico, los consumidores y la industria tienen mucho tiempo para prepararse y actuar.

Canales preferidos para comprar: Los bancos son el canal preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los canales compañías de seguro y corredores. Incluso, los canales on-line no fueron preferidos. El Noreste indicó que lo preferirían en torno al 11 por ciento. Con la penetración de Internet en Argentina, los canales on line supuestamente podrían haber tenido mayor popularidad.

Apéndice

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

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

Tabla A-1 — Encuestados por Estado de Trabajo

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Tengo trabajo remunerado y a tiempo completo	52.5%	47.5%	54.3%	60.5%	55.3%	50.6%	53.5%
Tengo trabajo autónomo / o negocio familiar y a tiempo completo	18.4%	12.5%	25.7%	16.7%	14.2%	13.6%	17.2%
Tengo trabajo de medio tiempo	8.5%	5.0%	14.3%	8.8%	9.2%	9.9%	8.8%
Tengo trabajo de medio tiempo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja medio tiempo)	5.0%	7.5%	0	5.3%	5.0%	6.2%	5.1%
Tengo trabajo a tiempo completo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja a tiempo completo)	2.7%	2.5%	0	0.9%	0.7%	1.2%	2.0%
Soy jubilado (a) sin trabajo remunerado (por ejemplo, recibe jubilación y no trabaja)	12.9%	25.0%	5.7%	7.9%	15.6%	18.5%	13.4%

Tabla A-2 — Encuestados por Tipo de Empleador

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Sector público (incluidas las instituciones públicas controladas por el gobierno)	30.3%	57.5%	42.9%	33.3%	37.6%	38.3%	33.8%
Sector privado (empresa)	41.1%	10.0%	31.4%	39.5%	36.9%	33.3%	38.2%
PYME (pequeña o mediana empresa)	10.7%	20.0%	8.6%	14.0%	8.5%	11.1%	11.1%
Negocio propio / de familia	17.9%	12.5%	17.1%	13.2%	17.0%	17.3%	16.9%

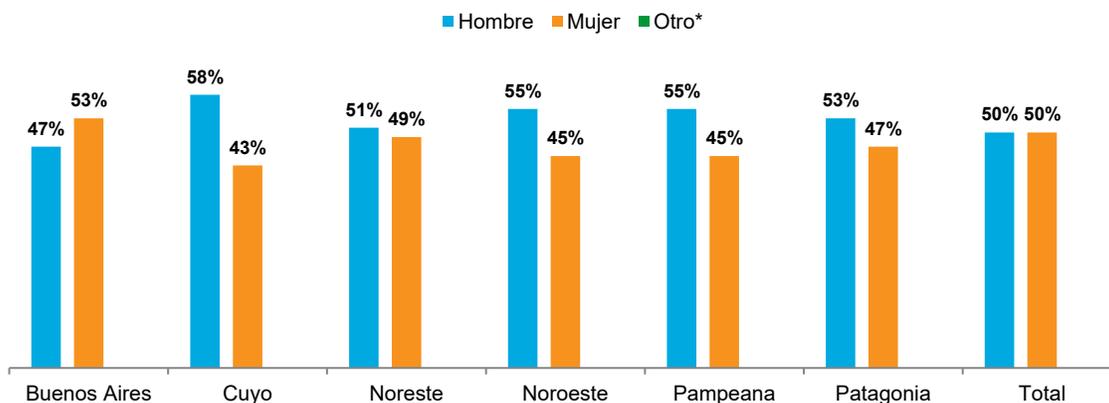
Tabla A-3 — Encuestados por Tamaño de Hogar

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

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
1	9.9%	7.5%	5.7%	7.0%	8.5%	4.9%	8.7%
2	24.6%	25.0%	25.7%	27.2%	27.7%	30.9%	25.9%
3	27.6%	20.0%	37.1%	27.2%	22.7%	23.5%	26.6%
4	24.6%	27.5%	20.0%	25.4%	27.0%	19.8%	24.6%
5	10.2%	15.0%	5.7%	6.1%	10.6%	17.3%	10.4%
6	1.8%	0	2.9%	5.3%	2.1%	3.7%	2.4%
7	0.8%	2.5%	2.9%	0	0.7%	0	0.8%
8	0.3%	2.5%	0.0%	0.9%	0.7%	0	0.5%
9	0	0	0	0.9%	0	0	0.1%

Figura A-1 — Encuestados por Género

Respondiendo a la pregunta: *¿Eres tú? . . .?*



*Ningún encuestado identificado como "Otro".

Tabla A-4 — Encuestados por Urbano / RuralRespondiendo a la pregunta: *¿Cómo describirías el lugar donde vives?*

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Ciudad Grande	77.6%	62.5%	57.1%	38.6%	67.4%	51.9%	68.4%
Ciudad Media/Pequeña	20.6%	35.0%	40.0%	29.8%	31.9%	46.9%	26.6%
Pueblo	1.5%	0	2.9%	20.2%	0.7%	1.2%	3.5%
Rural	0.3%	2.5%	0	11.4%	0	0	1.6%

Tabla A-5 — Encuestados por Ingreso Total Anual antes de ImpuestosRespondiendo a la pregunta: *¿Cuál de los siguientes rangos describe el ingreso anual total antes de impuestos de su hogar? Incluya cualquier ingreso de ingresos laborales, inversiones, intereses, dividendos, seguridad social, pensiones, etc.*

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
9,501 AR\$ – 18,000 AR\$	0	0	0	0	0	0	0
18,001 AR\$ – 36,000 AR\$	24.9%	27.5%	28.6%	34.2%	23.4%	28.4%	26.3%
36,001 AR\$ – 80,000 AR\$	45.0%	50.0%	51.4%	40.4%	44.0%	35.8%	44.0%
80,001 AR\$ – 170,000 AR\$	20.1%	20.0%	11.4%	17.5%	21.3%	24.7%	20.0%
170,001 AR\$ – 240,000 AR\$	5.0%	0	0	5.3%	4.3%	4.9%	4.6%
240,000+ AR\$	5.0%	2.5%	8.6%	2.6%	7.1%	6.2%	5.2%

Tabla A-6 — Encuestados por Situación Actual de ViviendaRespondiendo a la pregunta: *¿Cuál es su situación actual de vivienda?*

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Soy dueño de mi departamento o casa	9.0%	22.5%	14.3%	7.9%	11.3%	7.4%	9.8%
Vivo en vivienda alqu	19.9%	15.0%	22.9%	18.4%	15.6%	16.0%	18.7%
Vivo con padres, otros familiares, amigos u otros parientes	4.8%	5.0%	8.6%	6.1%	2.1%	7.4%	5.0%
Otro, especificar	0.5%	2.5%	0	0	0	0	0.4%
Tengo casa propia sin hipoteca	65.7%	55.0%	54.3%	67.5%	70.9%	69.1%	66.1%

Table A-7 — Encuestados por Nivel de Educación

Respondiendo a la pregunta: ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su nivel más alto de educación?

	Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia	Total
Ninguna	0	0	0	0	0	0	0
Primaria	0.5%	0	0	0	0.7%	0	0.4%
Secundaria	20.4%	10.0%	14.3%	23.7%	17.0%	17.3%	19.4%
Terciaria no universitaria	15.2%	17.5%	14.3%	14.0%	17.7%	18.5%	15.8%
Universitaria	44.1%	57.5%	48.6%	48.2%	51.8%	45.7%	46.5%
Master o Doctorado	18.7%	12.5%	22.9%	12.3%	12.1%	17.3%	16.8%
Otras	1.0%	2.5%	0	1.8%	0.7%	1.2%	1.1%

Table A-8 — Detalle de la Subregión: Argentina

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

Buenos Aires	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Patagonia
Berisso	Albardon	Resistencia	Aguilares	Caleta Olivia	Bariloche
Buenos Aires	Barreal	Corrientes	Anta	Cipolletti	Nahuel Huapi
Catamarca	Formosa	General José de San Martín	Chivilcoy	Comodoro Rivadavia	Río Grande
Ciudad de Mar del Plata	Godoy Cruz	Puerto Tirol	Tartagal	Concepcion	Ushuaia
Coronel Brandsen	Las Heras	Quitilipi	Famaillá	Concordia	Viedma
Don Torcuato	Mendoza		Jujuy	Córdoba	Villa La Angostura
Ensenada	Posadas		La Caldera	Coronda	
Ezpeleta	Santa Lucía		Palpalá	El Calafate	
Garín	Trelew		Rosario de Lerma	Esquel	
Hurlingham	Tunuyan		San Fernando	General Roca	
José C. Paz			San Miguel de Tucumán	Granadero Baigorria	
Lanús			San Salvador de Jujuy	Los Antiguos	
Lomas de Zamora			Simoca	Neuquen	
Luján			Tafi Viejo	Paraná	
Mar del Plata			Villa Mazan	Pico Truncado	
Necochea			Yerba Buena	Puerto Deseado	
Palermo			Salta	Río Turbio	
Presidente Derqui				Rosario	
Ramos Mejía				Rosario del Tala	
San Justo				San Lorenzo	
San Miguel				Santa Fe	
Tigre				Toay	
Vicente López				Unquillo	
Vila Crespo				Villa Sarmiento	



Bibliografía

Mazzeo, V. (2014). Unidad Hogares y Familias, Cambios en los hogares y las familias en la Argentina durante la primera década del Siglo XXI. *Xxi, Siglo Apuntes, Serie Cuatrimestre, Segundo*. Retrieved from <http://demografiasocial.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/181/2014/09/Documento-n-5-Arino-Hogares-y-Familias.pdf>

Redondo, N., C. Massa, M. Belliard, I. Williams, and C. Jaroslavsky. (2013). *Esperanza de Vida Saludable en Argentina*. Retrieved from www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/7/sesd_01c03.xls

Rofman, R., and I. Apella. (2014). *Envejecimiento poblacional y desafíos económicos para la argentina en el mediano y largo plazo*.



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- 1219 (50700-10-404-21507)