

Enfoque en la Jubilación

CHILE



SERIE DE JUBILACIONES EN AMÉRICA LATINA



**SOCIETY OF
ACTUARIES®**



Enfoque en la Jubilación Chile

2019

Hernán Poblete Miranda

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

© 2020 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.

0285-0118 (50700-10-404-21511)





Contenidos

- Introducción..... 11
- Sobre la encuesta 13
- Transición Demográfica..... 14
- Fases de la Transición Demográfica 20
- Estructura de pensiones y desafíos 22
- Sostenibilidad de los sistemas de pensiones..... 23
- Jubilación desde la perspectiva de los consumidores 24
- Oportunidades para la Industria 49
- Apéndice..... 51



Tablas

Tabla 1 — División general de la muestra: subregión	13
Tabla 2 — División general de la muestra: Rango de Edad	13
Tabla 3 — División general de la muestra: Género	13
Tabla 4 — Ranking 2016 – Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica – Allianz.....	23
Tabla 5 — Dependencia financiera.....	24
Tabla 6 — Preocupaciones y acciones de jubilación - De acuerdo con las siguientes declaraciones	30
Tabla 7 — Fuente de ingresos anticipada o actual en la jubilación	32
Tabla 8 — Método para generar ingresos a partir de ahorros en la jubilación	37
Tabla 9 — Preocupaciones clave sobre la jubilación	40
Tabla 10 — Método preferido para obtener información sobre inversiones, productos financieros o planificación de jubilación	43
Tabla 11 — Utilidad de la información obtenida de diferentes canales o métodos	44
Tabla 12 — Características del producto más preferidas.....	46
Tabla 13 — Cinco primeros canales para productos de jubilación.....	47
Tabla 14 — Aspectos importantes de la vida de jubilación.....	48
Tabla A-1 — Encuestados por estado de trabajo	51
Tabla A-2 — Encuestados por tipo de empleador	51
Tabla A-3 — Encuestados por tamaño de hogar	52
Tabla A-4 — Encuestados por ingreso total anual antes de impuestos	52
Tabla A-5 — Encuestados por situación actual de vivienda	53
Tabla A-6 — Encuestados por nivel de educación.....	53



Figuras

- Figura 1 — Escenarios de Transición demográfica Incipiente a Avanzada 14
- Figura 2 — Pirámide de Población: 2015 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)..... 17
- Figura 7 — Fertilidad total (nacimientos vivos por mujer) 18
- Figura 8 — Índice de apoyo potencial 18
- Figura 9 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson 21
- Figura 10 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones 23
- Figura 11 — Entrevistados por autoridad de decisión 24
- Figura 12 — No trabajo con ningún profesional financiero para ayudar
con las decisiones financieras del hogar 25
- Figura 13 — Iniciativas sobre planificación de la jubilación 26
- Figura 14 — Quienes trabajan con profesionales financieros, trabajan con..... 27
- Figura 15 — Quienes compraron de un consultor internacional 28
- Figura 16 — Planificación de la jubilación 29
- Figura 17 — Responsabilidad principal de proporcionar fondos de jubilación 31
- Figura 18 — Plan de jubilación disponible a través del empleador actual, trabajo o profesión 33
- Figura 19 — Contribución actual o ha contribuido a cualquier plan de
ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador 34



Figura 20 — Parte de los ahorros para la jubilación de los hogares en los planes patrocinados por el empleador	34
Figura 21 — Extensión de las contribuciones coincidentes del empleador.....	35
Figura 22 — Adecuación de los ingresos de una pensión patrocinada por el empleador o de una pensión social para cubrir gastos básicos en la jubilación.....	35
Figura 23 — Jubilación y planificación de la jubilación	38
Figura 24 — Lamento retrasar el ahorro para la jubilación	38
Figura 25 — Brecha anticipada en los fondos de jubilación	39
Figura 26 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 años versus Actual expectativa de vida a los 60.....	39
Figura 27 — Autoevaluación sobre el conocimiento de inversiones o productos financieros	41
Figura 28 — Disposición para convertir una porción de activos en una Renta Vitalicia	42
Figura 29 — Interés en comprar una Renta Vitalicia con impuestos diferidos	42

Resumen Ejecutivo

Chile se encuentra en medio de un rápido proceso de transición demográfica sin precedentes, su población está envejeciendo más rápido que el resto de los países de la región, y aunque es inevitable este proceso, es la velocidad de transición el motivo especial de preocupación. Chile necesita prepararse en forma rápida y mejor para enfrentar con éxito los desafíos de financiar la jubilación de millones de personas que esperan ver satisfechas sus necesidades en ese periodo.

Dentro del contexto de las reformas emprendidas por distintos gobiernos los últimos 20 años, la mayoría de la población aún no está cubierta por pensiones integrales que proporcionen ingresos de reemplazo adecuados. Y como se verá más adelante, esa falta de cobertura puede ser un factor que posiblemente contribuya a la baja clasificación de Chile en el Índice de Sostenibilidad de Pensiones de Allianz.

Los resultados del estudio muestran que cerca del 44 por ciento de los encuestados considera que es su responsabilidad financiar la jubilación; esta cifra es ligeramente mayor entre los encuestados de la región Sur, donde alrededor del 48 por ciento asumió como propia esa responsabilidad. El indicador también es significativo entre los trabajadores jóvenes: el 39 por ciento de ambos grupos declaró que es su responsabilidad financiar la jubilación.

Los datos recabados por este primer estudio LIMRA SOA en Chile, permiten suponer que una parte importante de los trabajadores jóvenes, prejubilados y jubilados no han podido o no podrán ahorrar lo suficiente para la jubilación. Ochenta y seis por ciento de estas personas dijeron que dependerán de la seguridad social (Sistema de AFP, seguridad social, en tanto es el principal pilar del sistema de pensiones chileno de capitalización individual), y que se encuentra en una profunda crisis de legitimidad en momentos de coyuntura de crisis social y en donde se están cuestionando sus fundamentos.

La media de pensiones que está pagando el sistema es de 700 dólares mensuales, muy por debajo de las expectativas sembradas desde el comienzo del sistema en 1981. El desfase entre operación exitosa a nivel

financiero y expectativas de los clientes nunca fue tan grande como en octubre de 2019, fecha del inicio de la explosión social que sacude a Chile todavía.

Las expectativas de los consumidores deben entenderse como las más relevantes. De hecho, algo dejó de hacerse para que casi el 50 por ciento de los encuestados no lamenten retrasar el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para ella. En otras palabras, casi la mitad de los trabajadores no tienen el horizonte de la jubilación entre sus principales objetivos financieros.

Sin embargo, cuando son consultados directamente, alrededor del 59 por ciento de todos los encuestados temen una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y solo alrededor del 41 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos necesarios para llevar una vida jubilada cómoda. ¿Es correcta esa expectativa? ¿Efectivamente ese 41 por ciento de personas va a lograr contar con los fondos necesarios para llevar una vida cómoda de jubilados?

A pesar de estas incertezas y desconocimiento, la mayoría de los encuestados no buscan ayuda de un profesional experto. Posiblemente porque no los hay, o bien porque son escasos en el "territorio" y es necesario salir a buscarlos. De ahí la necesidad de ser proactivos y aprovechar la tecnología para llegar a mayor cantidad de personas.





Desde el lado lleno del vaso, el 80 por ciento de los participantes en el estudio, declaró que está dispuesto a convertir una parte de sus activos en rentas vitalicias y así generar ingresos de jubilación.

Este hallazgo viene a confirmar el enorme potencial sin desarrollar que existe sobre las características y necesidades que cubre este producto. Principalmente, sobre las necesidades de personas cuya edad se extenderá más allá de lo que hoy es la expectativa de vida.

Además, los altos porcentajes de preocupación principal declarados en todas las edades frente a continuar trabajando después de jubilarse, sumado a mantener la salud física y bienestar, y resolver el cuidado de los últimos años de vida y dependencia total, son todos indicadores evidentes de la conciencia que puede realmente existir en la población sobre los efectos de la longevidad.

Por ejemplo, un riesgo totalmente conciente entre los consumidores: el 80 por ciento indicó que su fuente de ingresos esperada o actual en la jubilación es o será el salario proveniente de empleo a tiempo completo o medio período.

Los consumidores están mostrando una fuerte preferencia por características de producto más conservadoras, rasgos que impliquen rendimientos predecibles y preserven el capital.

También mostraron un fuerte deseo de obtener ingresos garantizados de por vida, protección de inversión principal y retornos fijos.

Los bancos continúan siendo el canal preferido para comprar productos de ingresos de jubilación, y en todas las subregiones fueron seleccionados como el principal canal de distribución.

Introducción

En el medio de un proceso de transición demográfica, la población chilena está envejeciendo más rápido que el resto de los países de la región, y aunque es inevitable este proceso, es la velocidad de transición el motivo especial de preocupación. Chile necesita prepararse en forma rápida y mejor para enfrentar con éxito los desafíos de financiar la jubilación de millones de personas que no verán satisfechas sus pensiones con el actual sistema de capitalización individual.

En las últimas décadas, la población de Chile (18 millones en 2019) ha venido entrando en un preocupante (por lo acelerado) proceso de transición demográfica, y experimentando rápidos descensos en la fertilidad con un aumento sustantivo de la longevidad: Chile es el único país de la región que supera los 80 años de esperanza de vida media. Mientras tanto, por el otro lado, las mujeres chilenas tienen hoy 1,82 hijos en promedio, proyectándose para el 2020 un descenso a 1,76. Por debajo de la media mundial.

Los menores de 15 años continuarán disminuyendo desde un 20,4 por ciento del total de la población, al 19,7 por ciento en el año 2020.

Los accesos más fluidos a los impactos del desarrollo de la medicina en los países desarrollados, su consecuente impacto en la operación de la cobertura de servicios de salud, distintas condiciones sociales y culturales que sus padres, y posiblemente una mejor calidad de vida, son algunas de las posibles causas de alcanzar más años de vida.

En comparación con otros mercados latinoamericanos, la edad promedio en Chile ha crecido en un 33 por ciento los últimos 35 años, alcanzando en 2019 la media de 36 años. Es la más alta de entre los seis países considerados en este estudio. Desde 1960, que el elástico no ha dejado de expandirse. Se prevé que la esperanza de vida de las mujeres traspasará la barrera de los 90 años en 2030.

Junto con Cuba, la población chilena es la más envejecida de Latinoamérica. Los mayores de 60 años equivalen al 16,2% de la población y para 2050, las Naciones Unidas estima que ese porcentaje podría aumentar a 24,1%, superior a Europa (20,1 por ciento) y al resto del mundo (17,7 por ciento).

Entre 1950 y 2016 la esperanza de vida mejoró 22,2 años y posiblemente alcanzará los 85,4 años en 2050 -si es que la Genómica no se masifica en los próximos diez años y al erradicar las principales enfermedades que afectan hoy en día a gran parte del país, seremos testigos de un salto cuántico en la expectativa de vida, cambiando todos nuestros parámetros en forma drástica.

Es hora de que Chile comience a prepararse para enfrentar los desafíos de una fuerza laboral cada vez más envejecida, una mayor dependencia de la población en edad de trabajar y una posible desaceleración en el crecimiento económico; y todo debido a la longevidad de la población, ya que es probable que ejerza una inmensa presión sobre el rol económico y social del sistema de pensiones.

La relación de dependencia demográfica, que permite conocer el número de personas que no están en edad de trabajar (0 a 14 años y 65 años y más) y que dependen de las que sí están trabajando (15 a 64 años), disminuyó respecto de otras mediciones. Al contrario, la relación de dependencia de los mayores

¹ <https://gobierno.udd.cl/cpp/noticias/2018/10/09/chile-cada-vez-mas-viejo-edad-promedio-suba-a-36-anos-y-val-paraiso-lidera-como-la-region-mas-longeva-diario-financiero/> (consultado en noviembre de 2019)



progresivamente ha venido aumentado desde el año 1992, cuando por cada 100 personas en edad de trabajar había 10 personas dependientes mayores de 65 años. En 2017 la cifra subió a 17 mayores de 65 años dependientes por cada 100 personas en edad de trabajar (trabajadores jóvenes y pre jubilados).

Otros cambios sociales y económicos podrían agravar aún más los desafíos relacionados con la financiación de la jubilación. Si bien la economía chilena puede entrar en una baja significativa después del estallido de la crisis social del 18 de octubre de 2019, es posible que más población joven se reubique en áreas urbanas, dando lugar a más cambios en la estructura social tradicional del país. Ya se sabe que los Millennials también son la mayoría del total de los actuales trabajadores.

Además, la estructura de la familia chilena también ha cambiado de la norma de dos padres, abuelos y dos o tres hijos. La tendencia actual es una estructura familiar nuclear con menos hijos, debido a que las parejas,

incluidas las parejas del mismo sexo, deciden no tener hijos o retrasar la planificación familiar cada vez más.

Una parte importante de los ancianos chilenos suele depender de su familia y de sus hijos para financiar jubilación y cuidados. La estructura familiar cambiante tendrá un impacto en cómo las personas pasarán sus vidas de retiradas. A la larga, la urbanización reduce el tamaño del hogar, quizás dejando a los ancianos para que se las arreglen solos. Por ello es necesario un sistema de jubilación y pensión integral, adecuado y sostenible, que pueda ayudar a mantener las necesidades financieras futuras de los jubilados.

Este estudio identifica cómo los consumidores están planeando enfrentar sus desafíos de jubilación actuales o futuros y cuáles son sus aspiraciones. Es una extensión de la investigación de 2015-16 sobre la jubilación en Asia y 2019 en Latinoamérica; una colaboración entre la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA, cuyo objetivo es descubrir los desafíos que enfrentan los principales mercados del mundo.

Sobre la encuesta

El estudio sobre jubilación en Chile es parte de un proyecto de investigación colaborativa entre 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 cuatro subregiones de Chile: Norte, Centro, Sur y Región Metropolitana. La muestra se centró en los mismos tres segmentos demográficos del estudio matriz de jubilación para América Latina, que contempló además de Chile, a Argentina, Brasil, 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 están jubilados o es probable que se jubilen pronto.

Los datos se recopilaban 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, las tolerancias de riesgo y las preferencias de productos y características del producto.

- La encuesta en línea cubrió una muestra de 1054 encuestados en cuatro subregiones para demostrar la diversidad regional de la población (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: subregión

Región	Muestra
Norte (I, II, III, IV and XV)	87
Centro (V, VI, VII, VIII and IX)	337
Sur (X, XI, XII and XIV)	71
RM (Región Metropolitana)	559
Total	1,054

Tabla 2 – División general de la muestra: Rango de Edad

Rango de Edad	Muestra
30 – 45	87
46 – 60	338
61 – 75	335
Total	1,054

Tabla 3 – División general de la muestra: Género

Rango de Edad	Muestra
Masculino	535
Femenino	517
Otro	2
Total	1,054

Transición Demográfica

Chile se encuentra en una fase de transición demográfica avanzada. La edad promedio de la población chilena en 2019 es de 36 años; para 2030 es probable que sea de 39 años; y para 2050 es probable que continúe su ascenso y llegue a 45 años. Por lo tanto, el país experimentará un intenso proceso de envejecimiento de su población, lo que llevará al país a registrar aumentos importantes en el número de ancianos respecto de las personas en edad de trabajar. De hecho, el número de individuos que tienen 65 años y más por cada 100 personas en edad de trabajar (20 y 64 años) llegará en 2050 a 43 y subirá todavía más en 2075 a 61,2. Detrás de Corea del Sur (59,4) y Polonia (49), el alza de 44,2 puntos en seis décadas es la tercera más elevada del mundo y más alta que el promedio OCDE de 58.

Hacia finales de los años 60, la masificación del uso de anticonceptivos intra-uterinos y orales distribuida en forma amplia por medio de los servicios de salud del Estado, produjo que la mujer optara con éxito a la voluntad limitar la familia. Esta innovación revolucionaria que permitió a las mujeres construir proyectos personales y culturales distintos, al allanarse su incorporación al mundo laboral y desarrollar áreas de intereses distintos al ámbito familiar tradicional.

“Entre 1960 y 1997, la tasa de crecimiento chilena se redujo en 43 por ciento, lo que indica un descenso de la mortalidad y en especial, de la natalidad, que alteraron la composición y el volumen de personas por edades de la población. De ese modo, la tasa de crecimiento proyectada para 1995 – 2000 era de 1,4 por cien personas al año, con tasa de mortalidad general de 5,6 por mil y fecundidad estimada en 2,4 hijos por mujer en promedio. La población chilena observa un leve predominio de mujeres, representando ellas el 51% del total. La distribución por grupos de edad da cuenta del proceso gradual de envejecimiento. En el Censo de 1982 el 32% de la población era menor de 15 años, cifra que en 1992 bajó al 30, y que permite proyectar solamente un 23% para el año

2020. Por su parte los mayores de 65 que en 1982 eran el 5,8%, aumentaron al 6,1% el '92, en el 2000 son el 10% y se espera que continúen su incremento en los años venideros.

“Durante la segunda mitad del siglo XX Chile alcanzó bajos niveles de fecundidad asociados a también a baja mortalidad. En el caso chileno, la fecundidad es el agente de mayor peso en la composición de la población. Desde 1955 hasta 1962, la fecundidad de las chilenas era un poco superior a 5 hijos por mujer, ocurriendo el descenso más importante entre 1963 y 1980, de tal forma que en el año 1994 el promedio de hijos por mujer era de 2,6, valor relativamente estable desde hacía una década. Respecto a la mortalidad, se advierte su disminución desde hace más de 60 años. En el quinquenio 1970 – 75 la expectativa de vida era de 64 años para ambos sexos, en 1980 – 85 ascendió a 71 años, con diferencias a favor de las mujeres, mientras que en 1995 – 2000 es de poco más de 75 años, siendo 72 para los hombres y 78 para las mujeres. Uno de los aspectos más relevantes que ha contribuido a bajar la mortalidad general ha sido el descenso de la mortalidad infantil”.³

Figura 1 — Escenarios de Transición demográfica Incipiente a Avanzada

Escenario	Crecimiento	Países
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

² OCDE: Pensiones de un Vistazo; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Paris, 2017

³ <https://www.gerontologia.uchile.cl/docs/chien3.htm> (consultada en noviembre de 2019)

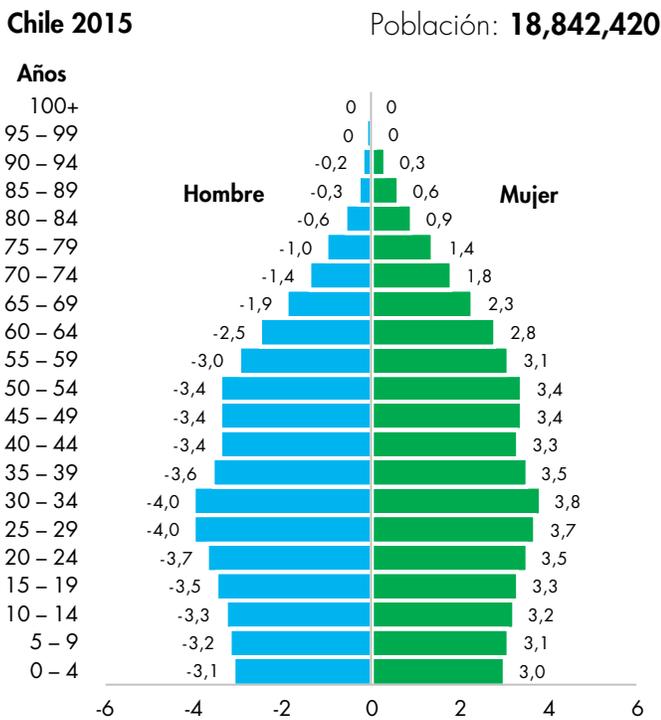
El crecimiento masivo de la población anciana, alterará rápidamente la estructura de la población.

Los avances médicos y la mejora del estilo de vida han resultado en una esperanza de vida prolongada. Junto con el crecimiento decreciente de la población general, esta tendencia dará como resultado un cambio masivo en la estructura de edad de la población.

Las pirámides de población muestran la distribución de varios grupos de edad de la población chilena por género en 2015, 2030 y 2050 e ilustran un cambio

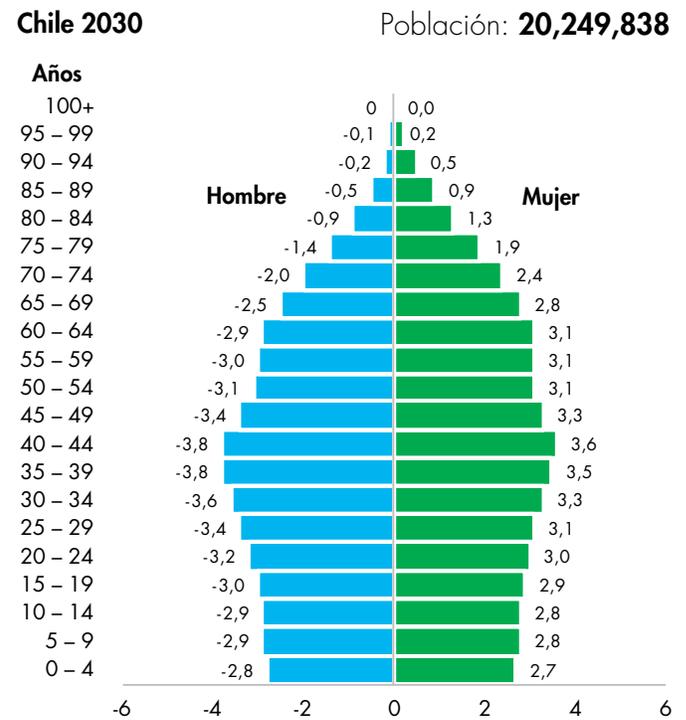
en la estructura de la población, a medida que la edad de la mayor proporción de la población se mueve hacia arriba. Esta tendencia indica fuertemente que el país necesita adaptarse a las necesidades cambiantes de una población que envejece.

Figura 2 — Pirámide de Población: 2015



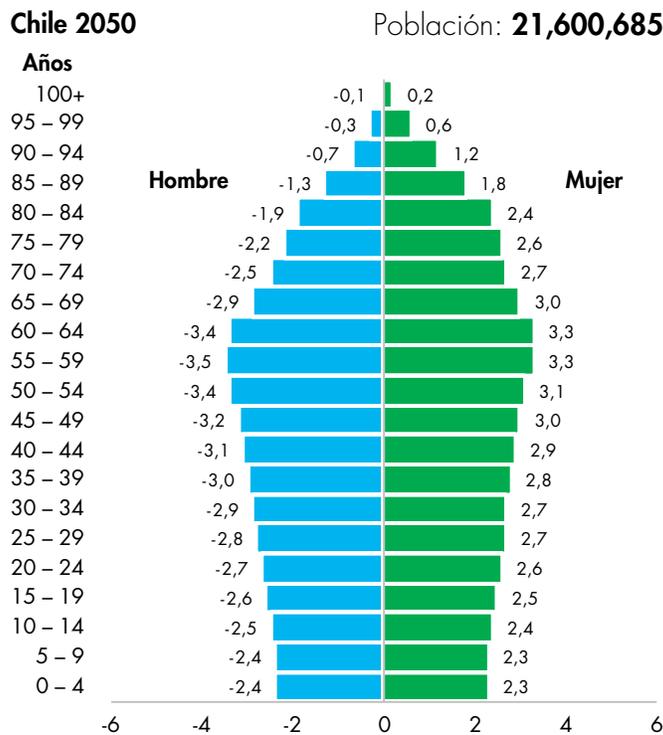
Fuente: UN Population Division, 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 3 — Pirámide de Población: 2030



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

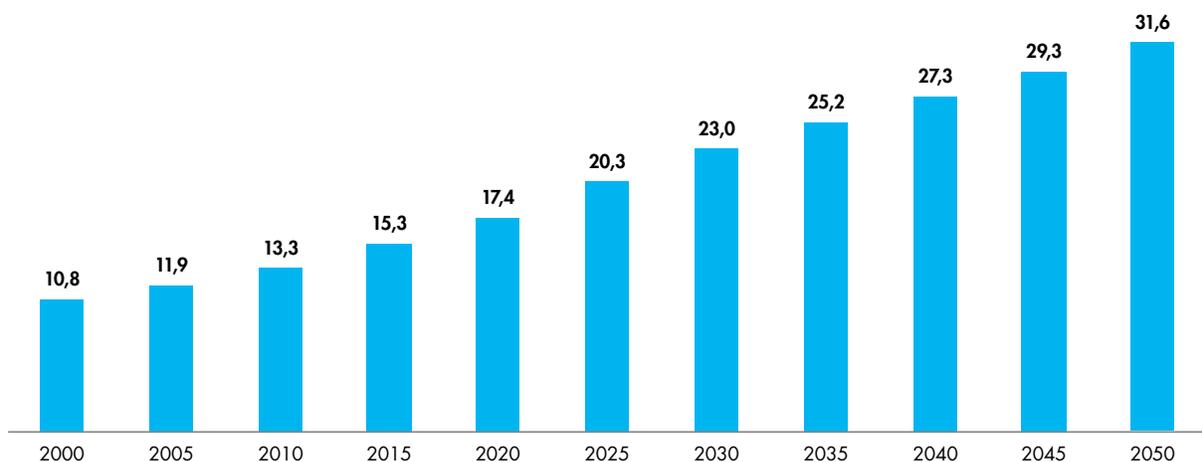
Figura 4 — Pirámide de Población: 2050



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

Para el año 2050, es probable que el segmento de población de edad avanzada (de 60 años o más) aumente más de tres veces su nivel desde el cambio de siglo.

Figura 5 — Proporción de 60 años y más entre la población total



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

A medida que cambia la estructura de la población de Chile, la proporción de personas mayores también cambia. Es probable que la proporción de personas mayores (de 60 años o más) aumente del 10 por ciento de la población general en el cambio de siglo al 31 por ciento en 2050, superando el crecimiento general de la población y demostrando que el cambio se está produciendo rápido.

EXPECTATIVA DE VIDA, TASAS DE NACIMIENTO Y RELACIÓN DE APOYO POTENCIAL

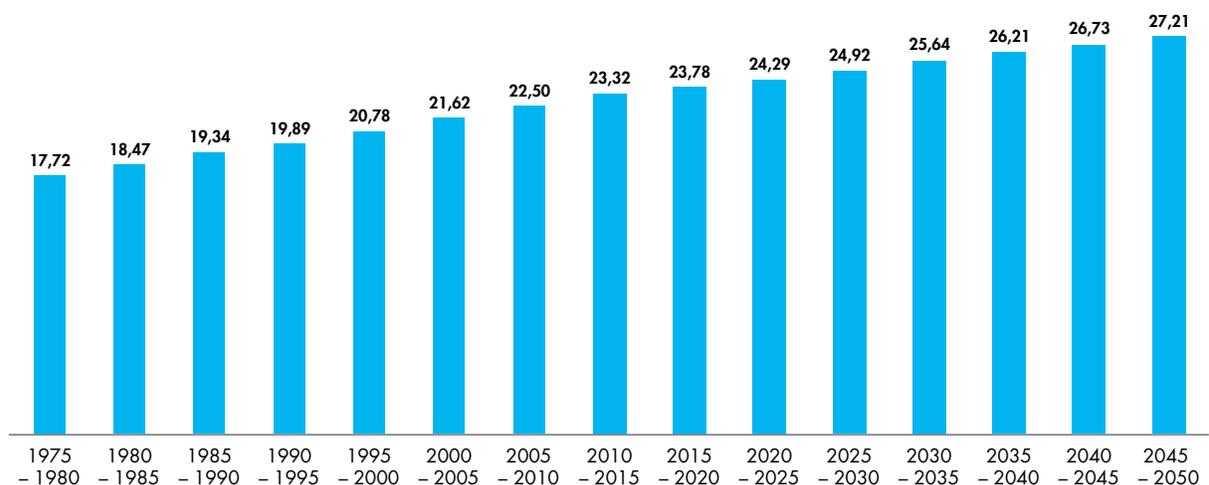
Otra causa que condujo al crecimiento de la población anciana es el aumento de la esperanza de vida. En las últimas décadas, la esperanza de vida ha aumentado y posiblemente continúe aumentando como resultado de los avances médicos, la mejora del estilo de vida, junto con la disminución de las enfermedades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

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 17,7 años. Es probable que alcance los 27,2 años para 2045 – 50.

Chile está atravesando un importante ciclo de transición a medida que la fertilidad disminuyó de 2,6 hijos por mujer en 1985 – 90 a 1,6 hijos por mujer en 2015 – 2020. Si bien es probable que la tendencia hacia una baja tasa de fertilidad continúe, para 2045 – 50 puede aumentar ligeramente para alcanzar niveles de 1,59. Para mantener un nivel constante de población, la tasa de fertilidad debe ser al menos 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 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 en Chile.

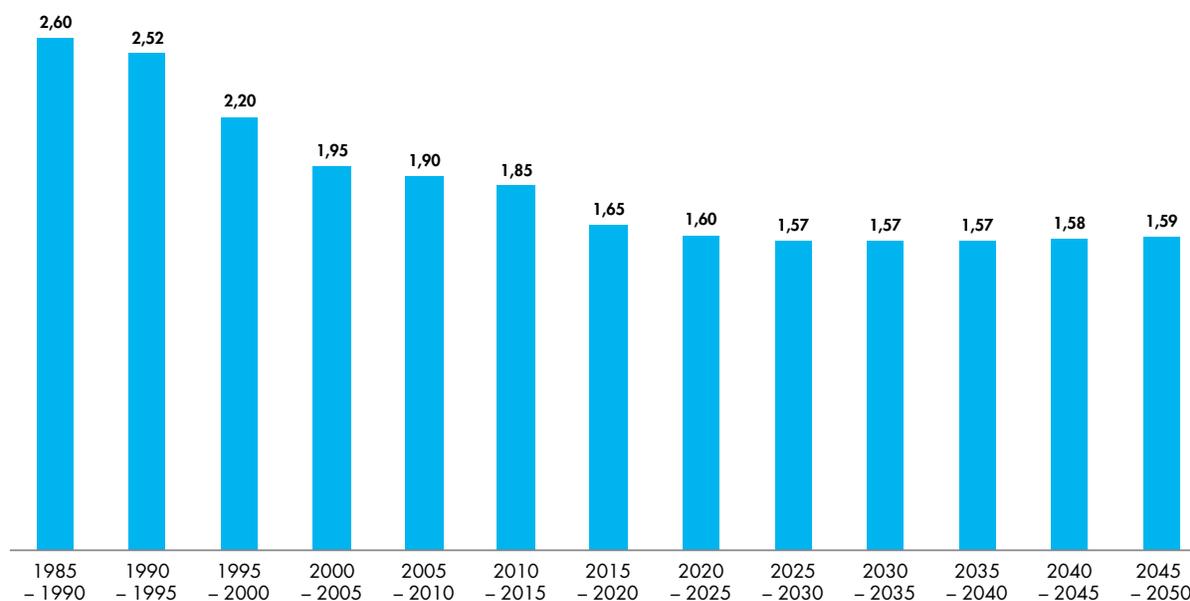
Figura 6 — Esperanza de vida a los 60 años (en años)



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

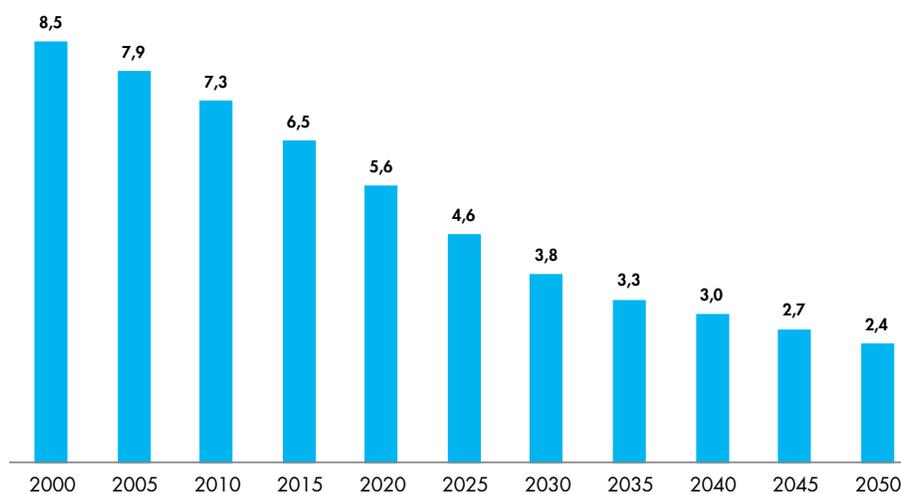
La disminución de la tasa de fertilidad y las tasas de mortalidad relativamente más bajas, junto con el aumento de las expectativas de vida, desencadenarán el envejecimiento de la población.

Figura 7 — Fertilidad total (nacimientos vivos por mujer)



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

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 proyecta un deterioro constante entre 2000 y 2050. De hecho, es probable que el índice alcance 2,4% para 2050 de 8,5% en 2000; y para fines de este siglo gradualmente alcanzará niveles aun menores. Esto significa que en el futuro habrá menos de dos personas en la fuerza laboral que apoyen a una persona mayor de 65 años. Es probable que esto plantee enormes desafíos para los sistemas de salud, jubilación y pensiones, que en gran medida no son lo suficientemente respaldados en forma unánime por la sociedad, como para manejar un escenario de crisis de esta envergadura.

Además, es probable que el tejido social del sistema de pensiones no estructurado cambie con más y más urbanización. Las personas jóvenes se mudan a ciudades y centros urbanos más grandes para buscar trabajo, dejando atrás a los padres de edad avanzada. De hecho, una proporción cada vez menor de personas mayores depende de los hijos para el ingreso de jubilación. Y a pesar de que algunos de los ancianos pueden continuar dependiendo de sus hijos para obtener apoyo financiero, muchas necesidades geriátricas pueden quedar insatisfechas.

Por otra parte, el índice de dependencia permite cuantificar la carga económica que soportaría la población potencialmente activa. "Mientras mayor sea la fecundidad, esta carga es más alta. Los "dependientes" son los menores de 15 y mayores de 65. Se establece la relación frente a las personas en edad activa, que son los mayores de 15 y menores de 65, por cada cien habitantes. Chile aparece en la tabla con un valor muy alto en los años '70s, debido a la gran proporción de niños de entonces. El indicador va descendiendo a lo largo de los años. Acorde con la tendencia de incremento que van adquiriendo los senescentes, el índice de dependencia aumentará, aunque la otra categoría de dependientes que incluye a niños y jóvenes vaya en disminución".⁴

DESAFÍOS CLAVES DEBIDO AL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Chile se encuentra en medio de una fase de envejecimiento rápido. No se pueden ignorar las implicaciones socioeconómicas resultantes del envejecimiento de la fuerza laboral.

Los desafíos serán cada vez más pronunciados. El envejecimiento de la población combinado con el aumento de la longevidad, la disminución de la morbilidad y los riesgos de inflación de la atención médica plantean enormes desafíos.

La demanda de servicios de salud, cuidados a largo plazo y pensiones definitivamente aumentará. Claramente, existe una importancia cada vez mayor para prepararse para la jubilación mediante la provisión de pensiones, ahorros personales y atención médica.

Conforme un mercado atraviesa un ciclo de envejecimiento, necesita prepararse ofreciendo productos de seguros a medida en los segmentos de protección de vida, ahorro, pensiones y salud para satisfacer mejor las necesidades únicas de las personas.

⁴ <https://www.gerontologia.uchile.cl/docs/chien3.htm> (Consultado en noviembre de 2019)



Fases de la Transición Demográfica

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

Existen múltiples teorías respecto de las diferentes etapas por las que transita una sociedad 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 Thompson⁵ expresadas en la figura 9 con la adición de una quinta fase denominada de crecimiento 0. En este caso, comenzado con una fase uno, 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

En la fase dos la tasa de mortalidad desciende y la de natalidad continúa elevada (haciendo que el crecimiento vegetativo sea mayor), en la fase tres 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 fase cuatro de las fases de transición es propiamente la de sociedad post industrial, derivada hacia la especialización de servicios que comienza a verse a partir de 1970. En la fase cuatro los países se enorgullecen de haber alcanzado cifras históricas en el descenso de la mortalidad. Y ambos indicadores, natalidad y mortalidad, se muestran iguales, lo que provoca que el crecimiento de la población se ralentice hasta volverse casi cero. Aunque las altas cifras de mortalidad no impidan el crecimiento de la población.

Finalmente, la fase cinco, la más compleja de todas debido a que el crecimiento de la población es cero. En otras palabras, en esta etapa hay más muertes que nacimientos: “si bien el modelo original de Transición Demográfica descrito por Warren Thompson presenta sólo cuatro estadios o etapas, el paso del tiempo ha permitido la adición de una quinta fase en la cual la tasa de natalidad se mantiene baja, mientras que la mortalidad aumenta ligeramente debido al envejecimiento de la población. En esas circunstancias el crecimiento natural puede llegar a ser negativo, como ha ocurrido en los países de Europa Central. Así en los países más desarrollados de Europa Occidental, como Alemania e Italia, el crecimiento natural negativo se ha compensado con cifras positivas del saldo migratorio, produciendo un estancamiento de la población. La expresión crecimiento cero había sido una denominación propuesta por las previsiones neomalthusianas del Club de Roma de 1970”⁶.

⁵ Thompson, Warren S. “Population.” American Journal of Sociology, vol. 34, no. 6, 1929, pp. 959–975. JSTOR, www.jstor.org/stable/2765883.

⁶ https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n_demogr%C3%A1fica#cite_note-8 (consultado en noviembre de 2019)

Figura 9 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson

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

*Por cada 1000 personas

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

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

Intentando generar cierta comparación con los estudios de LIMRA y SOA sobre pensiones en Latinoamérica, este informe destacará qué piensan los consumidores chilenos sobre los desafíos de la jubilación, y cómo planean abordar sus diversos riesgos. Como es su objetivo a nivel global, el estudio también arroja luz sobre cómo las instituciones financieras y las diversas instituciones asesoras de los países analizados, pueden

ayudar a la población a abordar los problemas mediante el desarrollo de nuevos productos y soluciones. ¿Es el sistema de pensiones existente en Chile lo suficientemente fuerte como para sostener los desafíos que se avecinan en el envejecimiento de su población, dada la escala y el ritmo del envejecimiento en el país?

Estructura de pensiones⁷ y desafíos

La Reforma al Sistema de Pensiones en Chile data de 1980, cuando se instala el sistema de AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones), estableciéndose un mecanismo individual de ahorros para la jubilación que cada trabajador realiza durante su vida laboral. Como complemento al sistema de capitalización individual privado obligatorio, el Sistema de Pensiones Solidarias ha incorporado un Pilar Solidario con financiamiento Estatal.

SISTEMA DE CAPITALIZACIÓN INDIVIDUAL

El ahorro previsional se realiza mediante la cotización de un porcentaje equivalente al 10% de la remuneración o renta imponible del trabajador. Se suma a lo anterior, un porcentaje que corresponde a la comisión que cobra la AFP por gestionar la cuenta y otro porcentaje adicional para acceder al Seguro de Invalidez y Sobrevivencia (SIS).

El Sistema está conformado por 3 pilares:

1. Pilar Contributivo Obligatorio: Basado en un concepto de capitalización individual del trabajador, es financiada por medio de un ahorro individual obligatorio. La afiliación a una AFP y la cotización son obligatorias para trabajadores dependientes e independientes a honorarios.

2. Pilar Contributivo Voluntario: Permite a los afiliados al sistema de pensiones de capitalización individual obligatorio y no obligatorio complementar sus fondos previsionales, tanto para incrementar el monto de la pensión final, como para adelantar el momento de la pensión de vejez.

3. Pilar Solidario: Dirigido al 60 por ciento más pobre de la población y financiado por el Estado.

Las AFP administran los dineros de los trabajadores y están facultadas para cobrar una comisión por dicho servicio, que corresponde a un porcentaje de la remuneración imponible. Las comisiones son fijadas libremente por cada AFP y tienen el carácter de uniforme para todos sus afiliados. Si bien, es la única comisión que pueden cobrar, al poder realizar inversiones en el extranjero utilizan empresas especializadas por cada mercado y por lo tanto, cobran una comisión de intermediación que no es con cargo al ahorro de los trabajadores, sino que corresponde a un porcentaje de la ganancia que se obtiene de la inversión.

⁷ Extractado como referencia desde <https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/seguridad-social/sistema-de-pensiones/2/> (consultado en noviembre de 2019)

Sostenibilidad de los sistemas de pensiones

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 (Figura 10). Para llegar a un ranking que refleje la sostenibilidad a largo plazo de un sistema de pensiones determinado, la aseguradora alemana Allianz analizó 54 mercados basándose en una extensa lista de parámetros.

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

- Cambios demográficos.
- Finanzas públicas
- Diseño del sistema de pensiones.

Figura 10 – Índice de Sostenibilidad de las Pensiones*

Sub-indicadores	Estatus (0,75)**	Dinámicas (0,25)**
Demografía	Tasa de dependencia de la vejez (OAD) *	Cambio en OAD * hasta 2050
Sistema de Pensión	Nivel de beneficio de pensión del primer pilar y cobertura de la fuerza laboral	Cambio en el nivel de la pensión
	Edad legal / efectiva de jubilación	Reformas aprobadas
	Fortaleza del pilar y el fondo de reserva financiados (como% del PIB)	
Finanzas públicas	Pagos de pensiones / PIB	Cambio de pagos de pensiones / PIB hasta 2050
	Endeudamiento público / PIB	
	Necesidad de asistencia social	

*Relación de ≥ 65 años a 15 a 64 años

**Ponderado

Fuente: Allianz Asset Management, Pensiones Internacionales, 2016

Chile ocupa el primer lugar en América latina y el lugar número 10 de los 54 mercados incluidos en el índice general de sostenibilidad de las pensiones. Dentro de los subparámetros del índice, ocupa el puesto 4 en finanzas públicas. Sin embargo, ocupa el puesto 32 y 24 cuando se trata de demografía y sistema de pensiones, respectivamente. La posición que ocupa en demografía se debe al envejecimiento de su población. Posiblemente también la esté afectando su posición, relativo al indicador sistema de pensión, la falta de una mayor cobertura, especialmente entre los trabajadores independientes.

Tabla 4 – Ranking 2016 – Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica – Allianz⁸

	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.

⁸ Finke, 2016.

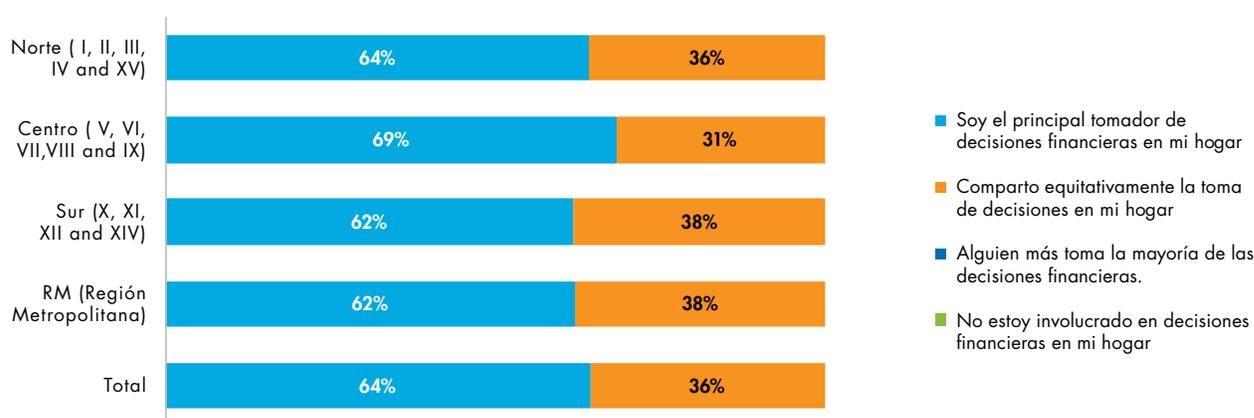
Jubilación desde la perspectiva de los consumidores

El capítulo chileno en la serie de investigación sobre pensiones LIMRA SOA analiza en detalle el mercado local. 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 11 — Entrevistados por autoridad de decisión

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



La mayoría de los chilenos tiene como principal dependiente a hijos y cónyuge, demostrando la preeminencia de la familia nuclear, especialmente en el Norte. Chile, viene moviéndose hacia una estructura familiar nuclear, con menos hijos, 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 lentamente ha venido desapareciendo. Esta tendencia varía ligeramente entre las subregiones pero sólo en la Región Metropolitana, la madre como dependiente sólo alcanza el 15 por ciento.

Tabla 5 — Dependencia financiera

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

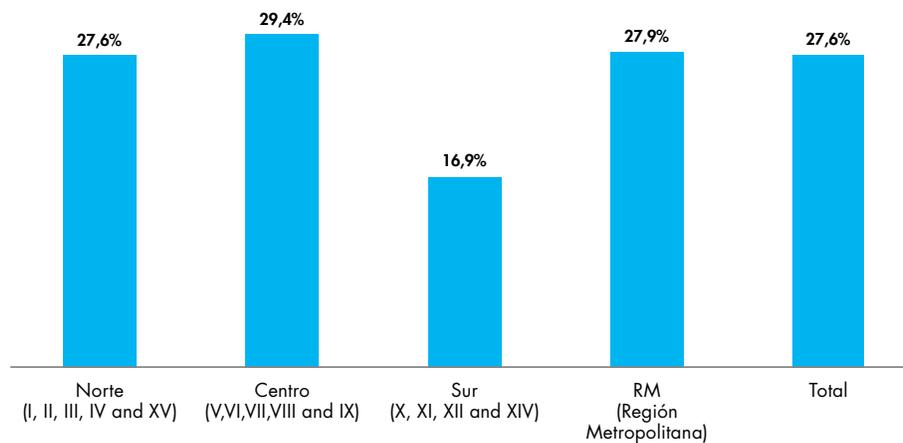
	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII,VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)
Cónyuge	50,7%	41,4%	29,3%	33,5%
Madre	14,9%	14,5%	7,0%	15,0%
Padre	9,2%	4,7%	9,9%	5,2%
Hijo (s)	54,0%	60,2%	52,1%	58,7%
Suegra	5,5%	1,1%	0,0%	2,2%
Suegro	2,7%	0,8%	0,0%	0,7%
Hermanos	4,6%	6,8%	7,0%	3,2%
Otro, especifica	2,3%	3,6%	0,0%	3,4%
Ninguno	19,5%	18,4%	23,9%	22,2%

La tendencia observada es a vivir más tiempo, pero también a estar más solos, especialmente en las grandes ciudades. Esta característica aumenta la necesidad de cuidados específicos al final de la vida y la necesidad de 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 inteligente. Cuando le preguntamos a los encuestados si trabajaban con planificadores financieros para tomar las decisiones financieras en sus hogares, más de un cuarto de ellos (27 por ciento) indicó que no trabaja con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las subregiones Centro y Metropolitana.

Figura 12 – No trabajo con ningún profesional financiero para ayudar con las decisiones financieras del hogar

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



Alrededor del 20,5 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre planificación de la jubilación, lo que indica que un quinto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable. En las regiones Sur y Metropolitana, los encuestados afirmaron con mayor frecuencia haber determinado cuánta sería su renta durante la jubilación (Figura 13).

Las iniciativas varían por subregión: en el Centro se determinan con mayor frecuencia los gastos de salud para la jubilación. Pero es relevante que casi el 22 por ciento de los encuestados de la Región Metropolitana no hayan tomado ninguna iniciativa.

Figura 13 — Iniciativas sobre planificación de la jubilación

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

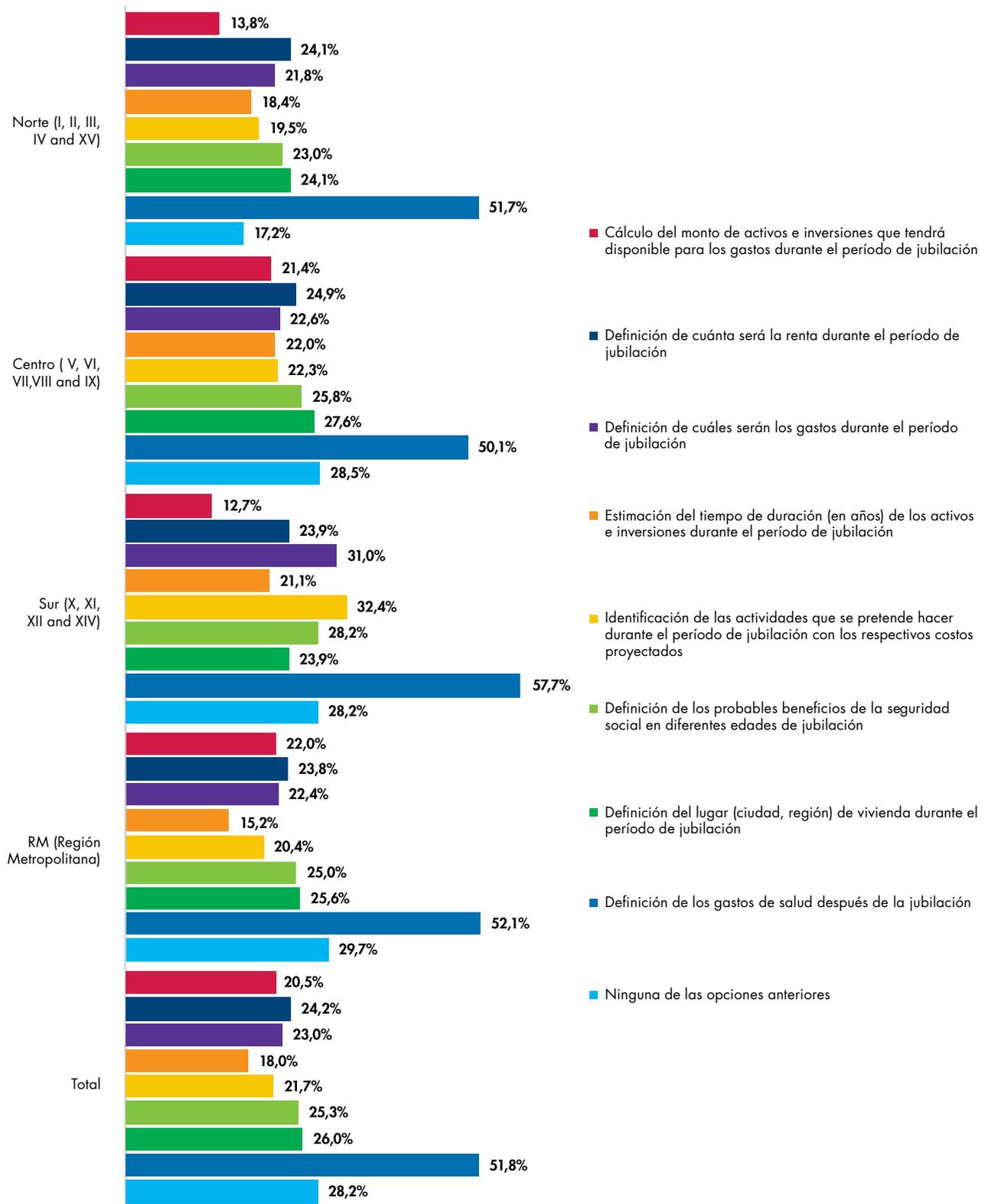
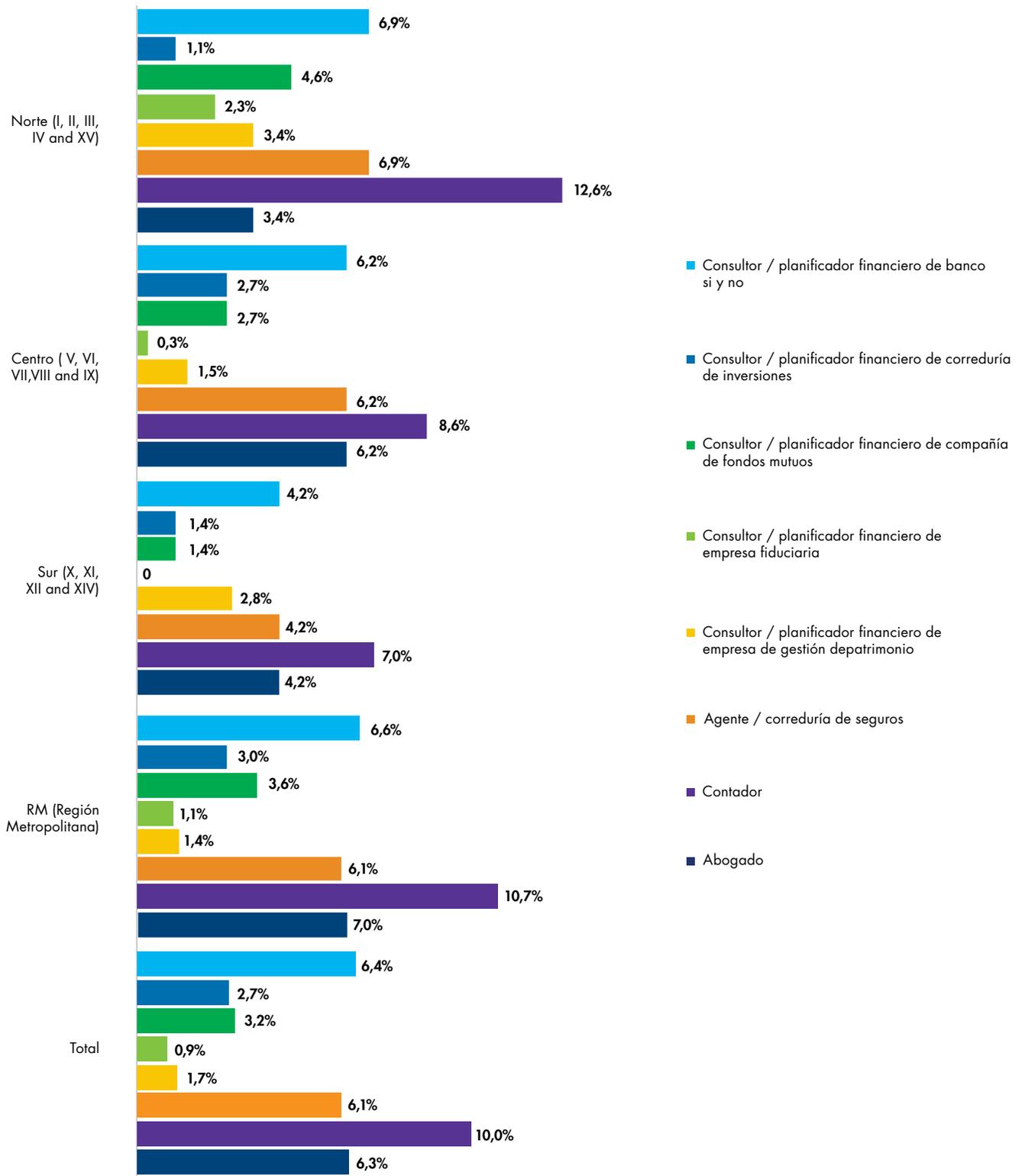


Figura 14 — Quienes trabajan con profesionales financieros, trabajan con ...

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



Como se observó anteriormente, un 27 por ciento de los encuestados no se acerca a los profesionales financieros para tomar decisiones. Para eso prefiere utilizar el apoyo de contadores o abogados, que no necesariamente son expertos y pueden dar una asesoría sustentable y conveniente a lo largo del tiempo.

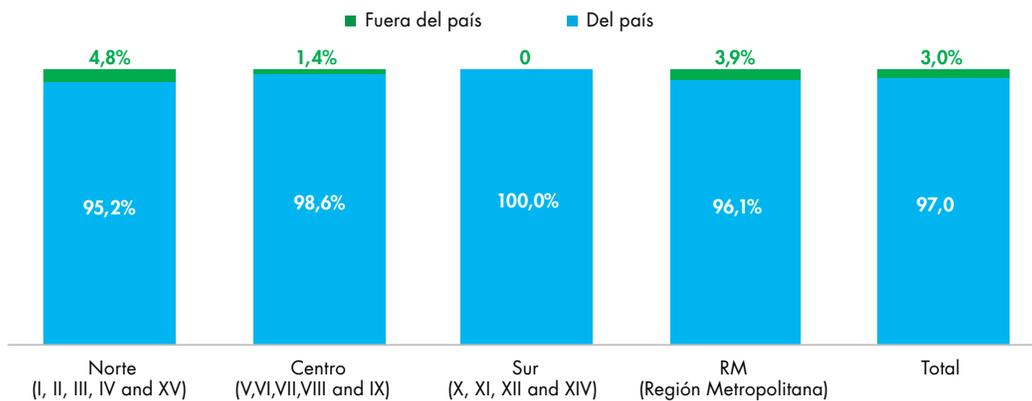
Posiblemente, la preferencia que tienen los encuestados hacia la asesoría de estos profesionales, busca preservar cierto grado de certeza que los proteja de

una industria de servicios financieros en la que cerca de la mitad de ellos no confía. Sin embargo, son seguidos de cerca por quienes prefieren comunicarse con un planificador financiero o corredor de seguros y un planificador o asesor financiero en un banco.

Un consultor/planificador financiero de banco y agente de seguros (correduría) son los más favorecidos por los encuestados del Norte.

Figura 15 — Quienes compraron de un consultor internacional.

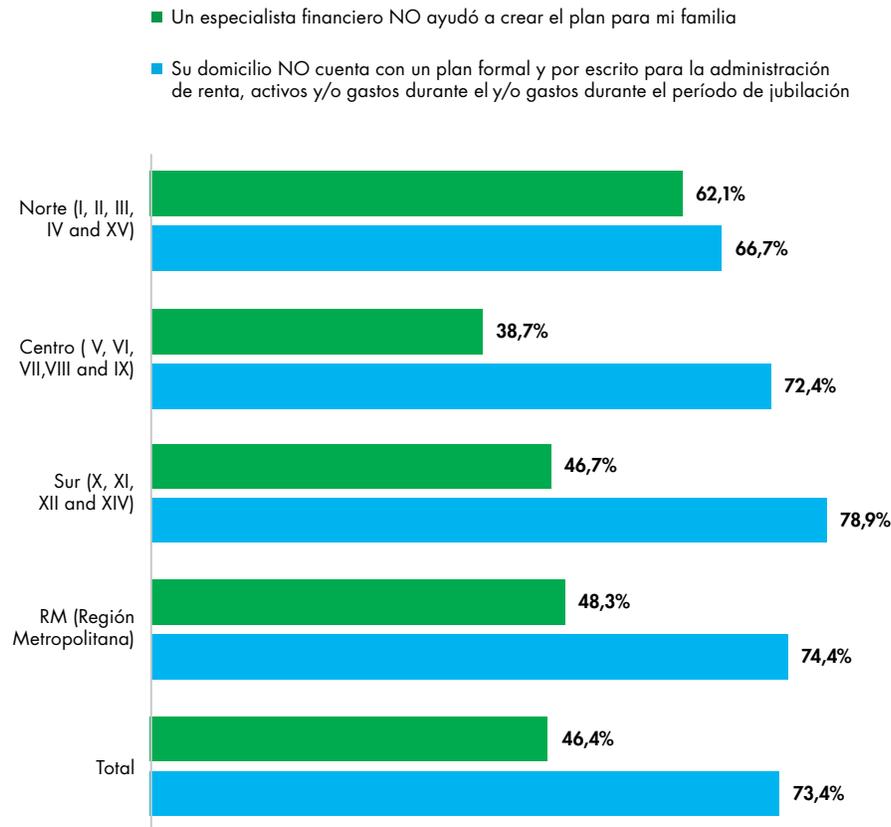
Respondiendo a la pregunta: Su asesor financiero opera en el país o en el extranjero



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

Figura 16 — 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 son muchos los que buscan ayuda de profesionales financieros en la planificación del retiro. Cerca del 46 por ciento de los encuestados no buscó ayuda de profesionales financieros para la planificación de

su jubilación, especialmente los encuestados de las subregiones Norte y Metropolitana.

Además, el 73,4 por ciento de los encuestados no tenía un plan formal por escrito para administrar los ingresos, activos y gastos durante la jubilación.

Tabla 6 — Preocupaciones y acciones de jubilación - De acuerdo con las siguientes declaraciones

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

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Comparación de Confianza					
Confío en que seré capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación.	54,0%	49,9%	45,1%	43,6%	46,6%
Dispongo de ahorros que son suficientes para durar hasta el final de mi jubilación	39,1%	33,8%	32,4%	26,3%	30,2%
Necesita ayuda					
Me gustaría que mi empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación.	71,7%	73,9%	62,8%	67,3%	69,4%
Declaración de Acción					
Estaría dispuesto a comprar o planificar la compra de un producto financiero que proporcionara una renta vitalicia garantizada	63,2%	61,1%	50,7%	59,2%	59,6%
Actualmente estoy muy involucrado en el monitoreo y gestión de mi ahorro para la jubilación.	55,2%	49,3%	49,3%	41,5%	45,6%
Desafío y mentalidad					
No confío en las instituciones financieras con mi dinero	50,6%	49,6%	53,5%	41,1%	45,4%
Es raro oír a la gente hablando de planificación de la seguridad en el lugar de trabajo	56,7%	54,7%	65,1%	54,1%	55,1%
Heredé / heredaré el patrimonio de mis padres	25,3%	28,5%	23,9%	25,9%	26,6%

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

El 45,5 por ciento no está dispuesto a confiar en las instituciones financieras, siendo más alto este indicador en el Sur y en el Norte, dónde alcanza el 50,6 por ciento; y, cuando se tiene confianza, su nivel es más alto entre los trabajadores jóvenes. El 71 por ciento de los encuestados en el Norte está (preocupado) porque su empleador proporcionará información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación. Tendencia también alta entre los encuestados de Metropolitana y Centro, donde al 73,9 por ciento le preocupa que su empleador proporcione información y un asesoramiento más amplio.

Un, todavía bajo, 45 por ciento afirmó que actualmente está muy involucrado en el monitoreo y la gestión de sus ahorros para la jubilación, mientras que sólo

un 26 por ciento afirmó anteriormente tener un plan formal de jubilación por escrito. Esta baja coincidencia es una prueba de que se necesita la ayuda de profesionales financieros para guiar a los jóvenes protagonistas del bono demográfico en educación, orientación y planificación de su jubilación. Un llamado de atención que debe considerarse para un plan macro de educación financiera a través de instituciones productivas.

Si bien, cerca del 54 por ciento del país confía en las instituciones financieras en asuntos relacionados con su dinero, la Región Metropolitana puede representar una ligera diferencia. Esta confianza media se equilibra posiblemente debido a los efectos cíclicos de la economía.

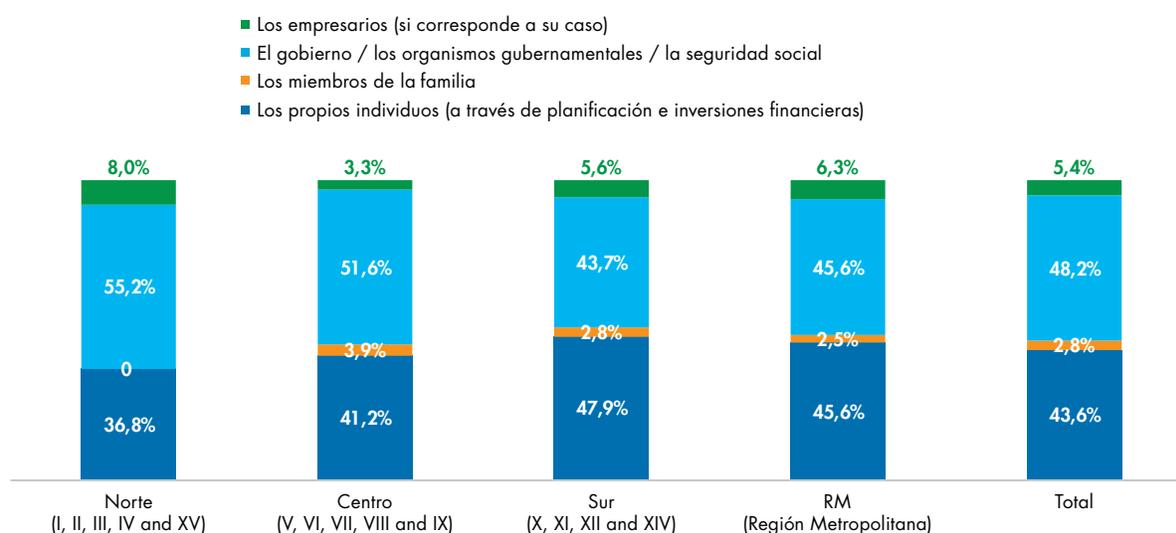
Cincuenta y cuatro por ciento de los consumidores están dispuestos a confiar en las instituciones financieras, y un 43,6 por ciento cree que es responsabilidad propia financiar su jubilación.

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. **En el caso de Chile, el**

43,6 por ciento señaló que es responsabilidad de los propios individuos proporcionar fondos de jubilación. Y un cuarenta y ocho por ciento considera que esta responsabilidad es del gobierno o la seguridad social.

Figura 17 — Responsabilidad principal de proporcionar fondos de jubilación

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



Poco más del 43 por ciento de los encuestados en Chile considera que es su propia responsabilidad financiar la jubilación y planean generar ingresos de jubilación a partir del Sistema Privado de Pensiones. No obstante, los encuestados indicaron un alto nivel de aceptación en varias de las opciones, lo que sugiere una conciencia de que un único flujo de ingresos puede no generar ingresos de jubilación adecuados.

Llama la atención que un alto 79,8 por ciento de los encuestados dependerían de los ingresos laborales a tiempo completo o parcial durante la jubilación, dato que confirman estudios realizados anteriormente en Latinoamérica que ya en 2013 señalaban que más del 70 por ciento de jóvenes y prejubilados brasileños iban a continuar trabajando después de jubilarse legalmente⁹. Casi el 80 por ciento de este grupo continuará trabajando por razones económicas,

dado que, según ellos, el dinero no les va a alcanzar para cubrir una vida decente¹⁰.

Esta angustia o necesidad tan evidente que se abre para los individuos al enfrentarse a la perspectiva futura post jubilatoria, es fundamental para comprender qué puede estar pasando con las generaciones más jóvenes. En orden de importancia de los problemas financieros 1 de cada 3 consumidores en Argentina declaró estar preocupado por tener suficiente dinero para una jubilación cómoda al momento de su retiro. Lo llamativo es que los menores de 37 años son los que están más preocupados por los problemas financieros.¹¹

También hubo respuestas significativas en ahorro e inversiones personales y en previsión complementaria. El seguro de vida también fue favorecido, principalmente por los encuestados del Norte.

⁹ Poblete, Hernán; Dias Da Cunha, Fabiana: Longevidad Económicamente Activa, São Paulo, 2014.

¹⁰ *Ibid.*

Tabla 7 — 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.*

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Ahorros e inversiones personales	81,6%	81,0%	80,3%	81,9%	81,5%
Sistema de Pensiones (Privado)	81,6%	84,9%	84,5%	88,9%	86,7%
Renta de alquiler de inmuebles	59,8%	56,4%	62,0%	61,7%	59,9%
Previsión Complementaria Empresarial (planes de previsión privada ofrecidos por el empleador con adhesión voluntaria) / Planes voluntarios por parte del empleador	66,7%	57,9%	53,5%	67,8%	63,6%
Previsión Complementaria Abierta (planes de previsión privada contratados directamente a través de bancos y corredoras de seguros)	57,5%	51,6%	53,5%	57,6%	55,4%
Salario proveniente de empleo a tiempo completo / medio período	82,8%	78,9%	71,8%	80,9%	79,8%
Herencia de un familiar	33,3%	36,2%	33,8%	36,3%	35,9%
Asistencia de familiares (incluyendo menores de edad)	32,2%	26,4%	31,0%	34,0%	31,2%
Seguro de Vida	59,8%	56,1%	45,1%	57,6%	56,5%
Hipoteca Reversa	29,9%	26,1%	26,8%	26,5%	26,7%

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.

Cerca del ochenta por ciento de los encuestados indicaron que dependerán de los ingresos laborales a tiempo completo o parcial para apoyar su jubilación. Esta es una clara señal de que las personas ya han asumido que continuarán trabajando después de jubilarse. La longevidad económicamente activa se volverá una realidad. Esta tendencia, que puede volverse crítica para el mercado del trabajo a medida que más y más personas se vuelvan activas después de jubilarse, implica básicamente, que los ingresos que reciben estas personas por concepto de jubilación, no les alcanzan para vivir.

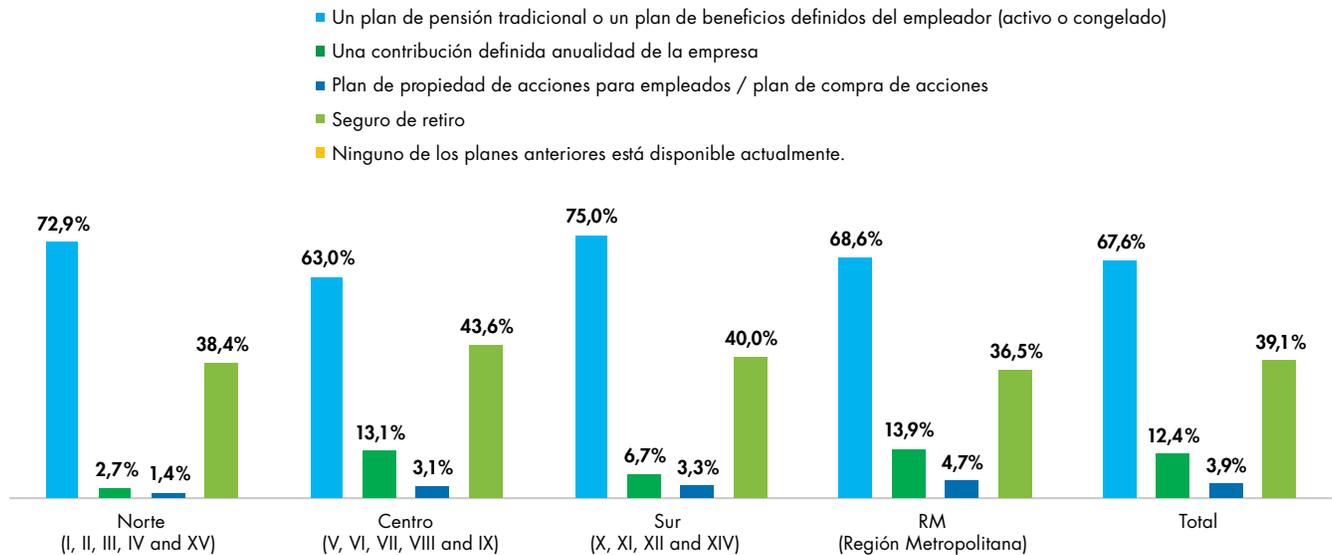
Más del 67 por ciento de los participantes de este estudio recibe un plan de pensión tradicional o de beneficio definido (BD) por parte de su empleador. Y 12 por ciento indicó que recibieron un plan de

propiedad de acciones para empleados o plan de compra de acciones por parte de sus empleadores (Figura 18). Un significativo 39 por ciento dijo que tenía acceso a seguros de retiro.

¹¹ Poblete, Hernán; Cardarelli, Silvia: Pulso de los Seguros y las Preocupaciones Financieras, LIMRA y Orígenes Seguros, Argentina, 2019.

Figura 18 — 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?



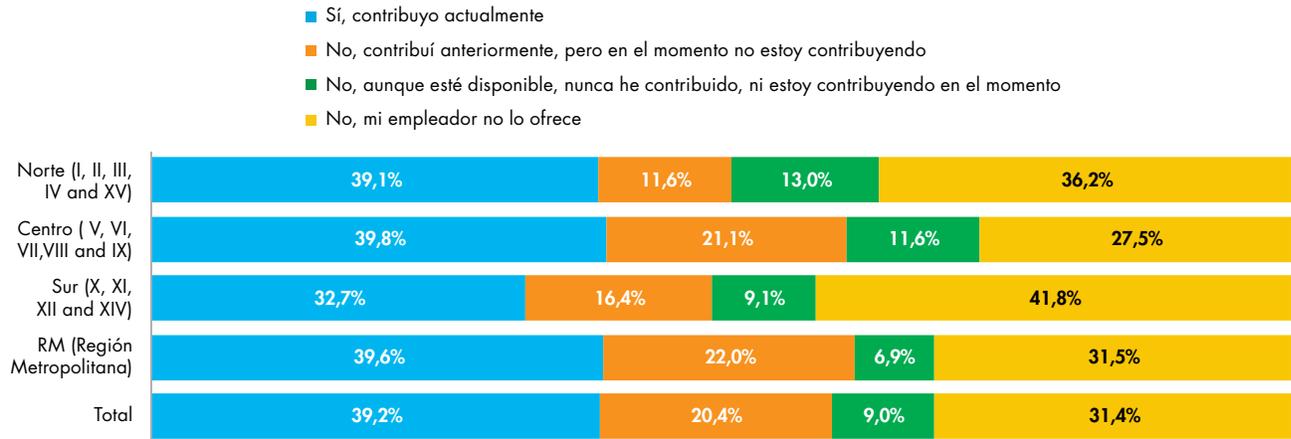
Definición: Un plan de beneficio definido es un plan de previsión complementario patrocinado por el empleador en el cual los beneficios del trabajador se calculan utilizando una fórmula que considera factores como tiempo de servicio e histórico salarial. Un plan de contribución definida es un plan de 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.

Cerca de 6 de cada 10 encuestados en Chile afirmaron que no contribuyen (cotizan) en ningún plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador (Figura 19). Entre los no contribuyentes, algunos no lo hacen actualmente, pero han cotizado

en el pasado; otros no están contribuyendo a pesar de que la opción está disponible; y algunos no tienen la opción de cotizar. Significativamente, más del 31% de los encuestados en Chile dijeron que sus empleadores no ofrecen planes de ahorro para el retiro.

Figura 19 — Contribución actual o ha contribuido a cualquier plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador

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



En todo Chile, el 39 por ciento de los encuestados afirmó estar contribuyendo a un plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador. Los encuestados de la Región Metropolitana contribuyeron un poco más, con el 39,6 por ciento. Solo el 32 por

ciento de la subregión Sur afirmó haber contribuido a planes de ahorro patrocinados por el empleador, convirtiéndose en la subregión con la tasa de contribución más baja.

Figura 20 — Parte de los ahorros para la jubilación de los hogares en los planes patrocinados por el empleador

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

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

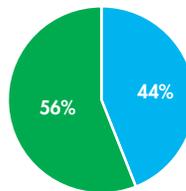
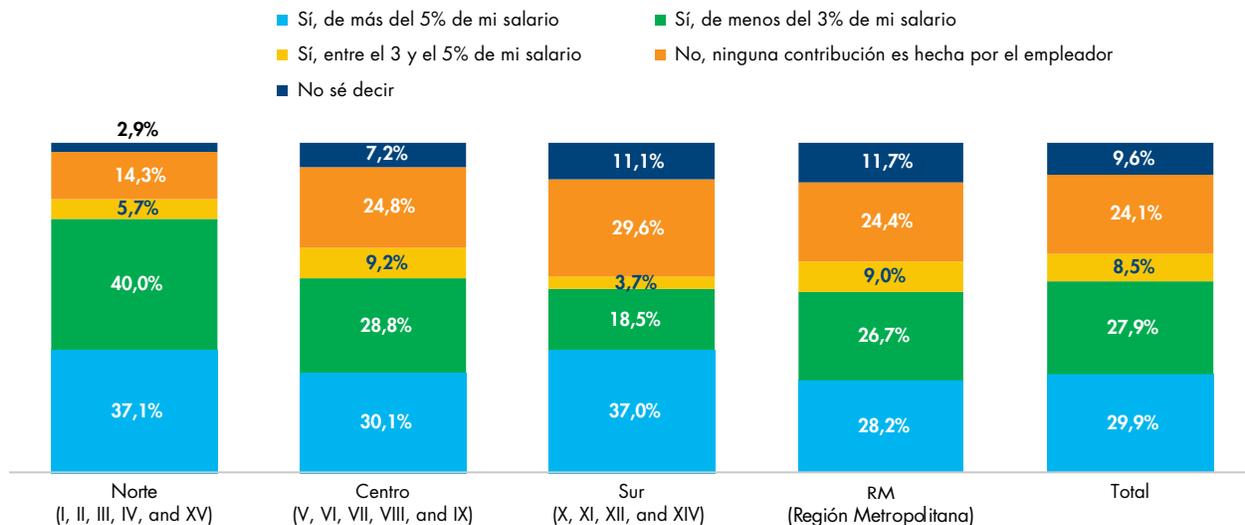


Figura 21 — Extensión de las contribuciones coincidentes del empleador

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

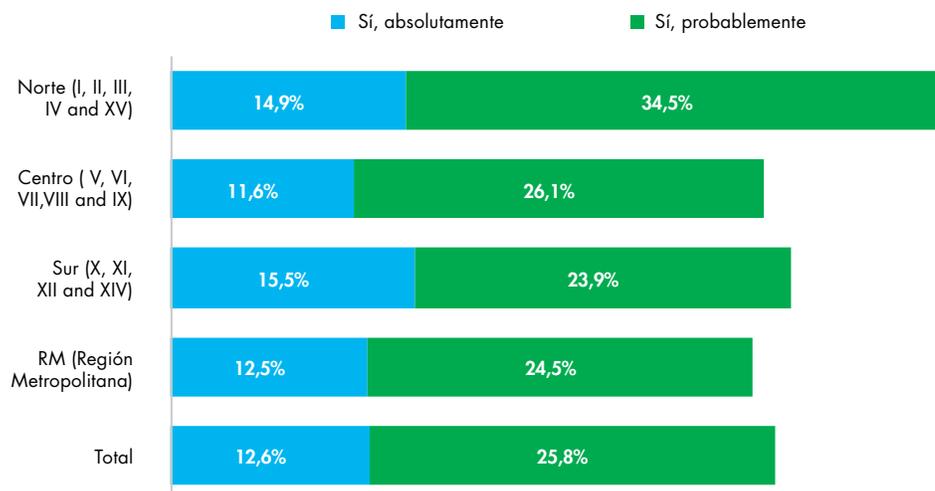


Cerca del 29 por ciento de los encuestados reveló que recibieron una contribución equivalente del empleador por encima del 5 por ciento de su salario, y más del 27 por ciento dijo que reciben una contribución de

alrededor del 3 por ciento al 5 por ciento de su salario. El 37 por ciento de los encuestados del Norte y de Región Metropolitana, respectivamente, dijeron que recibieron una contribución superior al 5 por ciento.

Figura 22 — Adecuación de los ingresos de una pensión patrocinada por el empleador o de una pensión social para cubrir gastos básicos en la jubilación

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



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



El treinta y ocho por ciento de los encuestados dijo que el ingreso obtenido de las pensiones sociales y las pensiones de beneficios definidos patrocinados por el empleador es “absolutamente” o “probablemente” suficiente para satisfacer sus necesidades básicas de vida. El nivel de confianza es alto en el Norte, donde poco más del 49 por ciento dijo que es “absolutamente” o “probablemente” suficiente para satisfacer las necesidades básicas de vida en la jubilación.

De todos modos, este nivel de confianza es bajo; y dada la disposición de algunos encuestados a aceptar la responsabilidad de la planificación de la jubilación y las múltiples fuentes de ingresos de jubilación que aspiran a tener, es seguro decir que los consumidores tienen apetito por ciertas inversiones para financiar sus años de jubilación.

Por otro lado, un 23 por ciento señaló no tener ni pretender utilizar el ahorro para la jubilación como método para generar ingresos.

Los ingresos por rentas de propiedad no son un modo popular de generar ingresos de jubilación, como sí lo son la Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia.

Si bien, el método preferido para generar ingresos de jubilación de las inversiones varía según las subregiones, existe una preferencia hacia productos financieros que brinden ingresos garantizados de por vida con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia, además de productos con opciones para retirar ganancias de intereses y dividendos, pero dejando el capital intacto.

De hecho, en comparación con el 32 por ciento de la subregión Sur, los encuestados de la Región Metropolitana expresaron uno de los niveles más altos de interés por productos de Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia (42 por ciento). Además, un 15 por ciento expresó interés en invertir en hipotecas inversas. Este fenómeno es bastante exclusivo de algunos mercados, tal vez debido a un crecimiento esperado en los precios inmobiliarios impulsado por una mayor urbanización.

Tabla 8 — Método para generar ingresos a partir de ahorros en la jubilación

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

Preferencias de Retiro	Norte (I, II, III, IV and XV)		Centro (V,VI,VII, VIII and IX)		Sur (X, XI, XII and XIV)		RM (Región Metropolitana)		Total	
Hacer retiros regulares de una parte del capital y de una parte de los ingresos	6	6,9%	51	15,1%	8	11,3%	53	9,5%	118	11,2%
Hacer retiros ocasionales, o cuando sea necesario, de una parte del capital y de una parte de los ingresos	16	18,4%	55	16,3%	9	12,7%	93	16,6%	173	16,4%
Hacer retiros sólo de los intereses y dividendos, sin tocar el capital	20	23,0%	65	19,3%	15	21,1%	112	20,0%	212	20,1%
Ninguna. En mi casa no pretendemos utilizar el ahorro para la jubilación para generar ingresos	16	18,4%	75	22,3%	14	19,7%	138	24,7%	243	23,1%
Comprar o buscar un producto que convierta una parte o el total del ahorro doméstico en renta vitalicia garantizada	19	21,8%	61	18,1%	11	15,5%	90	16,1%	181	17,2%
Interés por la compra de propiedades o rentas vitalicias por ingresos o crecimiento										
Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia	31	35,6%	121	35,9%	23	32,4%	235	42,0%	410	38,9%
Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler	4	4,6%	11	3,3%	4	5,6%	24	4,3%	43	4,1%
Optar por una hipoteca inversa	12	13,8%	50	14,8%	16	22,5%	84	15,0%	162	15,4%
Renta temporal privada / renta privada	8	9,2%	41	12,2%	11	15,5%	85	15,2%	145	13,8%
No sé decir	4	4,6%	36	10,7%	13	18,3%	73	13,1%	126	12,0%

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 necesita comprender mejor la perspectiva del consumidor respecto del tiempo necesario para ahorrar para la

jubilación, cuántos años esperan los consumidores que dure la jubilación y si estiman correctamente sus expectativas de vida a los 60 años, entre otros.

La mayoría de los chilenos comienza a ahorrar para la jubilación alrededor de los 20 años y pasan aproximadamente 45 años “preparándose” para ella.

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

Figura 23 — Jubilación y planificación de la jubilación

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

Chile		
Comenzó a ahorrar para el retiro a la edad de	Años para ahorrar	Edad del retiro real y esperado
20% a los 20 años	45 años	44,4% a los 65 años

Poco más de 53 por ciento de los encuestados lamentan haber comenzado a ahorrar tarde para la jubilación o no comenzaron a ahorrar en absoluto.

Figura 24 — 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.



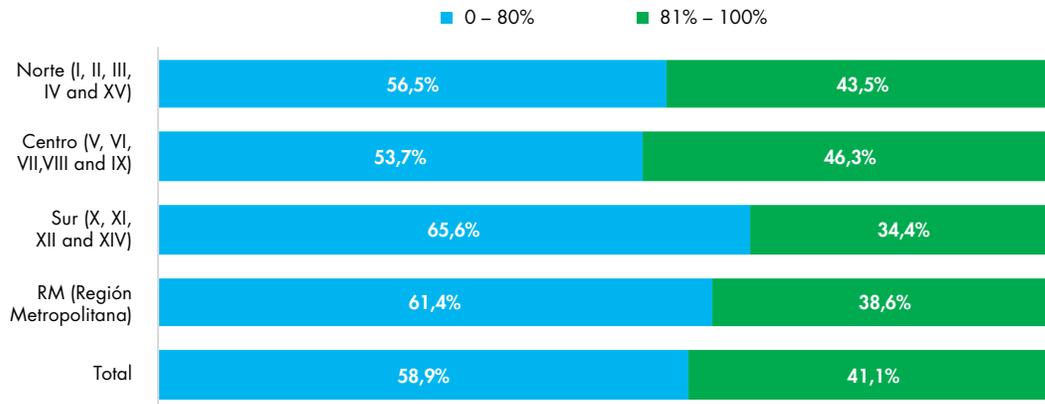
Un porcentaje de los encuestados no solo lamenta retrasar la planificación de la jubilación, también espera tener una importante brecha en sus fondos cuando cumpla 60 años (ver Figura 25). Más de 5 de cada 10 encuestados lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para la misma. Esta proporción es levemente mayor en R. Metropolitana y Norte. Las personas a menudo calculan mal qué monto y cuánto tiempo necesitan para ahorrar e invertir y, más adelante, se dan cuenta que no ahorraron lo suficiente porque dejaron pasar el tiempo.

Casi el 60 por ciento de los encuestados en Chile anticipan una brecha en sus fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, mientras que el 41 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados del Sur y R. Metropolitana esperaban una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras subregiones del país.

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

Figura 25 — 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?



En el caso de Chile, los encuestados suelen esperar vivir menos cantidad de años de los que efectivamente vivirán. Esperan vivir alrededor de 19,6 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad de 23.5 años. La diferencia en contra es

de 17 por ciento. Al subestimarse la esperanza de vida a los 60 años, la brecha de financiamiento para la jubilación es más amplia de lo que se espera (ver Figura 26).

Figura 26 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 años versus Actual expectativa de vida a los 60

Expectativa de vida en el retiro a los 60					
Argentina	Brasil	Chile	Columbia	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	Columbia	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.

Tabla 9 — 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?

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V, VI, VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Riesgo Longevidad					
Posibilidad de que usted o su cónyuge / compañero (a) tengan una longevidad mayor que la de sus activos	74,7%	73,6%	78,9%	76,4%	75,5%
Subsistencia de su cónyuge / compañero (a) si usted va a faltar primero	70,1%	73,0%	80,3%	72,5%	73,0%
Su propio sustento si su cónyuge / compañero (a) viene a faltar primero	73,6%	73,3%	74,6%	72,5%	73,0%
Riesgo de Salud y Cuidado a Largo Plazo					
Poder pagar los costos de salud no cubiertos por un plan de salud suplementario	89,7%	91,1%	87,3%	92,5%	91,5%
Encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados / hogar de ancianos	65,5%	67,7%	71,8%	66,4%	67,1%
Una enfermedad crónica puede drenar las economías de toda mi vida	92,0%	88,4%	91,5%	89,8%	89,7%
Cuidar a las personas mayores	73,6%	79,5%	77,5%	74,2%	76,1%
Riesgo de Políticas Públicas					
El gobierno o la empresa reducirán la pensión	88,5%	84,0%	90,1%	86,6%	86,1%
El gobierno o la empresa reducirán los beneficios de salud o de seguro de salud	85,1%	87,8%	90,1%	87,7%	87,7%
Una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno	82,8%	80,1%	84,5%	81,8%	81,5%
Riesgos Económicos y de Mercado					
El valor de su ahorro y activos puede no ser capaz de seguir la inflación del período	83,9%	84,9%	84,5%	83,4%	84,0%
Aumento de impuestos	86,2%	82,5%	83,1%	83,0%	83,1%
Desaceleración prolongada del mercado de valores	79,3%	77,7%	80,3%	75,8%	77,0%
Caída en las tasas de interés	78,2%	78,3%	77,5%	78,0%	78,1%
Aumento de la inflación	85,1%	84,9%	77,5%	83,4%	83,6%
Continuar trabajando después de retirarme	88,5%	81,9%	71,8%	82,8%	82,3%
Legado a Familiares y otros Relacionados					
Mis hijos pertenecen al grupo "Ni Ni" (Ni trabajan, ni estudian - y aún dependen económicamente de los padres ya siendo adultos).	36,8%	37,7%	36,6%	38,8%	38,1%
Todavía no he comenzado la planificación para la jubilación	69,9%	64,0%	68,3%	68,6%	67,2%
Posibilidad de no poder dejar dinero para los hijos u otros herederos	67,8%	60,2%	66,2%	65,1%	63,9%
Posibilidad que mis hijos no cuiden de mí y de mi cónyuge durante el período de jubilación	64,4%	60,5%	62,0%	62,4%	62,0%
Incapacidad para encontrar o mantener un empleo durante la jubilación	86,2%	78,3%	71,8%	79,2%	79,0%

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

Los encuestados esperan una brecha inminente en los fondos de jubilación al cumplir 60 años; se enfrentan a desafíos únicos y tienen razones válidas para preocuparse por la jubilación. La mayoría de ellos se preocupan por poder pagar los costos no cubiertos por un plan de salud suplementario y que una enfermedad crónica pueda drenar las economías de toda su vida.

Una proporción significativa del 82% está preocupada por continuar trabajando después de retirarse, principalmente en las subregiones de Norte y Metropolitana. Esta alta proporción de preocupación es un indicador claro respecto que las personas están perfectamente conscientes que llegado el periodo de retiro, muchos se verán obligados a continuar trabajando.

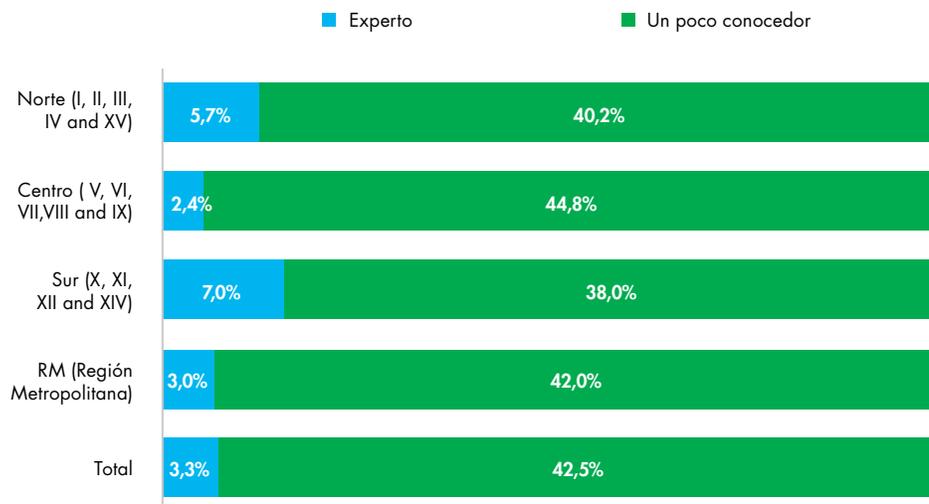
Otras de sus principales preocupaciones están relacionadas con los riesgos económicos y de mercado o los riesgos de políticas públicas.

Sin embargo, algunas de las subregiones también tienen preocupaciones que son ligeramente únicas, por ejemplo, el 84 por ciento de los encuestados de la subregión Sur expresan preocupación porque una sociedad compuesta por más ancianos dificultará su asistencia por parte del gobierno.

El valor del ahorro y activos, que puede no ser capaz de seguir la inflación del período pago, y los gastos de atención médica, siguieron siendo dos de las principales preocupaciones en la mayor parte de Chile. Los encuestados están bastante preocupados por pagar los costos de atención médica que no son cubiertos por sus suplementos médicos. Investigaciones anteriores han demostrado la validez de estas preocupaciones. De hecho, el 60 por ciento de los gastos de atención médica de por vida de un individuo ocurren en la vejez, específicamente después de los 65 años.

Figura 27 — Autoevaluación sobre el conocimiento de inversiones o productos financieros

Respondiendo a la pregunta: En general, ¿en qué nivel de conocimiento usted está en relación con 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.

El 43,6 por ciento de los encuestados en Chile reconocen como su responsabilidad generar ingresos de jubilación, pero no buscan el asesoramiento externo de profesionales para la planificación de la jubilación. Es urgente la comprensión sólida de las inversiones o productos financieros cuando se trata de

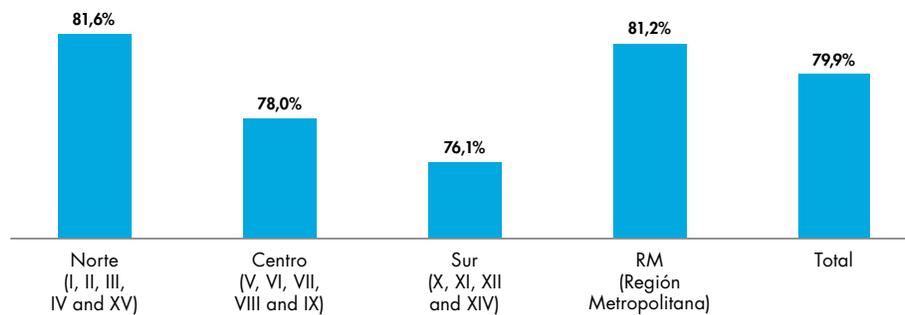
decisiones individuales. Sin embargo, con base en sus autoevaluaciones, cerca de un 46 por ciento de los encuestados afirmó tener bastante conocimiento sobre inversiones o productos financieros. Las personas de subregión Sur fueron quienes afirmaron tener más conocimiento en comparación con los del Centro.

Es importante tener en cuenta que estas respuestas son autoevaluaciones. 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. Un significativo 79,9 por ciento de los

encuestados expresó su disposición a convertir una parte de sus activos en Rentas Vitalicias para generar ingresos de jubilación (Figura 28). Los encuestados, particularmente del Norte, expresaron un gran interés en las Rentas Vitalicias.

Figura 28 — Disposición para convertir una porción de activos en una Renta Vitalicia

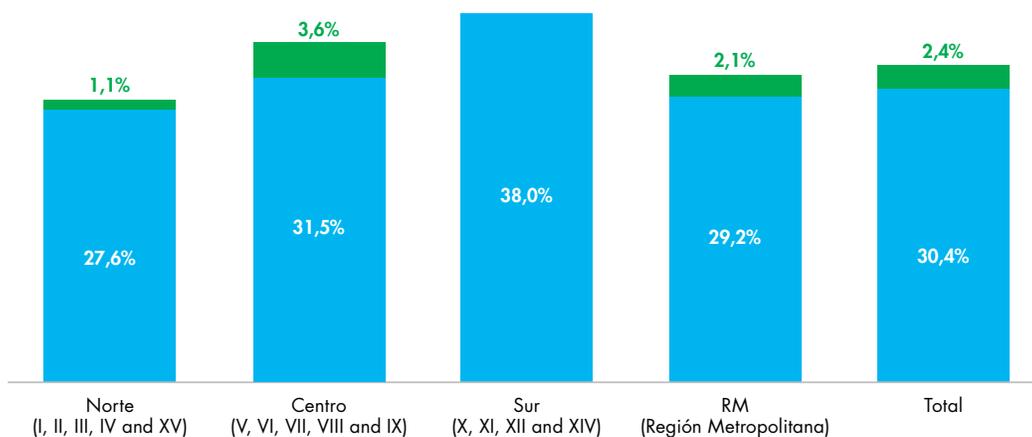
Respondiendo a la pregunta: las Rentas Vitalicias pueden proporcionar un flujo de ingresos de por vida a cambio de un pago de la prima. Por lo general, las personas ya no tienen acceso a los activos utilizados para pagar la Renta Vitalicia una vez que se compra. ¿Consideraría convertir una parte de sus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



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

Figura 29 — Interés en comprar una Renta Vitalicia con impuestos diferidos

Respondiendo a la pregunta: Una Renta Vitalicia 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 Renta Vitalicia. Los productos de Rentas Vitalicias 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 Muy interesado y Extremadamente interesado. A los encuestados se les ofrecieron las siguientes opciones: Ni un poco interesado, Un poco interesado, Muy interesado, Extremadamente interesado.

Algunos de los participantes de este estudio también expresaron interés en diferir sus pagos de impuestos a una Renta Vitalicia con impuestos diferidos, como sucede con el 38 por ciento de la subregión Sur

(Figura 29). Sin embargo, el nivel general de interés en dicho producto no fue significativo. El promedio no superó el 30,4 por ciento.

Tabla 10 — Método preferido para obtener información sobre inversiones, productos financieros o planificación de jubilación

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

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Talleres y / o seminarios	8,0%	6,2%	12,7%	8,1%	7,8%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	11,5%	13,4%	7,0%	13,2%	12,7%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	12,6%	16,3%	11,3%	16,8%	15,9%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	13,8%	13,9%	7,0%	13,2%	13,1%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	8,0%	16,9%	9,9%	12,3%	13,3%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	39,1%	35,6%	40,8%	35,8%	36,3%
Redes sociales / sitios de redes	23,0%	22,8%	28,2%	26,5%	25,1%
Aplicaciones para móviles	3,4%	10,4%	15,5%	10,2%	10,1%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	27,6%	36,2%	18,3%	36,1%	34,3%
Internet / finanzas	50,6%	46,9%	50,7%	49,7%	49,0%
Sitios web	32,2%	41,8%	46,5%	44,4%	42,7%
Libros, revistas y periódicos	19,5%	16,6%	16,9%	21,5%	19,4%
Programas de televisión o radio	25,3%	21,1%	16,9%	23,1%	22,2%
De ningún lugar, no sé de dónde	6,9%	5,3%	4,2%	5,5%	5,5%

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

Los canales y 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 una creciente necesidad de productos adecuados y un interés mediano por parte de los consumidores, es de suma importancia que la industria financiera refine su enfoque y trabaje con el gobierno y otros socios institucionales para crear y entregar productos asequibles que ayuden a abordar la brecha anticipada de fondos de jubilación.

Este estudio identifica comportamientos de planificación de la jubilación y preferencias de productos. Mucho antes de que los consumidores tomen la decisión de comprar Rentas Vitalicias u 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 (Tabla 10). En países donde la mitad de los trabajadores planea jubilarse por su cuenta, como en Chile, es muy importante que la industria entregue información de fácil acceso. Es igualmente crítico que la información sea precisa y

ayude a los consumidores a tomar medidas para un resultado positivo de jubilación.

Aunque no lo suficiente, los canales digitales se están convirtiendo en una de las fuentes relevantes de información para los encuestados, y casi el 36 por ciento de ellos llegan a sitios web financieros para sus necesidades de información. Otros canales, como familiares, amigos o compañeros de trabajo, también son bastante preferidos. Posiblemente, en lugar de

ofrecer métodos tradicionales de comunicación y educación, como talleres, seminarios o mensajes de televisión, radio o periódico, la industria necesite repensar cómo compartir la información de planificación de productos y jubilación en el futuro.

Tenga en cuenta que esta encuesta en línea requirió acceso a Internet y encuestó a un segmento de la población que tiene más probabilidades de comprar productos financieros para una futura jubilación.

Tabla 11 – Utilidad de la información obtenida de diferentes canales o métodos

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

	CHILE				
	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII,VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Internet / finanzas	14,8%	20,7%	29,4%	16,7%	18,7%
Sitios web	12,3%	14,1%	20,6%	18,0%	16,5%
Sitio web con información sobre mi cuenta de jubilación específica	14,8%	14,1%	14,7%	12,3%	13,3%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	12,3%	12,2%	5,9%	14,0%	12,8%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	9,9%	9,7%	5,9%	10,4%	9,8%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	2,5%	7,5%	1,5%	5,5%	5,6%
Redes sociales / sitios de redes	3,7%	2,8%	7,4%	5,3%	4,5%
Programas de televisión o radio	7,4%	4,1%	2,9%	4,0%	4,2%
Empleador (por ejemplo, departamento de recursos humanos o beneficios)	6,2%	4,7%	2,9%	3,6%	4,1%
Libros, revistas y periódicos.	4,9%	2,5%	4,4%	4,2%	3,7%
Talleres y / o seminarios.	3,7%	2,2%	1,5%	2,5%	2,4%
Aplicaciones para móviles	1,2%	2,5%	1,5%	1,3%	1,7%
Folleto u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	4,9%	0,6%	0,0%	1,5%	1,4%
Otros (especificar)	1,2%	2,2%	1,5%	0,8%	1,3%

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 y sitios web financieros es útil y es la primera opción para obtener información de producto. Además, aunque la preferencia de los consumidores por comunicarse con asesores financieros, planificadores y/o agentes de seguros para obtener información, no supera el 16 por ciento, cuando lo hicieron, no lo encontraron muy útil (9,8 por ciento). Estos asesores, planificadores y/o 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. Tras una conversación cara a cara, la experiencia debería aumentar por

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

Le pedimos a los encuestados que compartan sus preferencias, además de las cuestiones de costo, para las características de productos financieros o inversiones que podrían utilizarse para generar ingresos en la jubilación. Los consumidores mostraron preferencias por ingresos garantizados de por vida, protección de la inversión principal y renta que tuviera potencial de crecer junto con el mercado. La mitad de los encuestados se mostró interesada en la opción de retirar todo el dinero como suma para administrarlo por su cuenta.

Los encuestados tienen algo de afinidad con las características que garantizan ingresos de por vida, ingresos que permanezcan fijos durante la jubilación e inversiones que ofrezcan retornos garantizados.

También hubo ciertas preferencias importantes que varían según las subregiones. Por ejemplo, en el Norte se expresó mayor preferencia por características de

el valor humano de la relación. Su impacto no se puede descartar.

Dado que no se valora lo suficiente la contribución de asesores financieros, planificadores y/o agentes de seguros para entregar información, 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. Con este enfoque, estos profesionales de la industria surgirán como la fuente de información preferida.

producto que permitan una inversión inicial posible de conservarse o protegerse. A los encuestados de la Región Metropolitana les gustaría principalmente tener productos de renta vitalicia garantizada, mientras a que la mayoría del Norte le interesan las inversiones con retorno garantizado.

Al igual que la mayoría de los otros países de la región, los consumidores chilenos no muestran una preferencia muy marcada hacia la estructura de primas, aunque se prefirió una estructura de primas creciente, especialmente en el Norte.

Los agentes deberían hacer mucho más para promover los beneficios de los productos de prima única. La conciencia de protección entre el público en general necesita crecer significativamente. Los bancos, las aseguradoras y los agentes de seguros deberían promocionar los productos de prima nivelada y única tanto como lo hacen con otros productos financieros.

En todos los mercados, los consumidores indicaron una preferencia por características de producto más conservadoras de ingresos garantizados y preservación de capital principal.

Tabla 12 – 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?

	CHILE				
	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Renta vitalicia garantizada	66,7%	60,5%	57,7%	60,1%	60,6%
Renta ajustada por la inflación	66,7%	50,1%	38,0%	53,7%	52,6%
Renta que permanecerá igual o fija durante todo el período de jubilación	57,5%	49,0%	47,9%	51,3%	50,9%
Renta que tiene potencial de crecer con el mercado	63,2%	56,7%	59,2%	58,9%	58,5%
Renta que continuará después de mi fallecimiento o del fallecimiento de mi cónyuge	60,9%	49,6%	50,7%	53,1%	52,5%
Importe de renta que puede ser modificado a medida que mis necesidades cambian	46,0%	43,6%	43,7%	49,0%	46,7%
Renta que puede ser convertida en una cantidad por la suma total	41,4%	31,2%	35,2%	36,7%	35,2%
Inversión inicial que se conserva o se protege	58,6%	50,7%	50,7%	53,0%	52,6%
Control sobre cómo se gestionan las inversiones	54,0%	48,4%	38,0%	55,3%	51,8%
Inversión con retorno garantizado	63,2%	49,3%	50,7%	53,5%	52,8%
Dinero para herederos o para instituciones de caridad póstumamente	36,8%	29,1%	23,9%	33,1%	31,5%
Capacidad de hacer retiros de valores que exceden el monto regular de la renta	49,4%	35,6%	29,6%	38,8%	38,0%
Opción para recibir pagos predefinidos de Rentas Vitalicias en moneda extranjera (por ejemplo, USD, AUD)	43,7%	37,7%	36,6%	34,7%	36,5%
Prima Única	49,4%	30,0%	25,4%	29,2%	30,8%
Prima Nivelada	47,1%	23,7%	19,7%	26,3%	26,8%
Prima creciente	42,5%	31,5%	28,2%	32,7%	32,8%
Beneficios fiscales	60,9%	43,3%	45,1%	49,0%	47,9%
Opción para retirar todo el dinero como suma y administrar por su cuenta.	58,6%	47,5%	52,1%	51,2%	50,7%

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 preferido para comprar productos de jubilación, seguidos de lejos por brokers, asesores y agentes.

Tabla 13 — Cinco primeros canales para productos de jubilación

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

	CHILE				
	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Banco	49,4%	44,8%	45,1%	40,6%	43,0%
Broker / asesor financiero (vende productos múltiples)	5,7%	5,6%	5,6%	9,1%	7,5%
Agente de la compañía de seguros	5,7%	5,3%	1,4%	3,6%	4,2%
Agente de la compañía de pensiones	4,6%	9,2%	8,5%	10,6%	9,5%
Llamada telefónica	0,0%	1,5%	2,8%	0,5%	0,9%
Oficina postal	1,1%	1,2%	1,4%	1,4%	1,3%
Sitio web de la aseguradora	6,9%	4,5%	5,6%	6,1%	5,6%
Sitio web de agregadores de seguros	2,3%	4,5%	7,0%	5,7%	5,1%
Aplicaciones móviles	1,1%	2,7%	2,8%	1,4%	1,9%
Otro canal (especifique)	3,4%	1,2%	0,0%	0,9%	1,1%
Compañía de seguros	19,5%	19,6%	19,7%	20,0%	19,8%

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

La mayoría de las características preferidas de producto se diseñaron para responder necesidades básicas, y algunas reflejan las necesidades únicas de las etapas de la vida y otras necesidades singulares (Tabla 14).

Los bancos siguen siendo el canal preferido para comprar productos de jubilación, muy por delante de los canales generalmente especializados, como son

corredores o agentes, que no sobrepasan el 10 por ciento. Tampoco los canales en línea fueron preferidos en gran parte del país, excepto en el Norte (sitio web de la aseguradora), pero por un porcentaje del 6,9 por ciento. El Norte indicó que preferían comprar estos productos a través de bancos y compañías aseguradoras. Sin duda, con la alta penetración de Internet en Chile, falta que los canales on line ganen mayor popularidad en todas las regiones.

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

A través de todas estas inquietudes de inversión y de producto, cada uno de los encuestados tiene sus propios y únicos objetivos que lograr en la jubilación. No hay diferencias a nivel regional -demostrando que este es un tema universal: la principal prioridad entre los encuestados es mantener una buena salud y bienestar. También expresaron un interesante deseo de resolver

el cuidado de sus últimos años de vida y dependencia total, lo que se mantiene en línea con la intención de continuar trabajando después de jubilarse. Muy pocos expresaron el deseo de mudarse de sus hogares a comunidades para personas jubiladas u hogares de ancianos.

Tabla 14 — 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?

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Mantener mi salud física y bienestar	72,4%	78,6%	69,0%	82,8%	79,7%
Resolver el cuidado de mis últimos años de vida y dependencia total.	56,3%	62,9%	70,4%	64,2%	63,6%
Pase más tiempo con amigos y familiares.	55,2%	58,8%	50,7%	61,5%	59,4%
Viajar más	43,7%	45,1%	46,5%	50,6%	48,0%
Aprende una nueva habilidad / pasatiempo	40,2%	42,1%	42,3%	46,7%	44,4%
Permanecer viviendo en mi residencia actual	44,8%	47,2%	42,3%	40,8%	43,3%
Apoyar financieramente a mi familia	42,5%	41,8%	42,3%	40,3%	41,1%
Mudarse a otra área para tener un clima, costos e instalaciones adecuados	31,0%	30,9%	22,5%	38,1%	34,2%
Ahorre para dejar un legado	29,9%	26,4%	36,6%	24,2%	26,2%
Participe en algún tipo de grupo / actividad / comunidad para personas jubiladas	17,2%	23,7%	23,9%	21,6%	22,1%
Múdate a un hogar de ancianos	11,5%	9,8%	4,2%	10,9%	10,2%
Mudarse a una comunidad para jubilados	11,5%	8,6%	11,3%	9,1%	9,3%

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 de ayudar a abordar la brecha inminente de fondos de jubilación para 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:** Poco menos de dos tercios de los encuestados en Chile consideran que es su propia responsabilidad financiar su jubilación. De ese conjunto los trabajadores jóvenes (39 por ciento) ven esa responsabilidad más que los prejubilados (28 por ciento) y que los jubilados (32 por ciento). Este hallazgo apunta a una mentalidad en movimiento, donde la generación más joven podría estar dispuesta a ser proactiva y atender sus necesidades futuras, sin depender del gobierno. Este pensamiento entre el segmento más joven sugiere que podrían estar ansiosos por tomar decisiones y medidas que los ayuden a planificar la jubilación. La industria necesita aprovechar esta oportunidad y ayudar a las personas a construir un fondo de jubilación.
- **Planificación de la jubilación:** Sin embargo, cerca de un cuarto de las personas (27 por ciento) indicó que no trabaja con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las regiones Centro y Metropolitana. Además, el 73 por ciento de los encuestados no tiene un plan formal por escrito para administrar los ingresos, activos y gastos durante la jubilación. La industria, junto con otras partes interesadas, necesita intervenir y educar a los futuros jubilados sobre cómo planificar la jubilación y aprovechar al máximo los recursos disponibles.
- **Aspiración clave:** mantener una buena salud y bienestar y resolver el cuidado de los últimos años de vida y dependencia son las principales prioridades entre los encuestados. Estos objetivos no son imposibles de alcanzar, siempre y cuando las personas comiencen a ahorrar de forma consistente.
- **Dilación:** Aunque poco más de 43 por ciento de los encuestados considera que es su responsabilidad planificar la jubilación, suelen postergar este proceso, y casi 5 de cada 10 encuestados lamentan haber retrasado el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar. La mayoría no termina tomando ninguna acción adecuada. El sentimiento de arrepentimiento es mayor entre los jóvenes, con el 35 por ciento diciendo que lamentan retrasar la planificación de la jubilación. Estos “arrepentimientos” también sugieren que las personas a menudo calculan mal cómo y cuánto tiempo necesitan para ahorrar e invertir -solo para darse cuenta a una edad posterior y tardía que no han ahorrado lo suficiente. Ciertamente necesitan algunos consejos de profesionales que puedan guiarlos. Aunque los participantes estuvieron dispuestos a asumir la responsabilidad del ahorro, 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 hacerlo y las posibles áreas de inversión.
- **Brecha de fondos para la jubilación:** Un 58 por ciento de los encuestados en Chile anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y un módico 41 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de la región Sur y Metropolitana esperan una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con las otras partes de Chile. Esta gran brecha es el resultado de la inacción y de no tomar los pasos correctos para asegurar su jubilación. La industria debe intervenir para capacitar a asesores financieros y proporcionarles herramientas para evaluar las necesidades individuales de jubilación. Solo entonces la industria puede comenzar a cerrar la brecha de fondos de jubilación.
- **Sobreestimar la esperanza de vida:** Los encuestados suelen esperar vivir muchos menos años de los que efectivamente vivirán. Con una amplia diferencia con relación a la región, Chile es el único país que subestima la expectativa de vida. Los chilenos esperan vivir alrededor de 19.6 años adicionales al cumplir 60



años, pero en realidad viven 23.5 años. Estas diferencias en la percepción de lo que esperamos vivir versus lo que realmente vivimos, no solo afectan los ingresos de jubilación necesarios sino también los gastos de atención médica en la jubilación. Con el aumento de la longevidad irá quedando claro que vivir más requiere disposiciones ambientales adecuadas, y que sus consecuencias podrían afectar no solo al individuo, sino también a su familia.

- **Disposición a comprar Rentas Vitalicias:** Setenta y nueve por ciento de los encuestados en Chile expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en Rentas Vitalicias para generar ingresos de jubilación. Los encuestados, particularmente de Región Metropolitana y Norte expresaron un gran interés. El nivel de interés es alto entre el segmento de jóvenes, especialmente en Región Metropolitana y Centro. El hecho que los consumidores estén dispuestos a invertir en este producto, siempre y cuando sus preocupaciones se resuelvan a través de ellos, representa una oportunidad potencialmente histórica para todos los actores involucrados en el fenómeno de Longevidad que vive Chile.
- **Características de los productos preferidos:** entre la cantidad de opciones que se les ofreció, los encuestados expresaron fuertes preferencias hacia productos con ingresos garantizados de por vida, protección de inversión principal y retornos fijos. Estas personas también están interesadas en tener un mayor control sobre sus inversiones y contar con la capacidad de ajustar sus carteras. Específicamente, tienen afinidad con características que garanticen ingresos de por vida, ingresos que permanezcan fijos durante la jubilación y características que ofrezcan retornos garantizados de tales inversiones. La clave para una planificación exitosa de la jubilación es comenzar temprano y terminar ahorrando lo suficiente.
- **Canales preferidos para comprar:** Los canales cara a cara son el modo preferido para comprar productos de pensión en todas las subregiones, y no es sorprendente que los bancos continúen siendo el canal de mayor preferencia a la hora de comprar estos productos, muy por delante de los canales tradicionales de agencia y/o corredores. Los canales en línea son preferidos en forma muy baja en todas las regiones, siendo los sitios web de aseguradoras en el Norte los menos preferidos.

Apéndice

Este estudio es una extensión del estudio de jubilación de Latinoamérica 2019, colaboración entre la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA y está dirigido a descubrir los desafíos que enfrenta el mercado chileno. Su objetivo es proporcionar información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en cuatro subregiones de Chile.

Tabla A-1 — Encuestados por estado de trabajo

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

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Tengo trabajo remunerado y a tiempo completo	64,4%	62,9%	57,7%	69,6%	66,2%
Tengo trabajo autónomo / o negocio familiar y a tiempo completo	14,9%	16,3%	23,9%	14,0%	15,5%
Tengo trabajo de medio tiempo	4,6%	6,5%	2,8%	7,5%	6,6%
Tengo trabajo de medio tiempo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja medio tiempo)	4,6%	5,0%	4,2%	2,1%	3,4%
Tengo trabajo a tiempo completo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja a tiempo completo)	4,6%	2,7%	4,2%	2,0%	2,6%
Soy jubilado (a) sin trabajo remunerado (por ejemplo, recibe jubilación y no trabaja)	6,9%	6,5%	7,0%	4,8%	5,7%
He sido despedido (a) o estoy desempleado (a) y buscando trabajo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Estoy inválido (a) o sin poder trabajar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Soy dueña de casa	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Soy estudiante a tiempo completo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

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?

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V,VI,VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Sector público (incluidas las instituciones públicas controladas por el gobierno)	35,6%	36,5%	36,6%	30,2%	33,1%
Sector privado (empresa)	47,1%	36,5%	31,0%	46,9%	42,5%
PYME (pequeña o mediana empresa)	6,9%	15,7%	12,7%	11,3%	12,4%
Negocio propio / de familia	10,3%	11,3%	19,7%	11,6%	12,0%
Otro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Tabla A-3 — Encuestados por tamaño de hogar

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

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V, VI, VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
1	6,9%	3,6%	9,9%	4,1%	4,6%
2	14,9%	16,0%	15,5%	19,5%	17,7%
3	16,1%	26,7%	19,7%	24,0%	23,9%
4	39,1%	32,6%	33,8%	28,4%	31,0%
5	16,1%	15,1%	18,3%	16,3%	16,0%
6	5,7%	3,3%	1,4%	3,4%	3,4%
7	0,0%	1,8%	1,4%	2,5%	2,0%
8	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,3%
9	1,1%	0,6%	0,0%	0,4%	0,5%
10	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,2%
11	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,1%

Tabla A-4 — Encuestados por ingreso total anual antes de impuestos

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

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V, VI, VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
288.01 – 560.000	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
560.001 – 1.200.000	55,2%	43,0%	52,1%	40,1%	43,1%
1.200.001 – 2.400.000	33,3%	39,8%	29,6%	44,0%	40,8%
2.400.001 – 5.000.000	6,9%	14,5%	15,5%	11,8%	12,5%
5.000.001 – 7.200.000	2,3%	1,5%	1,4%	3,2%	2,5%
7.200.001+	2,3%	1,2%	1,4%	0,9%	1,1%

Tabla A-5 — Encuestados por situación actual de vivienda

Respondiendo a la pregunta: ¿Cuál es su situación actual de vivienda?

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V, VI, VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Tengo casa propia sin hipoteca	28,7%	29,7%	25,4%	27,0%	27,9%
Vivo en alquiler	28,7%	19,3%	23,9%	27,9%	25,0%
Vivo con mis padres, otros familiares, amigos o demás parientes	9,2%	7,4%	8,5%	9,3%	8,6%
Other, explain/Outro, especificar/Outro, especificar	2,3%	0,3%	4,2%	1,1%	1,1%
Tengo casa propia sin hipoteca Tenho casa própria sin hipote	31,0%	43,3%	38,0%	34,7%	37,4%

Tabla A-6 — Encuestados por nivel de educación

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

	Norte (I, II, III, IV and XV)	Centro (V, VI, VII, VIII and IX)	Sur (X, XI, XII and XIV)	RM (Región Metropolitana)	Total
Primaria	1,1%	0,0%	1,4%	0,0%	0,2%
Secundaria	14,9%	5,9%	8,5%	6,6%	7,2%
Terciaria no universitaria	25,3%	23,1%	22,5%	20,4%	21,8%
Universitaria	47,1%	57,3%	54,9%	58,7%	57,0%
Master o Doctorado	11,5%	13,4%	12,7%	13,6%	13,3%
Otras	0,0%	0,3%	0,0%	0,7%	0,5%



Bibliografía

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



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

www.SOA.org



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

©2020 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.

0498-0420 (50700-10-404-21505)