

Enfoque en el Retiro

MEXICO



SERIE DE JUBILACIONES DE AMÉRICA LATINA



**SOCIETY OF
ACTUARIES®**



Enfoque en el Retiro México

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.

0498-0520 (50700-10-501-33101)





Contenidos

- Resumen Ejecutivo9
- Introducción 10
- Sobre la Encuesta 12
- Transición Demográfica 13
- Fases de la Transición Demográfica 19
- Estructura Actual de Pensiones y Desafíos21
- Sostenibilidad de los Sistemas de Pensiones24
- Jubilación Desde la Perspectiva de los Consumidores27
- Oportunidades para la Industria.....57
- Apéndice59
- Bibliografía62



Tablas

Tabla 1 — División General de la Muestra: Subregión.....	12
Tabla 2 — División General de la Muestra: Género	12
Tabla 3 — División General de la Muestra en: Rango de Edad	12
Tabla 4 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica — Allianz	25
Tabla 5 — Dependencia Financiera	28
Tabla 6 — Preocupaciones y Acciones de Jubilación — De Acuerdo con las Sigüientes Declaraciones	34
Tabla 7 — Fuente de Ingresos Anticipada o Actual en la Jubilación.....	37
Tabla 8 — Método para Generar Ingresos a partir de Ahorros en la Jubilación.....	42
Tabla 9 — Preocupaciones Clave sobre la Jubilación.....	46
Tabla 10 — Método Preferido para Obtener Información sobre Inversiones, Productos Financieros o Planificación de Jubilación.....	50
Tabla 11 — Utilidad de la Información Obtenida de Diferentes Canales o Métodos.....	52
Tabla 12 — Características del Producto más Preferidas.....	54
Tabla 13 — Top 5 Canales para Productos de Jubilación.....	55
Tabla 14 — Aspectos Importantes de la Vida de Jubilación.....	56
Tabla A-1 — Encuestados por Estado de Trabajo	59
Tabla A-2 — Encuestados por Tipo de Empleador	60
Tabla A-3 — Encuestados por Tamaño de Hogar.....	60
Tabla A-4 — Encuestados por Ingreso Total Anual Antes de Impuestos.....	61
Tabla A-5 — Encuestados por Situación Actual de Vivienda	61
Tabla A-6 — Encuestados por Nivel de Educación.....	61



Figuras

- Figura 1 — Esperanza de Vida a los 65 Años y Tasa de Fertilidad 10
- Figura 2 — Escenarios de Transición Demográfica Incipiente a Avanzada 13
- Figura 3 — Pirámide de Población: 2020 14
- Figura 4 — Pirámide de Población: 2030 14
- Figura 5 — Pirámide de Población: 2050 15
- Figura 6 — Proporción de 60 Años y más Entre la Población Total 15
- Figura 7 — Esperanza de Vida a los 60 Años (en años) 16
- Figura 8 — Fertilidad Total (Nacimientos Vivos por Mujer) 17
- Figura 9 — Índice de Apoyo Potencial 17
- Figura 10 — Tasa de Dependencia de la Vejez 18
- Figura 11 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson 20
- Figura 12 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones 24
- Figura 13 — Aumento Rápido del Porcentaje de Personas de 65 Años y Más 26
- Figura 14 — Entrevistados por Autoridad de Decisión 27
- Figura 15 — No Trabajo con Ningún Profesional Financiero para Ayudar con las Decisiones
Financieras del Hogar 29
- Figura 16 — Iniciativas sobre Planificación de la Jubilación 30
- Figura 17 — Quienes Trabajan con Profesionales Financieros, Trabajan con 31
- Figura 18 — Quienes Compraron de un Consultor Extranjero 32
- Figura 19 — Planificación de la Jubilación 33
- Figura 20 — Responsabilidad Principal de Proporcionar Fondos de Jubilación 35
- Figura 21 — Plan de Jubilación Disponible a Través del Empleador Actual, Trabajo o Profesión 38
- Figura 22 — Contribución Actual o ha Contribuido a Cualquier Plan de Ahorro para la Jubilación
Patrocinado por el Empleador 39
- Figura 23 — Parte de los Ahorros para la Jubilación de los Hogares en los Planes Patrocinados
por el Empleador 39



Figura 24 — Extensión de las Contribuciones Coincidentes del Empleador	40
Figura 25 — Adecuación de los Ingresos de una Pensión Patrocinada por el Empleador o de una Pensión Social para Cubrir Gastos Básicos en la Jubilación	41
Figura 26 — Jubilación y Planificación de la Jubilación	43
Figura 27 — Lamento Retrasar el Ahorro para la Jubilación.....	43
Figura 28 — Brecha Anticipada en los Fondos de Jubilación	44
Figura 29 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 Años versus Actual Expectativa de Vida a los 60	45
Figura 30 — Autoevaluación sobre el Conocimiento de Inversiones o Productos Financieros.....	48
Figura 31 — Disposición para Convertir una Porción de Activos en una Anualidad	49
Figura 32 — Interés en Comprar una Anualidad con Impuestos Diferidos.....	49

Resumen Ejecutivo

México está entrando en un proceso cada vez más rápido de transición demográfica. La velocidad del envejecimiento no tiene precedentes y dentro del contexto de las reformas emprendidas por el gobierno desde 1997, la mayoría de la población aún no está cubierta por pensiones sustentables que proporcionen ingresos de reemplazo adecuados.

Los resultados del estudio Foco en el Retiro para México 2019 muestran que cerca del 58 por ciento de los encuestados considera que es su responsabilidad financiar la jubilación; esta cifra es ligeramente mayor entre los encuestados de la región Suroeste, donde alrededor del 62 por ciento asumió esta responsabilidad. También es alto el porcentaje entre trabajadores jóvenes: el 37 por ciento de ambos grupos declaró que es su responsabilidad financiar la jubilación.

Y aunque 86 por ciento de los participantes del estudio dijeron que dependerán de sus ahorros e inversiones personales, sólo el 49 por ciento lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no han comenzado a ahorrar para ella, sugiriendo que no han podido o no podrán ahorrar lo suficiente.

Además, alrededor del 68 por ciento de los encuestados temen una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y solo el 32 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos necesarios para llevar una vida jubilada cómoda. No obstante esta brecha anticipada de fondos de jubilación, la mayoría de los encuestados no buscan ayuda profesional.

En el lado positivo, el 75 por ciento declaró que está dispuesto a convertir una parte de sus activos en rentas vitalicias para generar ingresos de jubilación. Este hallazgo subraya el enorme potencial sin desarrollar que existe, para dar alternativas que complementen los sistemas de pensión formales obligatorios. Tanto los altos porcentajes declarados en todas las edades que indicaron preocupación principal

frente a continuar trabajando después de jubilarse, como los altos porcentajes reconocidos importantes en la vida durante la jubilación, mantener la salud física y bienestar, y resolver el cuidado de los últimos años de vida y de dependencia total son indicadores evidentes sobre la necesidad de proveer nuevos productos que respondan las necesidades de personas, cuya edad se extenderá más allá de lo que hoy es la expectativa de vida.

Una necesidad completamente consciente entre los consumidores: el 75 por ciento indicó que su fuente de ingresos anticipada o actual en la jubilación es o será el salario proveniente de empleo a tiempo completo o medio período.

Asimismo, los consumidores están mostrando una fuerte preferencia por características de producto más conservadoras, características 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 más que nunca como el canal más popular para comprar productos de ingresos de jubilación, y en todas las subregiones fueron seleccionados como el principal canal de distribución.



Introducción

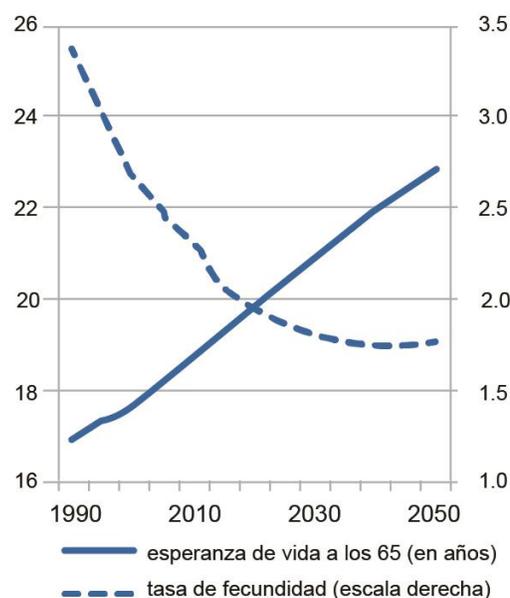
México se encuentra en el inicio de un proceso de rápida transición demográfica, que llevará al país a ver cómo aumenta la esperanza de vida, caen los principales indicadores demográficos, como tasas de fertilidad y mortalidad, y se expanden ampliamente sectores dependientes de la población, especialmente los mayores de 60 años, que ejercerán una intensa presión sobre el sistema de pensiones. Si bien México ha quedado expuesto a vaivenes internacionales y a un cuestionamiento por parte de su vecino del Norte a tratados comerciales como el Nafta, su economía sigue siendo vibrante. Pero su población envejecerá rápidamente desde su estado actual de madurez, generando fuertes presiones estructurales en la economía. Aunque el envejecimiento es inevitable, la velocidad de la transición es un motivo especial de preocupación. México necesita prepararse bien para enfrentar con éxito los desafíos de financiar la jubilación y apoyar a su población que envejece.

En México la natalidad ha venido reduciéndose desde los años setenta. En aquella época, el número de hijos que una mujer tendría a lo largo de su vida era de 5.8, hoy se estima una reducción drástica a 2.4 hijos por mujer, proyectándose 1.68 hijos por mujer para mediados de siglo.

Junto con ello, la mortalidad también ha experimentado cambios constantes. En 1990 la esperanza de vida al nacer era de 36 años, llegando en 2019 a cerca de 75 años y proyectándose para mediados los 84 años.

Se prevé que México experimentará el bono demográfico las próximas décadas, y habrá menos personas dependientes potencialmente en una mejor calidad de vida y aumento de la productividad. Lo anterior, sumado al envejecimiento de la población traerá consigo dificultades en términos de seguridad social al haber muchos más adultos mayores.

Figura 1 — Esperanza de Vida a los 65 Años y Tasa de Fertilidad



Fuente: Datos de la ONU, World Population Prospects, 2012 Revision.



La edad promedio en 2019 es de 29 años, viviendo un incremento desde los 22 años en el año 2000 a 29 años en 2018. Por su parte, el grupo de los mayores de 60 años aumentó en forma significativa, pasando de 7.3 a 12.3 por ciento.

Por otra parte, desde el año 2000 la población mexicana ha aumentado en 28 millones de habitantes pasando de 97 millones a 125 millones de personas en 2018.

Al experimentar una menor fertilidad el impacto en el aumento de la longevidad es enorme; la estructura social cambiante y una mayor migración de la población a los centros urbanos en busca de medios de subsistencia harán que cambie completamente urbano del país a medida que la transición se desarrolle.

Es hora de que México comience a prepararse para enfrentar los desafíos de una fuerza laboral cada vez más envejecida, y una mayor dependencia de la población en edad de trabajar que puedan provocar una desaceleración en el crecimiento económico al ejercerse una creciente presión sobre el sistemas de pensiones.

Otros cambios sociales y económicos podrían agravar aún más los desafíos relacionados con la financiación de la jubilación. Si bien la economía de México sigue siendo vibrante y ha vivido cierta contracción los últimos tres años, es probable que más y más población joven se reubique en áreas urbanas, lo que podría dar lugar a cambios en la estructura social tradicional del país.

Además, la estructura típica de una familia mexicana también ha venido evolucionando desde la norma de dos padres, abuelos y dos o tres hijos, a una estructura familiar más nuclear y con menos hijos, debido a que las parejas, incluidas las parejas del mismo sexo, deciden no tener hijos o retrasar la planificación familiar.

Al igual que en muchos países Latinoamericanos, una parte importante de los ancianos de México que dependería de la familia y sus hijos para financiar su jubilación y atención, en los próximos años verá desaparecer ese apoyo potencial. La estructura familiar cambiante tendrá un impacto en cómo las personas pasarán sus vidas de jubiladas

A la larga, la imparable urbanización reducirá el tamaño de los hogares, quizás dejando a los ancianos para que se las arreglen solos. Por lo tanto, deberá existir 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 Latinoamérica 2019; una colaboración entre la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA, cuyo objetivo es descubrir los desafíos que enfrenta el mercado mexicano.

Sobre la Encuesta

El estudio sobre jubilación en México es parte de un proyecto de investigación colaborativa de la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA. A través de una muestra de 1,009 encuestados, proporciona información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en ocho macrozonas de la República Mexicana: Noroeste, Noreste, Occidente, Oriente, Centronorte, Centrosur, Suroeste y Sureste. La muestra se centró en los mismos tres segmentos demográficos del estudio matriz de jubilación para América Latina, que contempló además de México a Argentina, Brasil, Chile, Colombia 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 recopilaron a través de una encuesta en línea en todos los mercados indicados. Este estudio explora las diferencias de actitud entre diferentes regiones, subregiones, grupos de edad y géneros para ayudar a las aseguradoras y otras organizaciones financieras a desarrollar soluciones efectivas para abordar las necesidades de planificación de la jubilación de los consumidores. El estudio también destaca la preparación para el retiro de los consumidores, las fuentes de ingresos actuales y futuras, las tolerancias de riesgo y las preferencias de productos y características del producto.

- La encuesta en línea cubrió una muestra de 1044 encuestados en ocho subregiones para demostrar la diversidad regional de la población (ver Tabla 1).
- Para reunir una muestra representativa del mercado objetivo para las aseguradoras y otras instituciones financieras, la encuesta cubrió múltiples subregiones en diferentes niveles de ingresos (ver Apéndice).
- También incluyó cuotas basadas en los niveles de ingresos y otros parámetros para garantizar una calidad confiable de los datos

Tabla 1 — División General de la Muestra: Subregión

	Sample
Noroeste	119
Noreste	117
Occidente	100
Oriente	74
Centronorte	185
Centrosur	314
Suroeste	45
Sureste	90
Total	1,044

Tabla 2 — División General de la Muestra: Género

Género	Sample
Masculino	535
Femenino	509
Total	1,044

Tabla 3 — División General de la Muestra en: Rango de Edad

Rango de Edad	Sample
30-45	364
46-60	344
61-75	336
Total	1,044

Transición Demográfica

CAMINO A UNA POBLACIÓN QUE ENVEJECE

México ya ha entrado en una fase de transición demográfica masiva. La edad promedio de la población mexicana en 2018 fue de 29 años, y se espera que será de 38.5 años en 2050 y es probable que continúe su ascenso. Se espera que el crecimiento de la población de adultos mayores sea particularmente pronunciado en las próximas décadas, con una población de adultos mayores que pasará de 7,4 por ciento en 2019, a 16,8 en 2050.

La transición demográfica en México ha sido un proceso tardío y muy veloz. Este paso transicional desde una mortalidad y fecundidad elevadas a un escenario de mortalidad y fecundidad reducidas, ha recorrido en menos de un siglo un camino que tardó dos siglos en Europa. Entre 1940 y 1990 se produjeron altas tasas de crecimiento demográfico, por encima del 2% anual, culminando durante veinte años (1955- 1975) en más de 3%. En sesenta años, la población mexicana casi se duplicó, y aumentó la esperanza de vida de 25 años en 1900, a 71 años en 2010, disminuyendo en conjunto la fecundidad al pasar de 7 a 2 hijos por mujer entre 1970 y 2010.¹

DESAFÍOS DE LA TRANSICIÓN DEMOGRÁFICA

La tendencia al envejecimiento y los cambios que se producirán en la estructura poblacional de México, generarán una alta demanda de necesidades por parte de los adultos mayores. Este reto que impone la transición demográfica afecta diferentes áreas del sistema, como el de salud, por ejemplo, ya que al envejecer, la población transita de enfermedades transmisibles a las crónico-degenerativas, que son menos controlables, y por lo tanto, que exigen tratamientos mucho más caros.

Existe en México un alto porcentaje de población joven que no participa del mercado formal, y que cuando arriben a la edad de jubilación no contarán con una pensión que les permita acceder a un sustento económico mínimo. Y se debe considerar, además, que todavía existen zonas del interior de México que todavía permanecen al margen del proceso de transición, especialmente comunidades rurales pobres que aun exhiben altas tasas de mortalidad infantil.²

Figura 2 — Escenarios de Transición Demográfica Incipiente a Avanzada

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

¹ Zavala de Cosío, M. E. La transición demográfica en México (1895-2010). Cecilia Rabell. Los mexicanos Un balance del cambio demográfico, Fondo de Cultura Económica, 2014. P. 80-114.

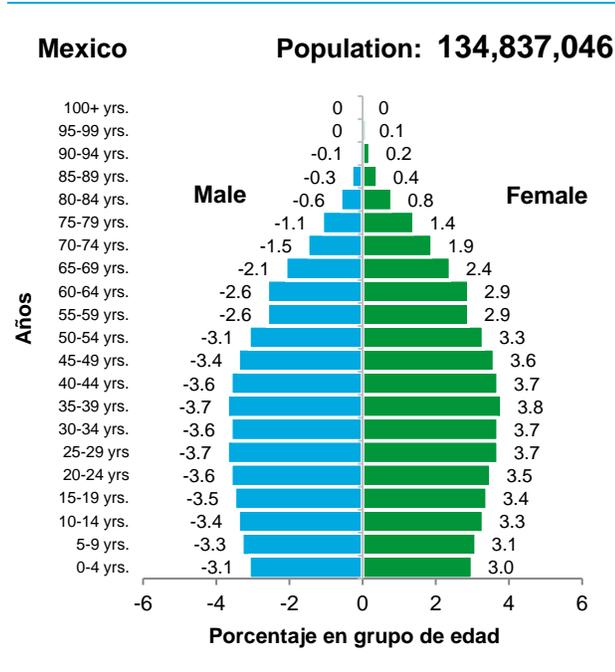
² <https://noticias.universia.net.mx/actualidad/noticia/2013/07/11/1036095/poblacion-mexicana-proceso-transicion-demografica-envejecimiento.html> (consultado en noviembre de 2019).

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

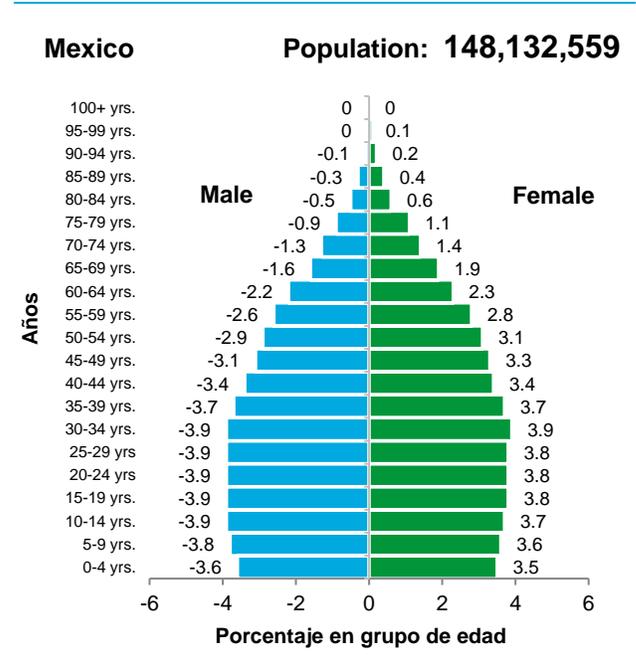
Las pirámides de población muestran la distribución de varios grupos de edad de la población mexicana por género en 2020, 2030 y 2050. Las pirámides de población ilustran claramente un cambio en la estructura de la población, a medida que la edad de la mayor proporción de la población se mueve hacia arriba. Esta tendencia indica fuertemente que el país necesita adaptarse a las necesidades cambiantes de una población que envejece.

Figura 3 — Pirámide de Población: 2020



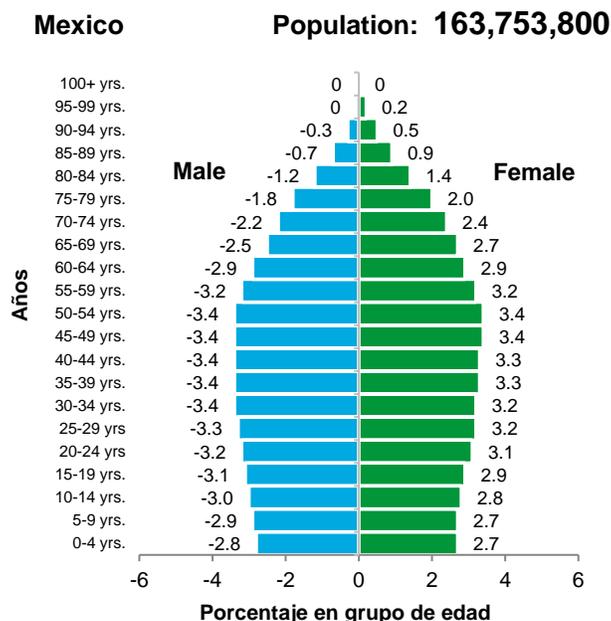
Fuente: UN Population Division, 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 4 — Pirámide de Población: 2030



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

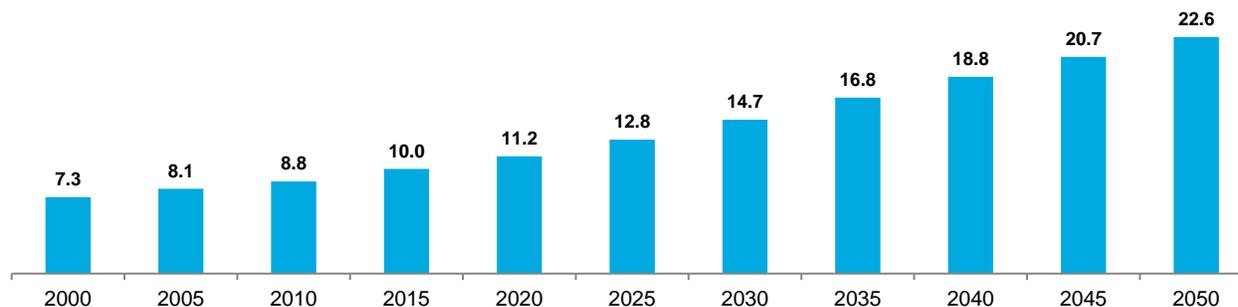
Figura 5 — Pirámide de Población: 2050



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 6 — Proporción de 60 Años y más Entre la Población Total



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

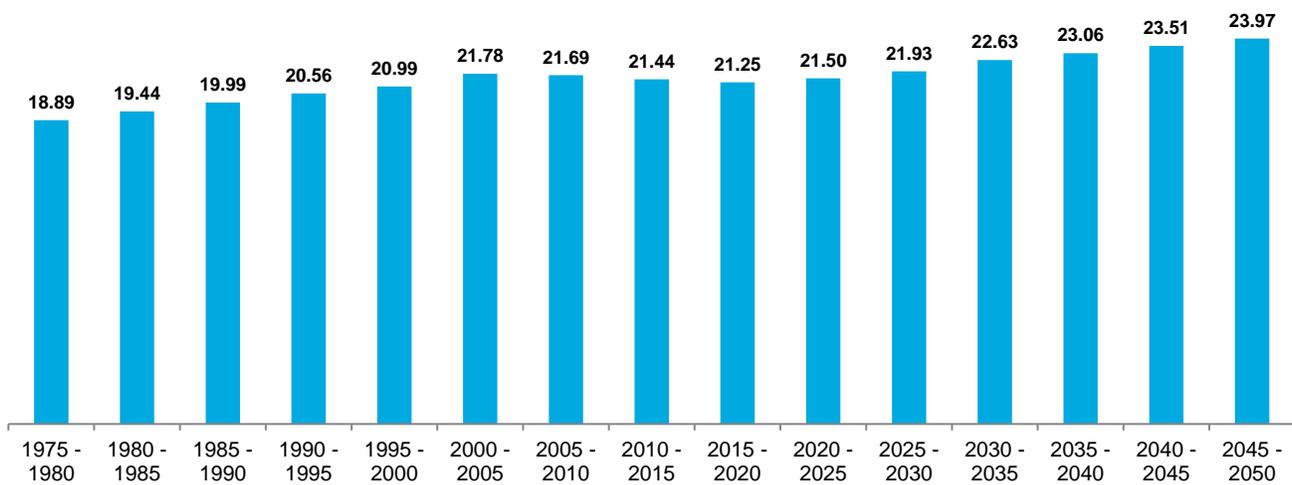
A medida que cambia la estructura de la población de México, la proporción de personas mayores también va a cambiar. Es probable que la proporción de personas mayores (de 60 años o más) aumente del 7 por ciento de la población general en el cambio de siglo al 22 por ciento en 2050, superando el crecimiento 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 y la capacidad de pagar la atención médica, 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 18,8 años. Es probable que alcance los 23,9 años para 2045 - 50.

Figura 7 — Esperanza de Vida a los 60 Años (en años)



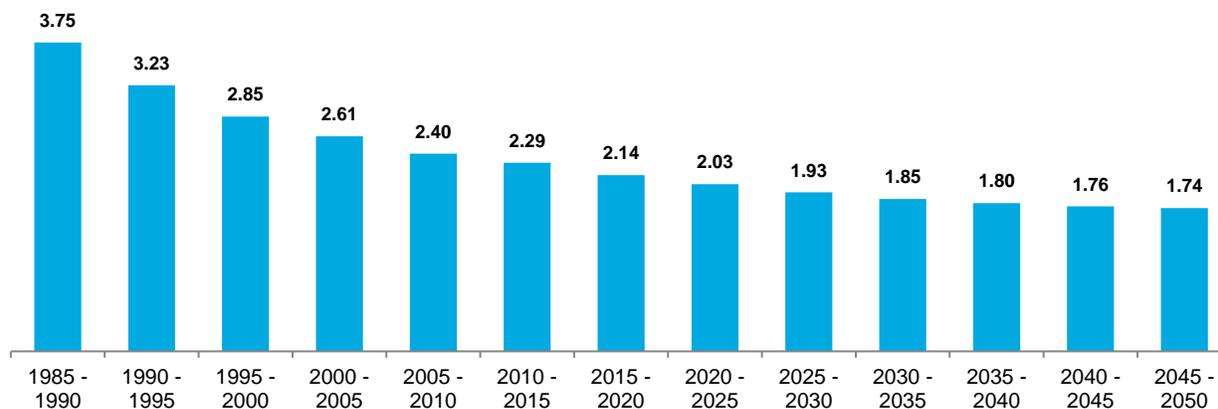
Fuente: UN Population Division, 2017 data, LIMRA International Research.

México está atravesando un importante ciclo de transición a medida que la fertilidad disminuyó de 3,7 hijos por mujer en 1985 - 90 a 2,1 en 2015 - 2020. Si bien es probable que la tendencia hacia una baja tasa de fertilidad continúe, para 2045 - 50 alcanzará los 1.7 hijos por mujer. 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 México.

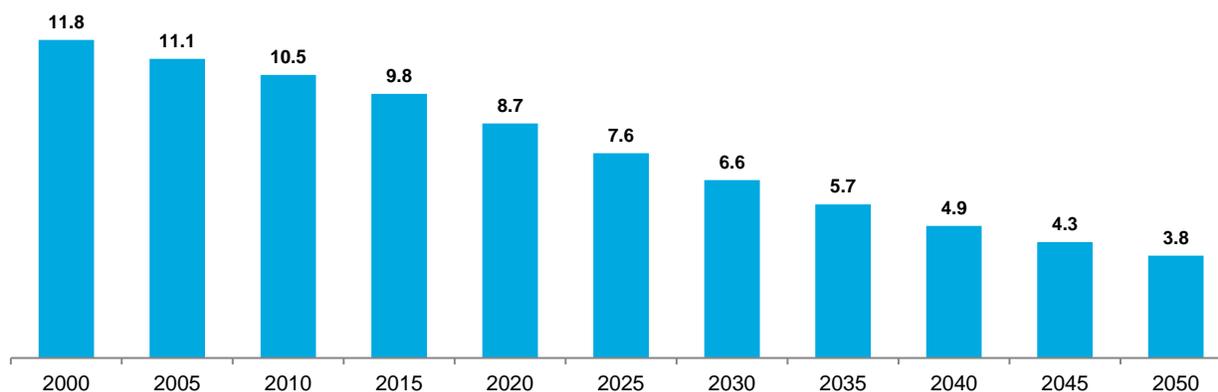
La disminución de la tasa de fertilidad y las tasas de mortalidad relativamente más bajas, junto con el aumento de las expectativas de vida, desencadenarán el envejecimiento de la población.

Figura 8 — Fertilidad Total (Nacimientos Vivos por Mujer)



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

Figura 9 — Índice de Apoyo Potencial



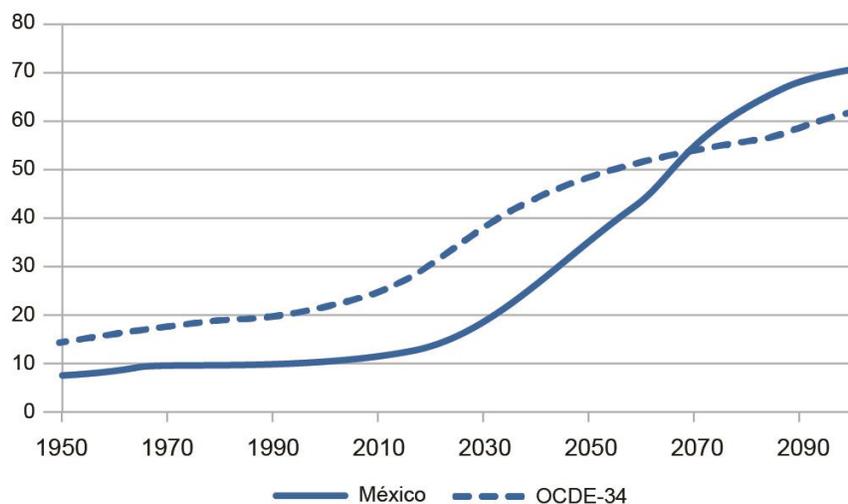
Fuente: UN Population Division, 2017 data, LIMRA International Research.

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

El índice de apoyo potencial indica que la responsabilidad de satisfacer las necesidades de la población de edad avanzada probablemente aumentará en la población en edad laboral relativamente más joven. El índice de soporte potencial muestra un deterioro constante y constante entre 2000 y 2050. De hecho, es probable que el índice alcance 3,8:1 para 2050 de 11,8:1 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 de la nación, que en gran medida no son lo suficientemente maduros como para manejar un escenario de crisis.

Además, es probable que el tejido social del sistema de pensiones no estructurado cambie con más y más urbanización, donde las personas 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.

Figura 10 — Tasa de Dependencia de la Vejez



Porcentaje de población de mayores de 65 años dividida entre la población de 20 a 64

Fuente: Datos de la ONU, World Population Prospects – 2012 Revision.

DESAFÍOS CLAVE DEBIDO AL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

México se encuentra en medio de una fase de envejecimiento que comienza a acelerarse. No se pueden ignorar las implicaciones socioeconómicas resultantes de la reducción 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 plantearán 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 las necesidades únicas de las personas. Hay una gran oportunidad para la industria de seguros, ya que el país necesita comenzar a prepararse antes de que sea demasiado tarde.



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 Thompson,³ expresadas en la Figura 11, con la adición de una quinta fase denominada de crecimiento 0. En este caso, comenzado con una fase 1, en la que ya no existen países debido principalmente al avance en la salud pública global (a partir de la década de 1950) y al descenso de actividades bélicas significativas, hambrunas o epidemias. Esta fase de la transición demográfica es una representación de las sociedades preindustriales con altas tasas de natalidad y mortalidad, en la que sus individuos tenían que lidiar con bajas expectativas de vida y altas tasas de mortalidad infantil; por ende, de familias numerosas y extendidas, pero con un crecimiento vegetativo lento de la población.

A veinte años del inicio del siglo, América Latina todavía sigue en vías de desarrollo, pero alcanzando lentamente indicadores de países desarrollados, como índices de mortalidad que han disminuido gracias al desarrollo tecnológico en sus diferentes ámbitos (especialmente en la agricultura, que ve aumentar, los rendimientos y por lo tanto bajar los precios y provocar una disminución de los índices de desnutrición y mortalidad infantil). Además, los avances en alfabetización en México y Perú han sido importantes factores de impulso de la esperanza de vida de las personas para aumentar el acceso a la educación. Por ende, para disminuir la exposición a los riesgos tradicionales y la

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

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

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

³ Thompson, Warren S. "Population." *American Journal of Sociology*, vol. 34, no. 6, 1929, p. 959–975. *JSTOR*, www.jstor.org/stable/2765883.

Finalmente, la Fase 5, la más compleja de todas debido a que el crecimiento de la población es cero. En otras palabras, en esta etapa hay 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.”⁴

Figura 11 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson

	Países	Tasa de natalidad (%)	Tasa de mortalidad (%)	Diferencial (+ -)	Características
Fase 1	–	40-50	40-50	from +10 to -10	Tasas de mortalidad que sólo se encontraban en la primera mitad del siglo XX.
Fase 2	Chad	45.75	14.37	31.38	La natalidad es elevada y la mortalidad cae fuertemente produciendo un aumento de la población.
Fase 3	Perú	20.02	5.62	14.40	La natalidad comienza a disminuir, y aunque la mortalidad sigue disminuyendo el crecimiento de la población sigue siendo positivo.
	México	19.1	4.76	14.34	
En transición a Fase 4	Colombia	16.8	5.82	10.98	Both birth and mortality are already beginning to be seen in a trend of similar values, so that growth is insignificant, and migration takes a fundamental role for population growth.
	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	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.

* Por cada 1000 personas

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

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

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

⁴ https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n_demogr%C3%A1fica#cite_note-8

Estructura Actual de Pensiones y Desafíos

El actual sistema de contribución definida de cuentas individuales, fue introducido en México en 1997, principalmente orientado a los trabajadores del sector privado. Fue sino hasta 2007 que se incluyó a los trabajadores del Estado. Desde su introducción, los beneficios pensionarios equivalen al 14.1% del PIB y las administradoras privadas de fondos de pensiones (AFORE) han logrado rendimientos promedio anual de 12.5%.

México tiene un sistema de pensiones tradicional de reparto de beneficio definido desde mediados de la década de 1990. Su transformación empieza en 1992 con la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) dirigido “tanto a trabajadores del sector privado como al público, respectivamente, al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), con lo cual se introdujeron por primera vez las cuentas individuales de capitalización en forma complementaria al sistema público de pensión tradicional de reparto de beneficio definido. En 1995, México reformó la Ley del Seguro Social para afrontar el creciente déficit actuarial del sistema de pensiones de reparto de BD para los trabajadores del sector privado, y asegurar la sostenibilidad financiera del sistema. Como resultado, el sistema de BD del IMSS se transformó definitivamente en un esquema de contribución definida (CD), en el que los trabajadores eran dueños de sus cuentas individuales. A los trabajadores del sector privado que entonces cotizaban o habían cotizado al sistema, se les mantuvo el derecho a elegir sus beneficios pensionarios al jubilarse, ya sea conforme a la fórmula de BD o conforme a los activos acumulados en sus cuentas individuales de CD. En 2007, debido a déficits considerables, el sistema de reparto para los trabajadores del sector público también se

reformó, transformando el esquema de BD en un esquema de CD. La reforma de 2007 del ISSSTE dio a los trabajadores del sector público que entonces trabajaban o habían cotizado en el sistema la opción de seguir en el antiguo sistema de BD o cambiarse al nuevo sistema de CD. A quienes optaron por el nuevo sistema de CD se les otorgó un bono de reconocimiento para tomar en cuenta los derechos adquiridos del sistema anterior.⁵

Son cuatro los componentes del sistema mexicano de pensiones:⁶

- (i) Esquemas de pensiones sociales (pilar cero) no contributivas federales y estatales,
- (ii) Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) de contribución definida obligatoria,
- (iii) Esquemas de pensiones especiales para ciertos empleados estatales y para las universidades públicas,
- (iv) Planes voluntarios de pensiones individuales y ocupacionales.

SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO (SAR)

“El principal componente del sistema mexicano de pensiones es el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), un sistema fondeado de contribución definida (cd) obligatorio integrado por cuentas individuales. Todos los empleados del sector privado que ingresaron a la fuerza de trabajo el 1 de julio de 1997 o después, así como los empleados del sector público federal que ingresaron a la fuerza de trabajo el 1 de abril de 2007 o después, tienen una cuenta individual en el SAR.

⁵ Estudio de la OCDE sobre los sistemas de pensiones: Mexico, OCDE, 2016.

⁶ Ibid.

Las contribuciones obligatorias de los empleados, los empleadores y el gobierno se depositan en estas cuentas individuales, las cuales se invierten en fondos de pensiones conocidos como Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (SIEFORE), manejadas por administradoras privadas especializadas llamadas Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE).⁷

“El Sistema de Ahorro para el Retiro incluye dos esquemas de seguridad social:

- El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que cubre a los empleados del sector privado; y
- El Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), que cubre a los empleados del sector público.

Nota: Los empleados formales, a excepción de aquellos cubiertos por regímenes especiales deben inscribirse en una de las instituciones antes mencionadas (es decir, IMSS o ISSSTE) para tener derecho a la pensión de jubilación contributiva. Una vez inscritos, los empleados formales tienen derecho a seleccionar la AFORE de su elección. Los trabajadores pueden cambiar de AFORE una vez al año, cuando hayan sido miembros de su actual AFORE al menos durante un año. Los trabajadores independientes no tienen la obligación legal de afiliarse y cotizar en el sistema de pensiones obligatorio. No obstante, pueden abrir voluntariamente una cuenta individual en la AFORE que quieran y hacer contribuciones voluntarias desde 2005. La AFORE cobra comisiones por administrar las cuentas individuales de los trabajadores y solo puede cobrar comisiones sobre el activo administrado. No puede cobrar comisión a los trabajadores, por ejemplo, por cambiar de AFORE”.⁸

PENSIÓN PARA ADULTOS MAYORES

Este esquema no contributivo, se financia con presupuesto federal. Cuando comenzó en 2007 entregaba una pensión a mayores de 70 años que habitara en ciertas poblaciones particulares. Más tarde amplió su cobertura a todo México y a aquellos que no recibieran una pensión de jubilación de la seguridad social. El programa se amplió a todos los mayores de 65 años a partir de 2013.⁹

OTROS ESQUEMAS DE PENSIONES

Algunos estados de la Federación Mexicana cuentan con esquemas asistenciales no contributivos propios, así como algunas instituciones, como universidades, grandes empresas estatales, entre otras, poseen sus propios esquemas para sus miembros, tanto de BD como de CD.¹⁰

AHORRO VOLUNTARIO PARA LA JUBILACIÓN

Existen cuatro tipos de contribuciones voluntarias para las cuentas individuales:

1. **Contribuciones voluntarias de corto plazo**, que tienen la opción de ser retiradas antes de la jubilación. Dependiendo de la AFORE, el periodo mínimo para mantener estas contribuciones en la cuenta individual es de dos a seis meses.
2. **Contribuciones complementarias a las cuentas individuales de retiro**, que pueden retirarse sólo al jubilarse o para complementar la pensión del trabajador.
3. **Contribuciones voluntarias de largo plazo**: que puede retirarse únicamente a la edad de jubilación o en caso de discapacidad.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid.

- 
- 4. Contribuciones a las cuentas especiales de “ahorro para el retiro”:** aportaciones que permiten diferir impuesto, con un mínimo de tiempo y con un máximo anual de contribuciones que pueden estar exentas de 152,000 pesos.¹¹

“Además, los empleados del sector público afiliados al ISSSTE se benefician de un mecanismo de contribución compartida gubernamental, muy generosa, llamado ahorro solidario. Los empleados hacen aportaciones voluntarias de entre 1 y 2% de sus ingresos (con un tope de 10 veces el salario mínimo), y

por cada peso aportado, el gobierno agrega 3.25 pesos. Esto constituye un interesante incentivo para que los empleados hagan contribuciones voluntarias. Una propuesta de reforma reciente dispondría una contribución compartida gubernamental para los trabajadores del sector privado. Los términos propuestos son mucho menos generosos que los aplicados al sector público, ya que la contribución compartida sería de 20 centavos por cada peso aportado hasta un límite anual de 300 pesos, correspondiente a menos de 1% el salario mínimo”.¹²

¹¹ Ibid.

¹² Ibid., 37

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 12). 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 12 — 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.

México ocupa el lugar 12 de los 54 mercados incluidos en el índice general de sostenibilidad de las pensiones. Dentro de los subparámetros del índice, ocupa el puesto 14 en finanzas públicas. Relativamente impresionante. Sin embargo, ocupa el puesto 34 en sistema de pensiones debido a la falta de una mayor cobertura, especialmente para los trabajadores independientes.

Tabla 4 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica — Allianz ¹³

	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.

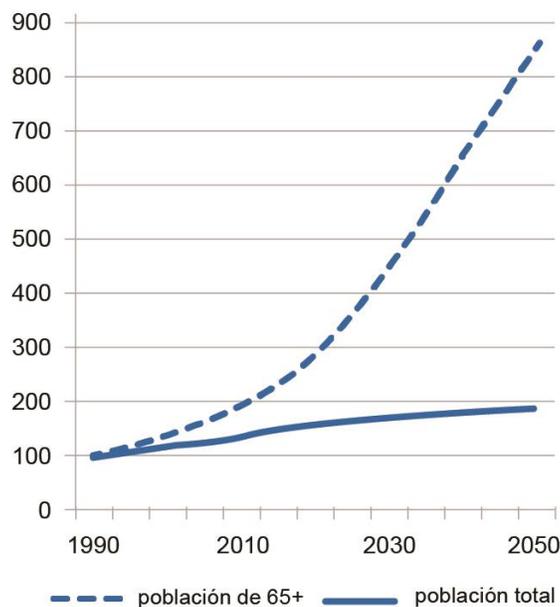
Nota: Incluye mercados cubiertos en el presente estudio.

Los problemas de la sostenibilidad financiera han sido los principales impulsores de las reformas estructurales de 1997 y 2007 del sistema de pensiones. Los significativos cambios demográficos están produciendo un cada vez más intensa presión fiscal. Las mejoras constantes en la esperanza de vida y la baja muy pronunciada en la tasa de fecundidad de las últimas décadas han influido en esta presión, sin duda, pero incluso los mayores de 65 años a aumentado a casi el doble en 20 años, lo que significa estar frente a una tasa de crecimiento anual promedio de 3.6% (la población total crecerá al 1,0%).

¹³ Finke, 2016.

“Por consiguiente, se espera que la población mexicana envejezca mucho más rápido que el promedio de los países de la OCDE. Aunque actualmente la tasa de dependencia de la vejez sigue por debajo del nivel promedio de la OCDE, la proyección es que lo alcanzará en 2070. Abordar la informalidad en el mercado laboral es el mayor reto para los sistemas de pensiones en los países latinoamericanos en general y también es crucial para México si se quiere garantizar pensiones satisfactorias”.¹⁴

Figura 13 — Aumento Rápido del Porcentaje de Personas de 65 Años y Más



Población en 1990 = 100

Fuente: Datos de la UN, World Population Prospects — 2012 Revision.

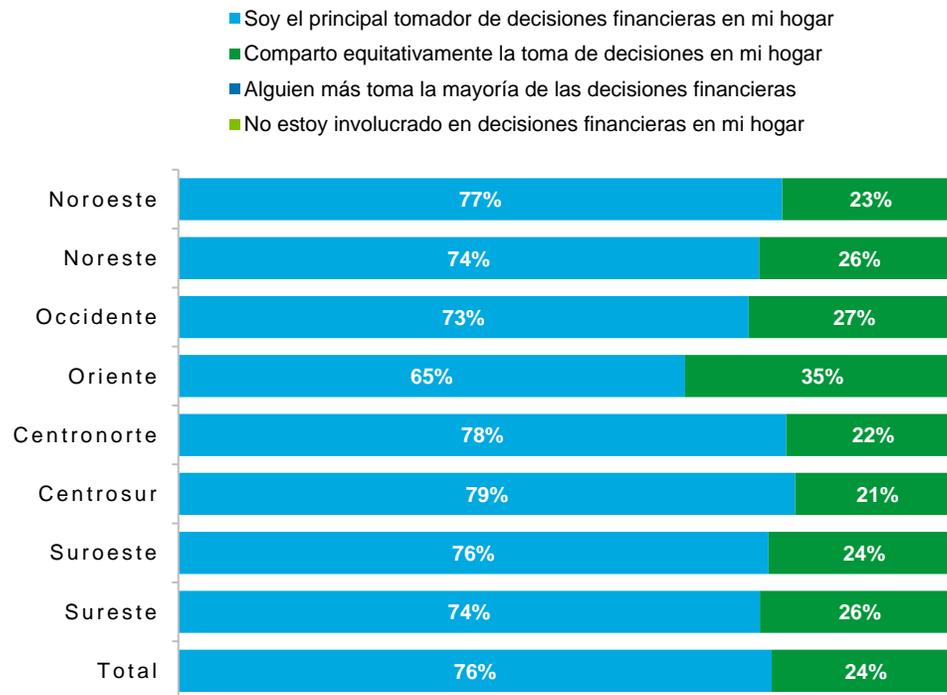
¹⁴ Op. Cit., OECD, 2013.

Jubilación Desde la Perspectiva de los Consumidores

El capítulo mexicano 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 14 — 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 mexicanos tiene como principal dependiente a hijos y cónyuge, demostrando la preeminencia de la familia nuclear, especialmente en el Sureste. México, 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 el Suroeste la madre como dependiente no alcanza el 18 por ciento.

Tabla 5 — Dependencia Financiera

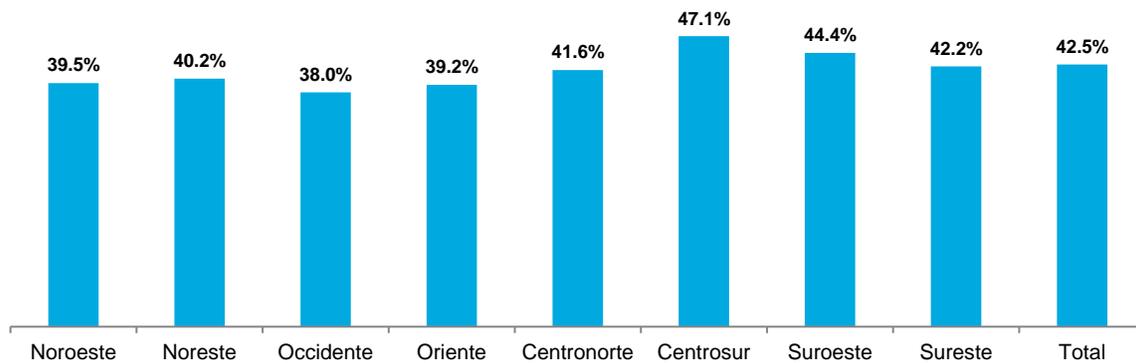
Respondiendo a la pregunta: *¿Cuáles de los siguientes individuos son sus dependientes financieros?*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste
Madre	51.8%	55.4%	51.1%	44.1%	58.2%	49.3%	46.2%	60.7%
Padre	16.8%	15.4%	15.0%	13.5%	9.2%	9.9%	17.8%	13.3%
Hijo (s)	7.6%	9.4%	5.0%	6.8%	2.2%	5.4%	8.9%	6.7%
Suegra	64.7%	54.7%	55.0%	58.1%	54.1%	58.0%	51.1%	68.9%
Suegro	5.5%	1.0%	2.3%	1.5%	2.9%	2.4%	2.6%	2.4%
Hermanos	1.8%	0	0	0	0	0.7%	0	1.2%
Otro, especificar	1.7%	1.7%	4.0%	1.4%	1.1%	2.9%	2.2%	2.2%
Ninguno	0.8%	3.4%	1.0%	0	2.2%	2.2%	2.2%	1.1%
Madre	14.3%	16.2%	19.0%	17.6%	15.7%	21.3%	26.7%	10.0%

La tendencia observada es a vivir más tiempo, pero también a estar más solos, aumentando 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 prudente. Cuando les preguntamos a los encuestados si trabajaban con planificadores financieros para tomar las decisiones financieras en sus hogares, cerca de la mitad de ellos (42 por ciento) indicaron que no trabajan con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las regiones de Centro Sur y Suroeste.

Figura 15 — 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 16,2 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre planificación de la jubilación, lo que indica que casi un quinto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable. En las regiones Noroeste y Occidente los encuestados afirmaron con mayor frecuencia haber determinado cuánta será su renta durante la jubilación (Figura 16).

Las iniciativas varían por sub región: en zona Suroeste se determinan con mayor frecuencia los gastos de salud para la jubilación. Es preocupante que casi el 9 por ciento de los encuestados de la Región Suroeste no hayan tomado ninguna iniciativa.

Figura 16 — Iniciativas sobre Planificación de la Jubilación

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

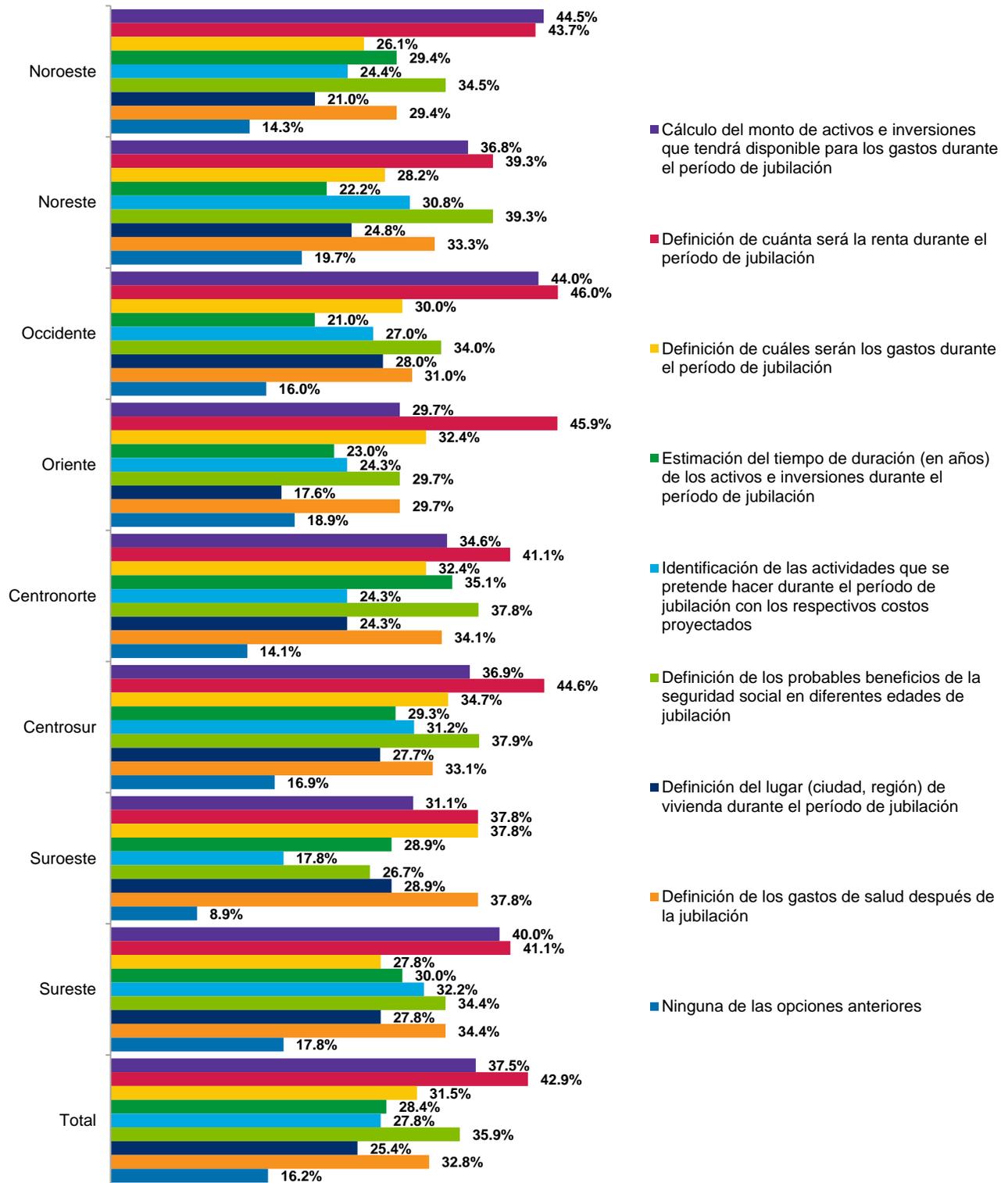
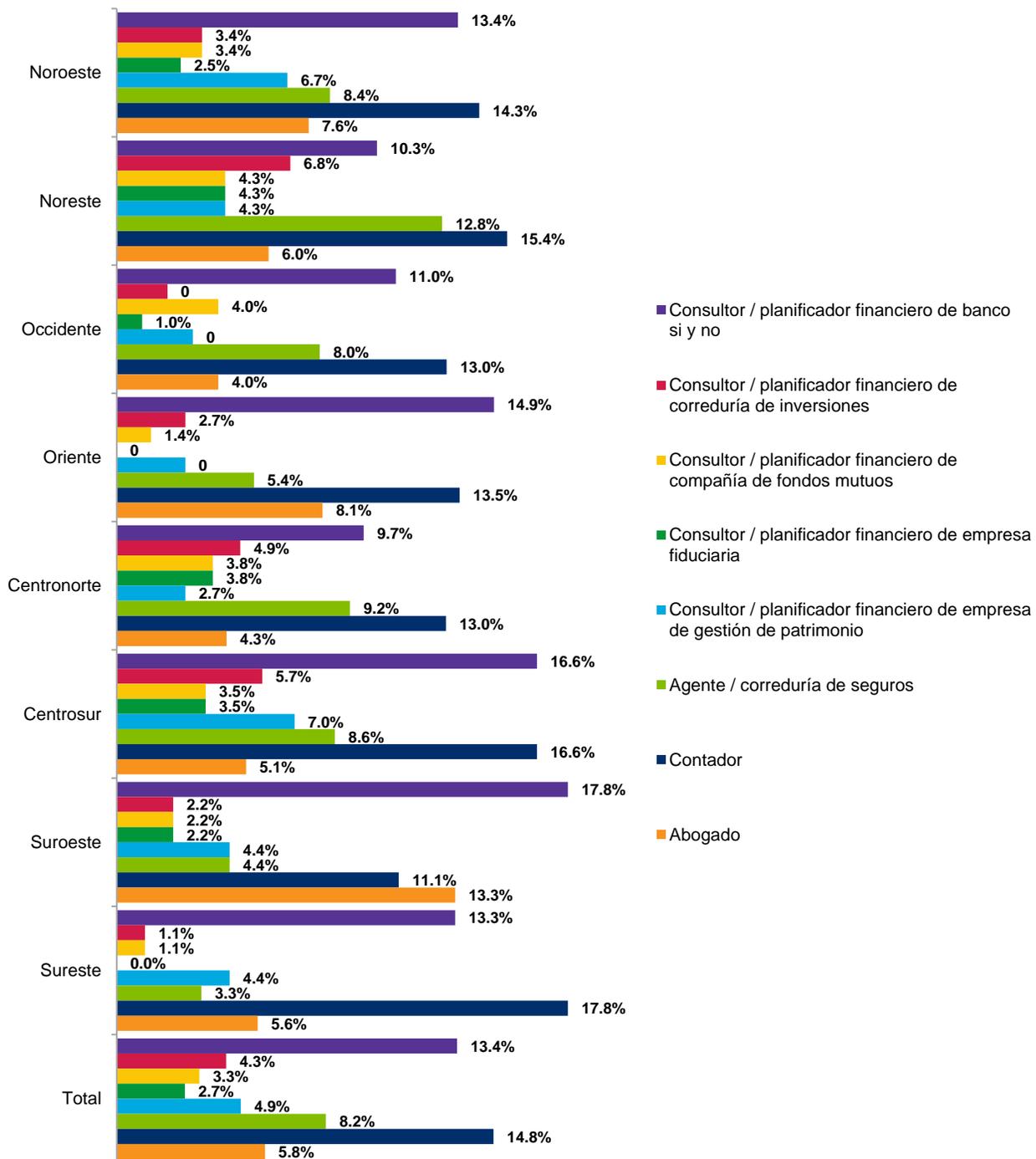


Figura 17 — Quienes Trabajan con Profesionales Financieros, Trabajan con ...

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



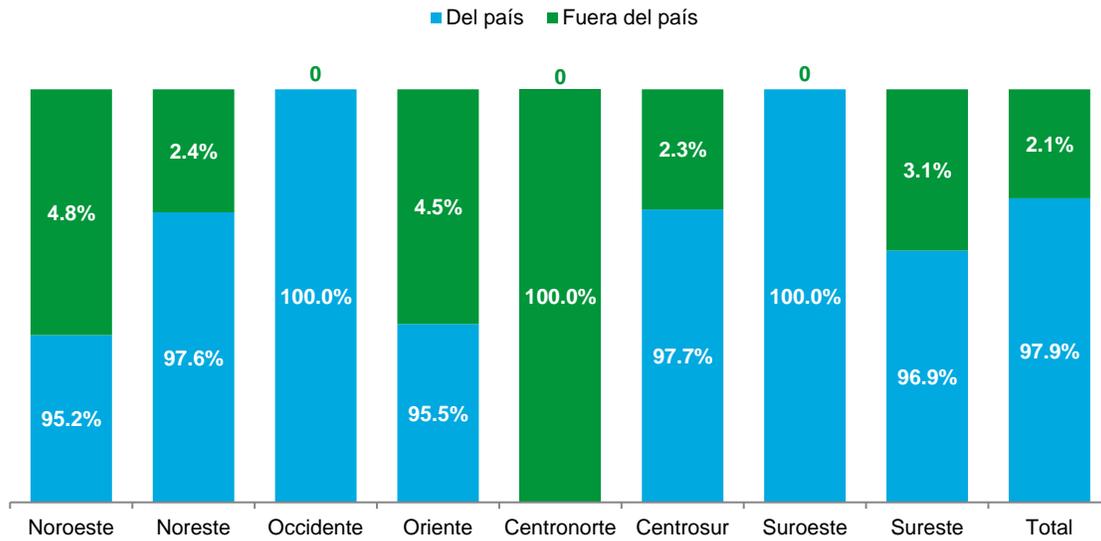
Como se observó anteriormente, un alto 42 por ciento de los encuestados no se acerca a los profesionales financieros para tomar decisiones financieras. Para eso prefiere utilizar el apoyo de contadores, que no necesariamente son expertos y pueden dar una asesoría sustentable y conveniente a lo largo 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 Suroeste y Centrosur.

Figura 18 — Quienes Compraron de un Consultor Extranjero...

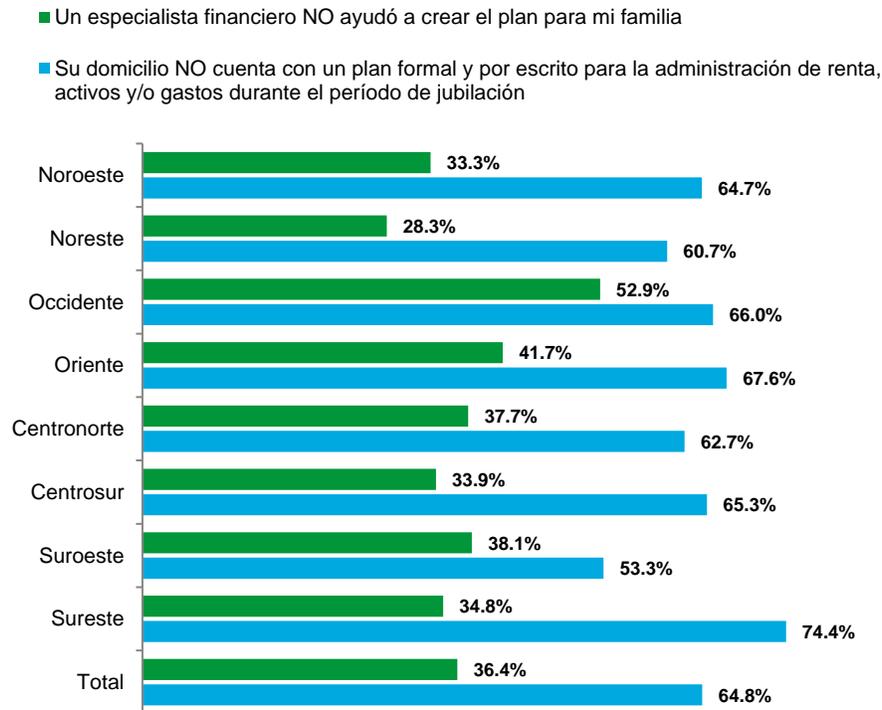
Respondiendo a la pregunta: *¿Su asesor financiero opera en el país o en el extranjero?*



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

Figura 19 — 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 de la jubilación. Cerca del 36 por ciento de los encuestados no buscó ayuda de profesionales financieros para la planificación de su jubilación, especialmente los encuestados de las áreas de Occidente y Oriente.

Además, el 64,8 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 Sigüientes Declaraciones

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Comparación de Confianza									
Confío en que seré capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación.	79.0%	70.9%	74.0%	67.6%	75.7%	76.8%	71.1%	68.9%	74.3%
Dispongo de ahorros que son suficientes para durar hasta el final de mi jubilación	45.4%	44.4%	48.0%	39.2%	50.8%	49.7%	51.1%	43.3%	47.4%
Necesita Ayuda									
Me gustaría que mi empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación.	75.8%	73.8%	75.8%	72.7%	74.4%	78.8%	75.9%	77.4%	76.2%
Declaración de Acción									
Estaría dispuesto a comprar o planificar la compra de un producto financiero que proporcionara una renta vitalicia garantizada	69.7%	70.1%	70.0%	63.5%	65.4%	72.9%	66.7%	73.3%	69.7%
Actualmente estoy muy involucrado en el monitoreo y gestión de mi ahorro para la jubilación.	52.9%	53.0%	59.0%	59.5%	57.8%	58.3%	64.4%	53.3%	57.0%
Desafío y Mentalidad									
No confío en las instituciones financieras con mi dinero	25.2%	19.7%	19.0%	28.4%	30.8%	25.5%	28.9%	25.6%	25.5%
Es raro oír a la gente hablando de planificación de la seguridad en el lugar de trabajo	48.4%	50.0%	48.5%	52.3%	56.8%	63.7%	62.1%	67.7%	57.1%
Heredé / heredaré el patrimonio de mis padres	31.9%	26.5%	37.0%	23.0%	28.1%	29.3%	31.1%	26.7%	29.2%

Nota: los números anteriores representan opciones resumidas de un poco de acuerdo y totalmente de acuerdo.

El 25,5 por ciento no está dispuesta a confiar en las instituciones financieras, siendo más alto este indicador en Centro Norte y Sur Oeste, donde alcanza el 28,9 por ciento, aunque cuando se tiene confianza, el nivel de confianza es más alto entre los trabajadores jóvenes. 79 por ciento de los encuestados en Noroeste confía que será capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación. Esta tendencia también alta entre los encuestados de Centro Norte y Centro Sur, donde casi el 76,8 por ciento tiene confianza en tener el estilo de vida deseado en la jubilación.

Un todavía bajo 57 por ciento afirmó que actualmente están muy involucrados en el monitoreo y la gestión de sus ahorros para la jubilación, mientras que sólo un 35 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. A los encuestados de Centro Sur mayoritariamente les gustaría que sus empleadores pongan a disposición información y consejos más completos sobre ahorro y planificación para la jubilación. Un llamado de atención que debe considerarse para un plan macro de educación financiera a través de instituciones productivas.

Si bien, un 74 por ciento del país confía en las instituciones financieras en asuntos relacionados con su dinero, CentroNorte puede representar una ligera diferencia. Esta confianza media se equilibra posiblemente debido a los efectos cíclicos de la economía.

Un cuarto de los consumidores está dispuesto a confiar en las instituciones financieras, y un 57% cree que es su propia responsabilidad financiar su jubilación.

Más de 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 México, el 57,7 por ciento señaló que es responsabilidad de los propios individuos proporcionar fondos de jubilación.** Y un treinta y dos por ciento considera que esta responsabilidad es de la seguridad social.

Figura 20 — 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 57 por ciento de los encuestados en México considera que es su propia responsabilidad financiar la jubilación y planean generar ingresos de jubilación a partir de ahorros e inversiones personales. 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 75 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 legalmente.¹⁵ Casi el 80 por ciento de este grupo continuará trabajando por razones económicas, porque el dinero no les va a alcanzar para cubrir una vida decente.¹⁶

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 hoy con las generaciones más jóvenes. En orden de importancia de los problemas financieros 1 de cada 3 consumidores en México 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.¹⁷

También hubo respuestas significativas en ahorro en sistema de pensiones (Privado) y en previsión complementaria. El seguro de vida también fue favorecido, principalmente por los encuestados del Suroeste.

¹⁵ Poblete, Hernán; Dias Da Cunha, Fabiana: Longevidad Económicamente Activa, São Paulo, 2014.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Poblete, Hernán; Cardarelli, Silvia: Pulso de los Seguros y las Preocupaciones Financieras, LIMRA y Orígenes Seguros, Argentina, 2019.

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.*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Ahorros e inversiones personales	87.4%	86.3%	88.0%	86.5%	84.9%	87.6%	88.9%	84.4%	86.7%
Sistema de Pensiones (Privado)	87.4%	82.1%	84.0%	78.4%	77.8%	79.9%	75.6%	75.6%	80.4%
Renta de alquiler de inmuebles	63.0%	61.5%	65.0%	55.4%	51.4%	61.5%	55.6%	70.0%	60.2%
Previsión Complementaria Empresarial (planes de previsión privada ofrecidos por el empleador con adhesión voluntaria) / Planes voluntarios por parte del empleador	72.3%	75.2%	69.0%	71.6%	64.3%	67.2%	71.1%	74.4%	69.4%
Previsión Complementaria Abierta (planes de previsión privada contratados directamente a través de bancos y corredoras de seguros)	61.3%	59.0%	57.0%	60.8%	55.7%	57.3%	71.1%	57.8%	58.5%
Salario proveniente de empleo a tiempo completo / medio período	78.2%	74.4%	73.0%	82.4%	73.5%	74.2%	75.6%	73.3%	75.0%
Herencia de un familiar	36.1%	35.0%	43.0%	39.2%	29.7%	28.3%	57.8%	35.6%	34.3%
Asistencia de familiares (incluyendo menores de edad)	37.0%	38.5%	37.0%	37.8%	30.8%	29.6%	44.4%	36.7%	34.2%
Seguro de Vida	63.0%	64.1%	56.0%	66.2%	57.3%	55.1%	73.3%	61.1%	59.6%
Hipoteca Reversa	29.4%	29.9%	24.0%	37.8%	22.2%	22.6%	35.6%	18.9%	25.6%

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.

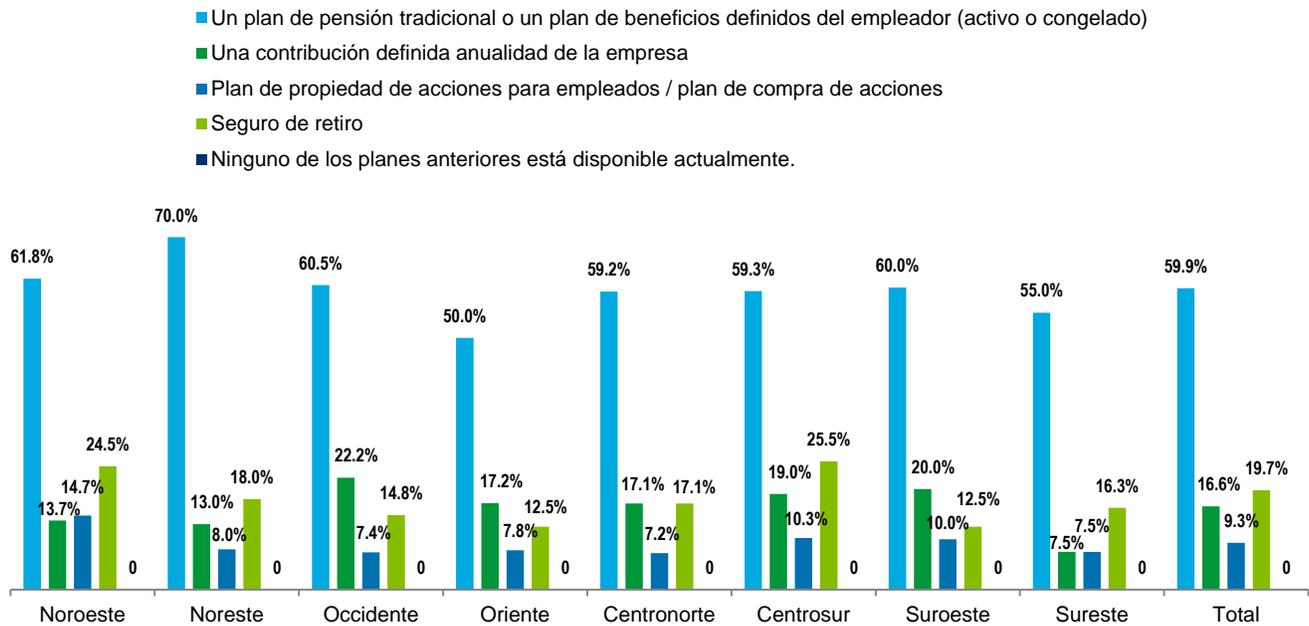
El setenta y cinco por ciento de los encuestados indicaron que dependerán de los ingresos laborales a tiempo completo o parcial para apoyar su jubilación. Esta es una señal de que las personas han asumido que continuarán trabajando después de jubilarse. La longevidad económicamente activa se volverá una realidad.¹⁸ Esta tendencia, que puede volverse crítica a medida que más y más personas se vuelvan activas después de jubilarse, implica básicamente, que los ingresos que reciben las personas por concepto de jubilación, no les alcanzan para vivir.

Más del 59 por ciento de los participantes de este estudio recibe un plan de pensión tradicional o de beneficio definido (BD) parte de su empleador. Y 9,3 por ciento de los encuestados indicó que recibieron un plan de propiedad de acciones para empleados o plan de compra de acciones por parte de sus empleadores (Figura 21). Un 19,7 por ciento dijo que tenía acceso a seguros de retiro.

¹⁸ Poblete, Hernán: Antropología de la Longevidad; El Abrazo de Godzilla, 2018.

Figura 21 — Plan de Jubilación Disponible a Través del Empleador Actual, Trabajo o Profesión

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

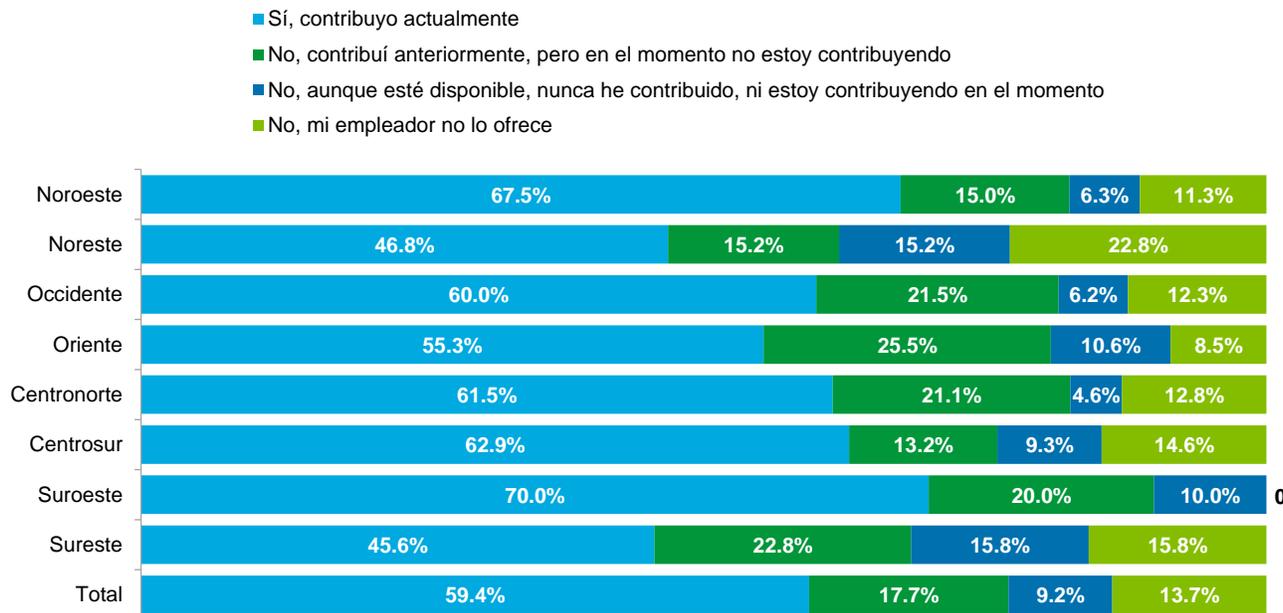


Definición: Un plan de beneficio definido es un plan de previsión complementario patrocinado por el empleador en el cual los beneficios del trabajador se calculan utilizando una fórmula que considera factores como tiempo de servicio e histórico salarial. Un plan de contribución definida es un plan de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

Poco más de 4 de cada 10 encuestados en México afirmaron que no contribuyen a ningún plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador (Figura 22). Entre los no contribuyentes, algunos no lo hacen actualmente, pero han contribuido en el pasado; otros no están contribuyendo a pesar de que la opción está disponible; y algunos no tienen la opción de contribuir. Un bajo 13,7 por ciento de los encuestados en México señalaron que sus empleadores no ofrecen planes de ahorro para el retiro.

Figura 22 — 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 México, el 59 por ciento de los encuestados afirmó estar contribuyendo a un plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador. Los encuestados de la subregión de Suroeste contribuyeron más, con el 70 por ciento. Solo el 46 por ciento de la zona Sureste afirmó haber contribuido a planes de ahorro patrocinados por el empleador, convirtiéndose en la subregión con la tasa de contribución más baja.

Figura 23 — 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

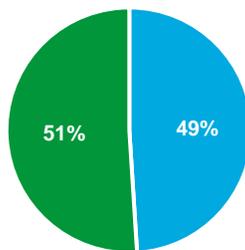
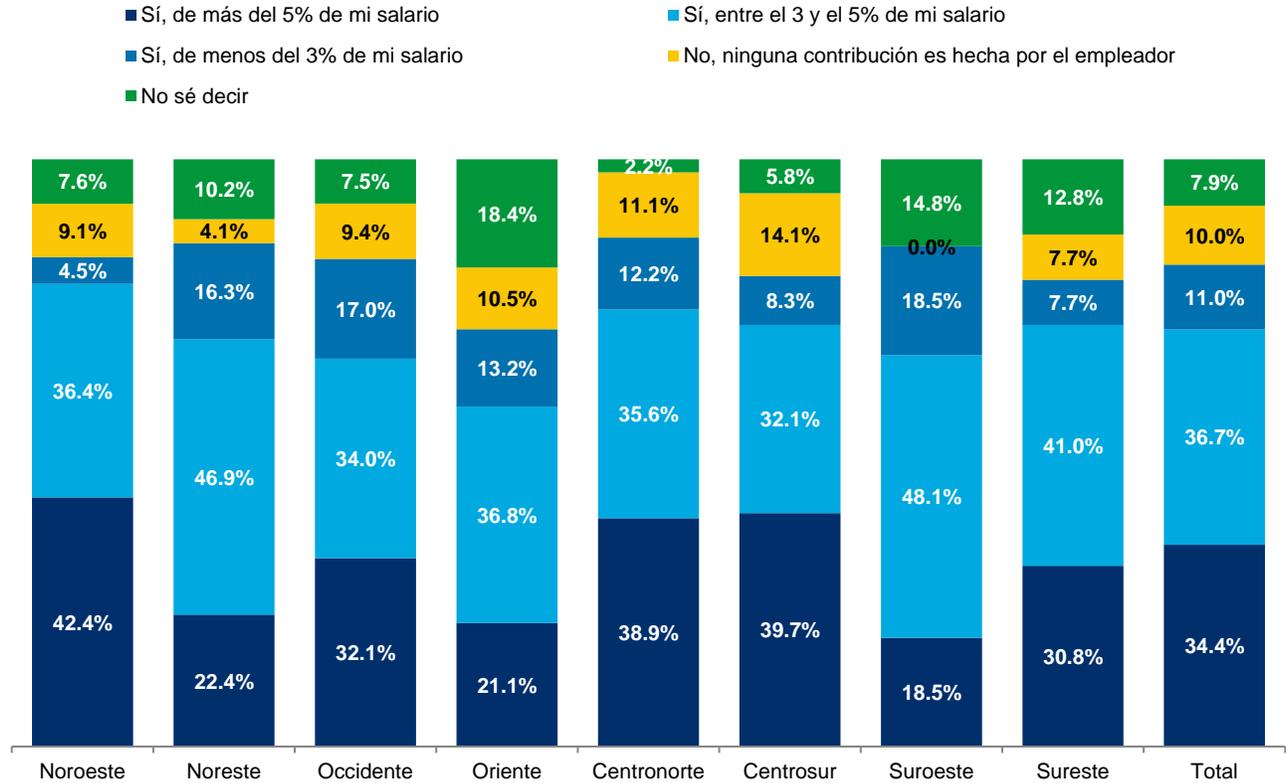


Figura 24 — Extensión de las Contribuciones Coincidentes del Empleador

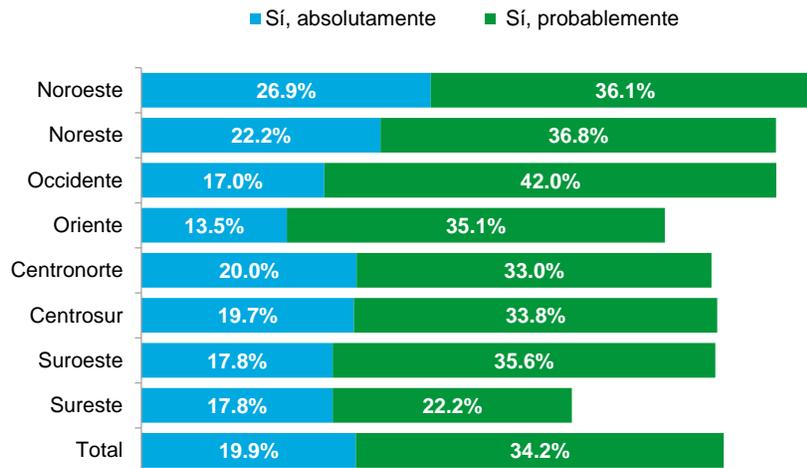
Respondiendo a la pregunta: ¿Cuándo usted hace contribuciones a su plan de previsión complementaria, su empleador actualmente proporciona una contrapartida (por ejemplo, del 50% del valor de su contribución)?



Cerca del 34 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 36 por ciento dijo que reciben una contribución de alrededor del 3 y 5 por ciento de su salario. El 39 por ciento de los encuestados de Centrosur, dijo que recibió una contribución superior al 5 por ciento.

Figura 25 — Adecuación de los Ingresos de una Pensión Patrocinada por el Empleador o de una Pensión Social para Cubrir Gastos Básicos en la Jubilación

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



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

El cincuenta y cuatro por ciento de los encuestados dijo que el ingreso obtenido de las pensiones sociales y las pensiones de beneficios definidos patrocinados por el empleador era "absolutamente" o "probablemente" suficiente para satisfacer sus necesidades básicas de vida. El nivel de confianza es alto en el Noroeste, donde poco más del 63 por ciento dijo que es "absolutamente" o "probablemente" suficiente para satisfacer las necesidades básicas de vida en la jubilación.

Sin embargo, un alto 32 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 fuerte preferencia hacia productos financieros que brinden ingresos garantizados de por vida con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia y productos con opciones para retirar ganancias de intereses y dividendos, dejando el capital intacto.

En comparación con el 45 por ciento de Sureste, los encuestados de la subregión Noreste expresaron los niveles más altos de interés por un producto de Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia (52 por ciento). Además, un 16 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	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Hacer retiros regulares de una parte del capital y de una parte de los ingresos	18.5%	12.0%	9.0%	12.2%	14.1%	11.1%	24.4%	15.6%	13.4%
Hacer retiros ocasionales, o cuando sea necesario, de una parte del capital y de una parte de los ingresos	26.9%	27.4%	23.0%	28.4%	22.7%	25.2%	22.2%	27.8%	25.3%
Hacer retiros sólo de los intereses y dividendos, sin tocar el capital	26.1%	17.9%	27.0%	33.8%	21.6%	30.6%	26.7%	22.2%	26.1%
Ninguna. En mi casa no pretendemos utilizar el ahorro para la jubilación para generar ingresos	36.1%	23.9%	33.0%	27.0%	35.7%	35.7%	24.4%	33.3%	32.9%
Comprar o buscar un producto que convierta una parte o el total del ahorro doméstico en renta vitalicia garantizada	10.9%	12.8%	9.0%	8.1%	10.3%	13.1%	4.4%	5.6%	10.5%

Interés por la Compra de Propiedades o Rentas Vitalicias por Ingresos o Crecimiento

Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia	42.9%	52.1%	38.0%	29.7%	37.3%	43.9%	37.8%	45.6%	41.9%
Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler	6.7%	9.4%	7.0%	4.1%	5.9%	5.1%	2.2%	2.2%	5.7%
Optar por una hipoteca inversa	14.3%	18.8%	24.0%	9.5%	18.4%	15.3%	13.3%	14.4%	16.4%
Renta temporal privada/ renta privada	9.2%	11.1%	11.0%	16.2%	12.4%	9.9%	8.9%	12.2%	11.1%
No sé decir	8.4%	9.4%	9.0%	9.5%	9.2%	9.2%	11.1%	10.0%	9.3%

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

Además de identificar las preferencias de inversión, también es importante comprender cuándo los consumidores planean jubilarse y si sus ahorros son suficientes para financiar sus necesidades durante la jubilación.

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

La mayoría de los mexicanos generalmente comienza a ahorrar para la jubilación alrededor de los 30 años y pasan aproximadamente 35 años “preparándose” para la jubilación.

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

Figura 26 — 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?

México		
Comenzo a ahorrar para el retiro a la edad de:	Anos para ahorrar:	Edad del retiro real y esperado
30	35 years	32.2% at age 65

Cerca de 49 por ciento de los encuestados lamentan haber comenzado a ahorrar tarde para la jubilación o no comenzaron a ahorrar en absoluto.

Figura 27 — 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



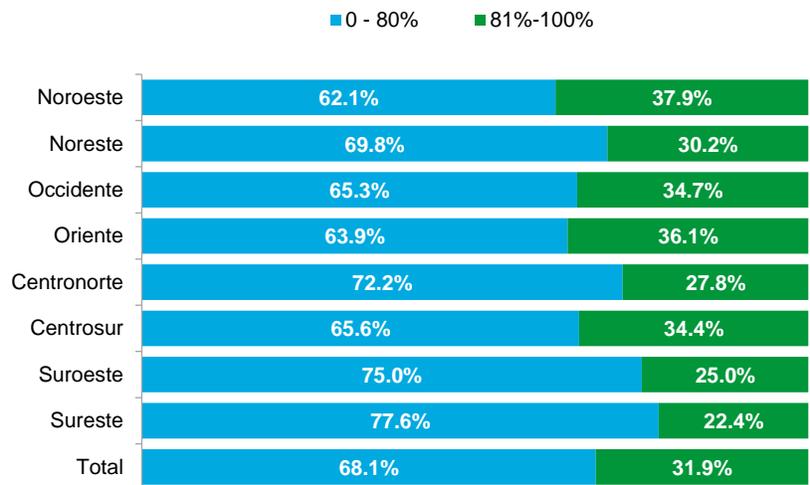
Un porcentaje de los encuestados no solo lamenta retrasar la planificación de la jubilación, sino que también espera tener una importante brecha en los fondos de jubilación cuando cumpla 60 años (Figura 28). Casi 5 de cada 10 encuestados lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar para la misma. Esta proporción es mayor en Sureste y Noreste. Las personas a menudo calculan mal qué monto y cuánto tiempo necesitan para ahorrar e invertir y, más adelante, se dan cuenta de que lo que ahorraron no es suficiente.

Poco más del 68 por ciento de los encuestados en México anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y casi el 32 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Sureste y Suroeste esperan una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras áreas del país.

Al menos el 68 por ciento anticipa una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplen 60 años.

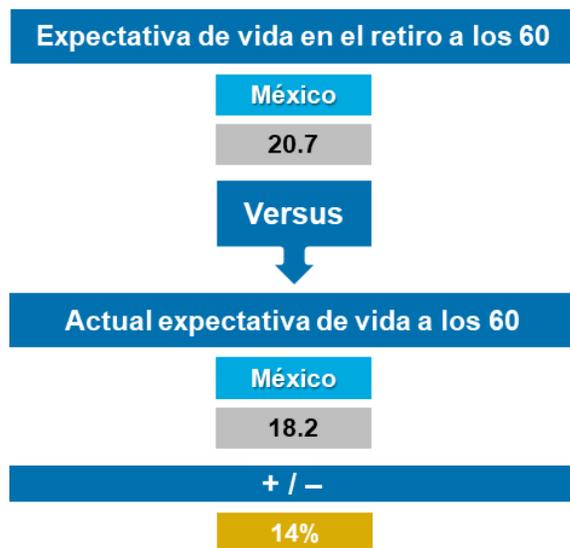
Figura 28 — Brecha Anticipada en los Fondos de Jubilación

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



Los encuestados tienden a sobreestimar la esperanza de vida a los 60 años, lo que implica que la brecha de financiamiento para la jubilación sea un poco menor de lo que esperan (Figura 29). En el caso de México, los encuestados esperan vivir más años de los que efectivamente lo harán. Los encuestados esperan vivir alrededor de 20.7 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad de 18.2 años. La diferencia a favor es del 14 por ciento.

Figura 29 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 Años versus Actual Expectativa de Vida a los 60



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

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Riesgo Longevidad									
Posibilidad de que usted o su cónyuge / compañero (a) tengan una longevidad mayor que la de sus activos	58.8%	67.5%	66.0%	70.3%	69.7%	64.6%	66.7%	65.6%	65.9%
Subsistencia de su cónyuge / compañero (a) si usted va a faltar primero	67.2%	74.4%	66.0%	75.7%	65.4%	64.0%	66.7%	72.2%	67.6%
Su propio sustento si su cónyuge / compañero (a) viene a faltar primero	62.2%	69.2%	62.0%	67.6%	64.9%	57.6%	64.4%	73.3%	63.5%
Riesgo de Salud y Cuidado a Largo Plazo									
Poder pagar los costos de salud no cubiertos por un plan de salud suplementario	73.9%	82.1%	81.0%	78.4%	79.5%	82.2%	71.1%	87.8%	80.4%
Encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados / hogar de ancianos	67.2%	67.5%	65.0%	67.6%	61.1%	62.4%	71.1%	71.1%	65.0%
Una enfermedad crónica puede drenar las economías de toda mi vida	77.3%	79.5%	87.0%	83.8%	78.4%	81.5%	80.0%	92.2%	81.8%
Cuidar a las personas mayores	63.0%	75.2%	68.0%	73.0%	62.2%	63.4%	68.9%	67.8%	66.2%
Riesgo de Políticas Públicas									
El gobierno o la empresa reducirán la pensión	80.7%	84.6%	81.0%	73.0%	75.7%	74.2%	75.6%	77.8%	77.3%
El gobierno o la empresa reducirán los beneficios de salud o de seguro de salud	80.7%	84.6%	76.0%	81.1%	81.1%	74.2%	84.4%	84.4%	79.3%
Una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno	72.3%	72.6%	72.0%	79.7%	73.5%	71.0%	77.8%	78.9%	73.5%
Riesgos Económicos y de Mercado									
El valor de su ahorro y activos puede no ser capaz de seguir la inflación del período	79.0%	79.5%	81.0%	81.1%	78.9%	79.6%	75.6%	82.2%	79.7%
Aumento de impuestos	83.2%	77.8%	83.0%	78.4%	81.1%	76.8%	88.9%	81.1%	80.0%
Desaceleración prolongada del mercado de valores	68.9%	71.8%	69.0%	67.6%	73.0%	71.3%	75.6%	73.3%	71.3%
Caída en las tasas de interés	73.9%	79.5%	77.0%	68.9%	83.2%	73.6%	77.8%	86.7%	77.3%
Aumento de la inflación	84.9%	88.0%	87.0%	86.5%	84.9%	84.7%	84.4%	85.6%	85.5%
Continuar trabajando después de retirarme	67.2%	66.7%	64.0%	68.9%	67.6%	63.7%	71.1%	81.1%	67.3%

Tabla 9 — Preocupaciones Clave sobre la Jubilación (cont'd.)

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Legado a Familiares y Otros Relacionados									
Mis hijos pertenecen al grupo "Ni Ni" (Ni trabajan, ni estudian – y aún dependen económicamente de los padres ya siendo adultos).	27.7%	31.6%	30.0%	31.1%	25.4%	27.1%	42.2%	30.0%	28.8%
Todavía no he comenzado la planificación para la jubilación	53.9%	59.0%	59.3%	56.3%	55.3%	47.5%	62.5%	61.3%	54.5%
Posibilidad de no poder dejar dinero para los hijos u otros herederos	54.6%	70.1%	58.0%	58.1%	55.7%	51.9%	62.2%	71.1%	58.0%
Posibilidad que mis hijos no cuiden de mí y de mi cónyuge durante el período de jubilación	53.8%	56.4%	60.0%	62.2%	52.4%	47.1%	68.9%	57.8%	54.0%
Incapacidad para encontrar o mantener un empleo durante la jubilación	64.7%	64.1%	67.0%	67.6%	68.1%	67.5%	77.8%	76.7%	68.1%

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.

En México 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.

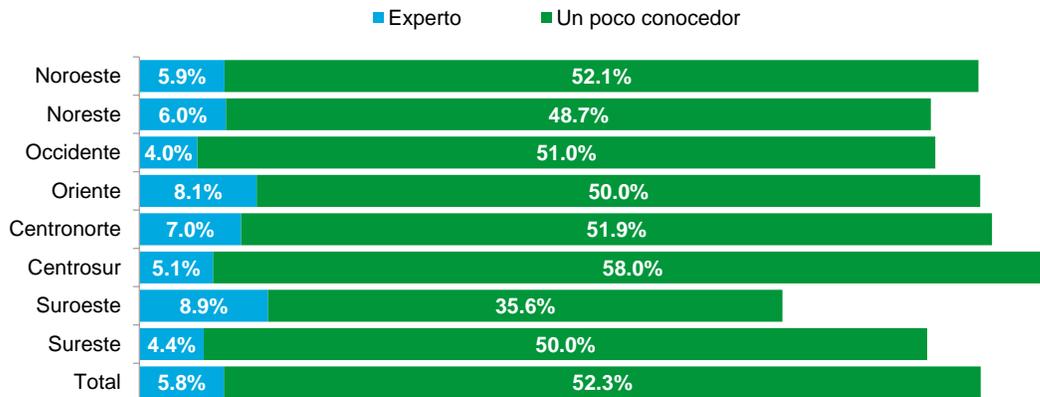
Una proporción significativa del 67 por ciento está preocupada por continuar trabajando después de retirarse, principalmente en las subregiones de Sureste y Suroeste. Esta alta proporción de preocupación es un indicador claro respecto que las personas están perfectamente conscientes que llegado el periodo 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 79 por ciento de los encuestados de la subregión Oriente expresan preocupación porque una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno.

Tanto el aumento de la inflación como de los impuestos son dos de las principales preocupaciones en la mayor parte de México. Los encuestados están bastante preocupados por pagar los costos de atención médica que no están cubiertos por sus suplementos médicos y que una enfermedad crónica pueda drenar todos sus ahorros. 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 30 — 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.

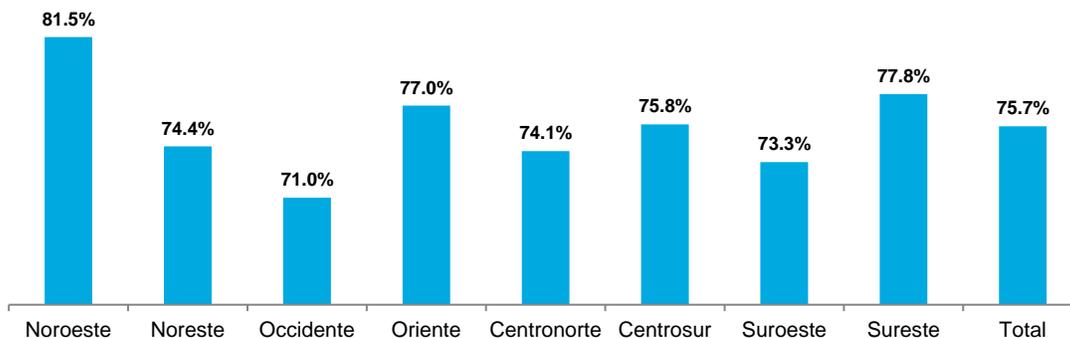
Poco más de la mitad de los encuestados en México reconocen su responsabilidad de generar sus propios ingresos de jubilación y no buscan el asesoramiento externo de profesionales para la planificación de la jubilación. Es urgente la comprensión sólida de las inversiones o productos financieros cuando se trata de decisiones individuales. Sin embargo, con base en sus autoevaluaciones, sólo un 5,8 por ciento de los encuestados afirmó tener bastante conocimiento sobre inversiones o productos financieros (ver Figura 30). Un número bastante pequeño. Los consumidores de la Suroeste fueron quienes afirmaron tener más conocimiento en comparación con los encuestados de Occidente.

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

Un significativo 75 por ciento de los encuestados expresó su disposición a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación (ver Figura 31). Los encuestados, particularmente de Noroeste, expresaron un gran interés en las anualidades.

Figura 31 — Disposición para Convertir una Porción de Activos en una Anualidad

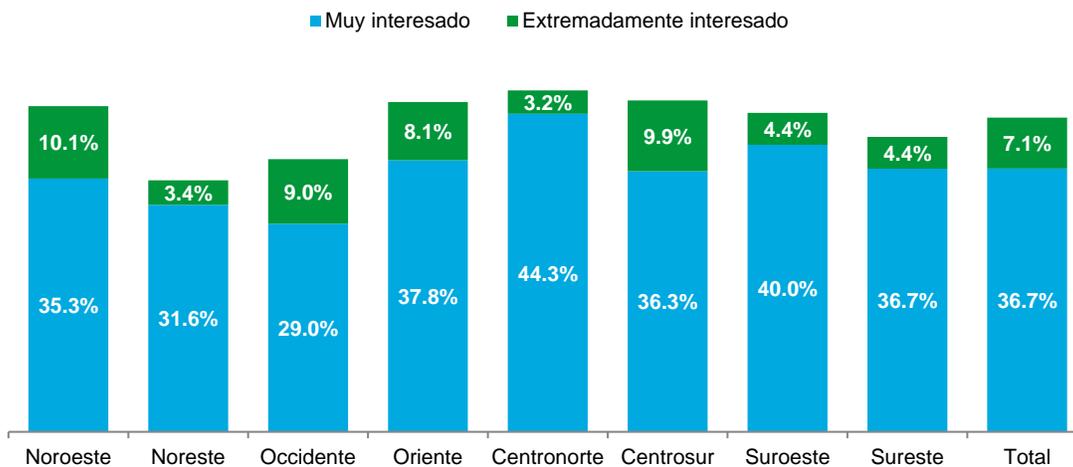
Respondiendo a la pregunta: *las anualidades pueden proporcionar un flujo de ingresos de por vida a cambio de un pago de la prima. Por lo general, las personas ya no tienen acceso a los activos utilizados para pagar la anualidad una vez que se compra. ¿Consideraría convertir una parte de sus activos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



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

Figura 32 — Interés en Comprar una Anualidad con Impuestos Diferidos

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



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

Algunos de los encuestados también expresaron interés en diferir sus pagos de impuestos a una anualidad con impuestos diferidos, como sucede con el 44 por ciento de Centronorte (ver Figura 32). El nivel general de interés en las anualidades con impuestos diferidos no fue alto en todos los encuestados. El promedio no superó el 36,7 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.*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Talleres y / o seminarios	7.6%	8.5%	12.0%	1.4%	7.6%	14.3%	15.6%	5.6%	9.9%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	14.3%	12.8%	16.0%	10.8%	12.4%	12.7%	8.9%	10.0%	12.6%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	33.6%	20.5%	34.0%	35.1%	23.8%	35.7%	28.9%	32.2%	30.8%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	17.6%	15.4%	14.0%	17.6%	16.2%	19.1%	24.4%	15.6%	17.3%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	17.6%	22.2%	20.0%	9.5%	17.3%	20.4%	13.3%	22.2%	18.8%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	21.0%	30.8%	14.0%	25.7%	25.4%	28.0%	31.1%	27.8%	25.7%
Redes sociales / sitios de redes	22.7%	20.5%	13.0%	20.3%	16.8%	14.3%	31.1%	15.6%	17.5%
Aplicaciones para móviles	11.8%	8.5%	9.0%	2.7%	9.7%	9.9%	11.1%	6.7%	9.1%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	39.5%	35.9%	35.0%	28.4%	31.4%	36.9%	31.1%	36.7%	35.1%
Internet / finanzas	41.2%	41.9%	31.0%	40.5%	48.6%	47.1%	51.1%	45.6%	44.2%
sitios web	31.9%	34.2%	32.0%	31.1%	30.3%	34.7%	40.0%	24.4%	32.4%
Libros, revistas y periódicos	11.8%	18.8%	12.0%	10.8%	9.2%	15.9%	20.0%	18.9%	14.3%
Programas de televisión o radio	9.2%	8.5%	14.0%	10.8%	8.1%	11.1%	13.3%	5.6%	10.0%
De ningún lugar, no sé de dónde	8.4%	4.3%	7.0%	8.1%	9.2%	7.6%	4.4%	10.0%	7.7%

Nota: Esta es una pregunta de opción múltiple.



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 para crear y entregar productos asequibles para ayudar a abordar la brecha anticipada de fondos de jubilación.

Con este fin, este estudio identifica comportamientos de planificación de la jubilación y preferencias de productos. Mucho antes de que los consumidores tomen la decisión de comprar Anualidades 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 (consulte la Tabla 10). Donde la mitad planea jubilarse por su cuenta, como en México, 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 26 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 compartirán 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?

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Mi propio asesor financiero / planificador / agente de seguros	20.2%	11.6%	23.7%	26.5%	20.2%	24.8%	18.6%	28.4%	22.0%
Internet / financiero	14.7%	18.8%	12.9%	14.7%	24.4%	18.3%	20.9%	11.1%	17.7%
Familiares, amigos o compañeros de trabajo.	20.2%	15.2%	11.8%	14.7%	11.9%	12.8%	4.7%	9.9%	13.2%
Sitio web con información sobre mi cuenta de jubilación específica	6.4%	11.6%	5.4%	8.8%	13.1%	9.7%	7.0%	14.8%	10.0%
Sitios web	6.4%	13.4%	14.0%	5.9%	7.1%	8.3%	16.3%	7.4%	9.1%
Representantes de la Compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	10.1%	11.6%	9.7%	8.8%	7.1%	6.6%	7.0%	11.1%	8.5%
Empleador (por ejemplo, departamento de recursos humanos o beneficios)	8.3%	5.4%	3.2%	5.9%	4.2%	4.8%	11.6%	4.9%	5.4%
Talleres y / o seminarios.	1.8%	1.8%	4.3%	0	3.0%	6.2%	9.3%	4.9%	4.0%
Redes sociales / sitios web de redes	3.7%	2.7%	3.2%	5.9%	1.8%	1.7%	0	1.2%	2.4%
Programas de televisión o radio	2.8%	1.8%	5.4%	4.4%	0.6%	1.4%	2.3%	1.2%	2.1%
Folletos, panfletos u otros materiales escritos proporcionados por	2.8%	0.9%	2.2%	1.5%	3.0%	1.0%	2.3%	1.2%	1.8%
Otros (especificar)	0.9%	0.9%	1.1%	1.5%	3.0%	1.7%	0	1.2%	1.6%
Libros, revistas y periódicos.	0.9%	1.8%	2.2%	1.5%	0.6%	1.7%	0	2.5%	1.5%
Aplicaciones móviles	0.9%	2.7%	1.1%	0	0	1.0%	0	0	0.8%

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.

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 entrevistados 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 encuestados por comunicarse con asesores financieros, planificadores y/o agentes de seguros para obtener información, llega al 30 por ciento, cuando lo hicieron, no lo encontraron útil (22 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 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.

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 tan 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 los productos financieros o las inversiones que podrían utilizarse para generar ingresos en la jubilación. Los entrevistados mostraron preferencias por ingresos garantizados de por vida, protección de inversión principal y renta que tenga potencial de crecer con el mercado. Cerca del 45 por ciento se mostró interesado en la opción de retirar todo el dinero como suma para administrarla 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 y características que ofrezcan retornos garantizados de las inversiones.

También hubo ciertas preferencias altas que varían según las subregiones. Por ejemplo, en el Norte se expresó mayor preferencia por las características de producto que permiten una inversión inicial que se conserva o se protege. A los encuestados del Sureste les gustaría principalmente tener productos de renta vitalicia garantizada, mientras que a la mayoría de Noreste le interesan las inversiones con retorno garantizado.

Al igual que la mayoría de los otros países de la región, los consumidores mexicanos no muestran una preferencia muy alta hacia la estructura de primas, aunque se prefirió una estructura de prima creciente, especialmente en Centrosur.

Los agentes deberían hacer mucho más para promover los beneficios de los productos de prima única. La conciencia 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?*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Renta vitalicia garantizada	58.8%	53.8%	60.0%	54.1%	58.9%	60.8%	57.8%	63.3%	59.0%
Renta ajustada por la inflación	52.1%	50.4%	57.0%	51.4%	54.6%	55.4%	57.8%	53.3%	54.1%
Renta que permanecerá igual o fija durante todo el período de jubilación	47.1%	41.9%	58.0%	41.9%	50.8%	51.9%	51.1%	42.2%	49.0%
Renta que tiene potencial de crecer con el mercado	56.3%	51.3%	56.0%	58.1%	57.3%	62.7%	53.3%	62.2%	58.3%
Renta que continuará después de mi fallecimiento o del fallecimiento de mi cónyuge	54.6%	59.8%	53.0%	47.3%	52.4%	49.4%	51.1%	61.1%	53.0%
Importe de renta que puede ser modificado a medida que mis necesidades cambian	54.6%	49.6%	53.0%	54.1%	47.0%	55.4%	46.7%	47.8%	51.8%
Renta que puede ser convertida en una cantidad por la suma total	37.0%	41.0%	37.0%	37.8%	35.7%	38.2%	31.1%	34.4%	37.2%
Inversión inicial que se conserva o se protege	58.8%	46.2%	53.0%	54.1%	58.9%	56.7%	57.8%	52.2%	55.3%
Control sobre cómo se gestionan las inversiones	55.5%	45.3%	54.0%	54.1%	49.7%	55.4%	48.9%	52.2%	52.5%
Inversión con retorno garantizado	51.3%	53.8%	55.0%	51.4%	56.2%	57.3%	53.3%	56.7%	55.2%
Dinero para herederos o para instituciones de caridad póstumamente	36.1%	33.3%	32.0%	41.9%	25.9%	31.2%	37.8%	27.8%	31.9%
Capacidad de hacer retiros de valores que exceden el monto regular de la renta	37.8%	37.6%	34.0%	36.5%	38.9%	33.4%	37.8%	40.0%	36.4%
Opción para recibir pagos predefinidos de anualidades en moneda extranjera (por ejemplo, USD, AUD)	34.5%	36.8%	38.0%	43.2%	40.5%	39.8%	42.2%	38.9%	39.1%
Prima Única	33.6%	26.5%	28.0%	43.2%	37.8%	35.4%	35.6%	36.7%	34.6%
Prima Nivelada	28.6%	30.8%	31.0%	28.4%	33.5%	35.7%	22.2%	35.6%	32.4%
Prima creciente	40.3%	38.5%	38.0%	44.6%	37.8%	46.5%	33.3%	42.2%	41.5%
Beneficios fiscales	44.5%	46.2%	32.0%	44.6%	45.9%	50.0%	40.0%	47.8%	45.5%
Opción para retirar todo el dinero como suma y administrar por su cuenta.	32.8%	41.0%	40.0%	45.9%	44.9%	44.9%	40.0%	45.6%	42.5%

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 — Top 5 Canales para Productos de Jubilación

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Banco	45.4%	35.0%	46.0%	33.8%	42.2%	42.4%	37.8%	52.2%	42.2%
Broker / asesor financiero (vende productos múltiples)	9.2%	10.3%	6.0%	6.8%	12.4%	10.8%	4.4%	4.4%	9.3%
Agente de la compañía de seguros	3.4%	6.8%	8.0%	4.1%	4.3%	4.1%	4.4%	2.2%	4.6%
Agente de la compañía de pensiones	7.6%	11.1%	10.0%	12.2%	12.4%	11.1%	11.1%	8.9%	10.7%
Llamada telefónica	0	4.3%	0	1.4%	1.6%	0.3%	2.2%	0	1.1%
Oficina postal	0.8%	5.1%	2.0%	1.4%	0.5%	0.3%	0	0	1.1%
Sitio web de la aseguradora	4.2%	6.0%	7.0%	8.1%	1.1%	5.4%	4.4%	2.2%	4.6%
Sitio web de agregadores de seguros	3.4%	1.7%	1.0%	8.1%	2.2%	1.3%	0	5.6%	2.5%
Aplicaciones móviles	0.8%	0	0	1.4%	1.1%	0.3%	4.4%	4.4%	1.1%
Otro canal (especifique)	0	0.9%	1.0%	0	0	1.0%	0	2.2%	0.7%
Compañía de seguros	25.2%	18.8%	19.0%	23.0%	22.2%	22.9%	31.1%	17.8%	22.1%

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 (consulte la Tabla 14).

Es sorprendente observar que 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 Oriente (sitio web de la aseguradora), pero por un porcentaje del 8 por ciento. El Norte indicó que preferían comprar estos productos a través de bancos. Con la penetración de Internet en México, falta que los canales on line ganen mayor popularidad.

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?*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Mantener mi salud física y bienestar	76.5%	74.4%	77.0%	82.4%	86.5%	82.5%	77.8%	81.1%	80.7%
Resolver el cuidado de mis últimos años de vida y dependencia total.	57.1%	60.7%	62.0%	70.3%	67.0%	62.1%	51.1%	56.7%	61.9%
Pase más tiempo con amigos y familiares.	64.7%	59.8%	51.0%	66.2%	57.8%	60.5%	66.7%	66.7%	60.7%
Viajar más	47.9%	57.3%	55.0%	63.5%	48.1%	51.9%	46.7%	58.9%	52.9%
Permanecer viviendo en mi residencia actual	52.9%	46.2%	48.0%	54.1%	44.3%	46.5%	48.9%	47.8%	47.7%
Aprende una nueva habilidad / pasatiempo	43.7%	38.5%	43.0%	47.3%	47.0%	40.1%	42.2%	44.4%	42.8%
Apoyar financieramente a mi familia	42.0%	47.9%	37.0%	48.6%	41.1%	36.9%	40.0%	46.7%	41.3%
Ahorre para dejar un legado	33.6%	41.9%	22.0%	43.2%	30.3%	29.0%	28.9%	34.4%	32.0%
Mudarse a otra área para tener un clima, costos e instalaciones adecuados	21.8%	29.1%	31.0%	28.4%	28.1%	28.3%	22.2%	26.7%	27.5%
Participe en algún tipo de grupo / actividad / comunidad para personas jubiladas	30.3%	27.4%	24.0%	28.4%	25.9%	24.8%	17.8%	22.2%	25.6%
Múdate a un hogar de ancianos	13.4%	17.9%	14.0%	10.8%	14.1%	12.4%	20.0%	8.9%	13.5%
Mudarse a una comunidad para jubilados	11.8%	16.2%	8.0%	8.1%	11.9%	12.1%	6.7%	7.8%	11.2%

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 más de la mitad de los encuestados en México, consideran que es su propia responsabilidad financiar su jubilación. De ese conjunto los trabajadores jóvenes (37 por ciento) ven esa responsabilidad más que los prejubilados (31 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, en México cerca de la mitad de las personas (42 por ciento) indicaron que no trabajan con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las regiones Centro Sur y Sur Oeste. Además, el 64 por ciento de los encuestados no tiene un plan formal por escrito para administrar los ingresos, activos y gastos durante la jubilación. Los encuestados pueden estar dispuestos a tomar medidas por sí mismos, pero la pregunta sigue siendo si son capaces de hacerlo. 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 es una de las principales prioridades entre los encuestados. También expresan un fuerte deseo de resolver el cuidado de sus últimos años de vida y dependencia total. Estos objetivos no son imposibles de alcanzar, siempre que las personas comiencen a ahorrar con prudencia.
- **Dilación:** Aunque poco más de la mitad de los encuestados en México, considera que es su responsabilidad planificar la jubilación, la postergan, y casi 5 de cada 10 encuestados lamentan retrasar la planificación de la jubilación. El sentimiento de arrepentimiento es mayor entre los jóvenes, con el 37 por ciento diciendo que lamentan retrasar la planificación de la jubilación. Estos "arrepentimientos" también sugieren que las personas a menudo calculan mal cuánto y cuánto tiempo necesitan para ahorrar e invertir, solo para darse cuenta a una edad posterior de la que no han ahorrado lo suficiente. Ciertamente necesitan algunos consejos de profesionales que puedan guiarlos. A pesar de que las personas estaban dispuestas a asumir la responsabilidad, es posible que no tengan suficiente "conocimientos financieros" para comprender el impacto de comenzar a ahorrar tarde. Aquí es donde la industria tiene que guiar a las personas sobre cuándo comenzar, cómo comenzar y las posibles áreas de inversión.
- **Brecha de fondos para la jubilación:** Un 68 por ciento de los encuestados en México anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplen 60 años, y cerca del 32 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Sureste y Suroeste esperan una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con las otras partes de México. 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. Una brecha de esta importancia presenta una gran oportunidad para que la industria aumente su participación en los negocios en un mercado relativamente sin explotar con un enorme potencial.

- 
- **Sobreestimar la esperanza de vida:** En el caso de México, los encuestados sobre estiman su expectativa de vida en un 14% y suelen esperar vivir más años de los que efectivamente viven. Los mexicanos esperan vivir alrededor de 20.7 años adicionales al cumplir 60 años, pero en realidad viven 18.2 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 adecuadas, y que sus consecuencias podrían afectar no solo al individuo, sino también a su familia.
 - **Disposición a comprar anualidades:** Setenta y cinco por ciento de los encuestados en México expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en anualidades para generar ingresos de jubilación. Los encuestados, particularmente de Noroeste y Sureste expresaron un gran interés en las Rentas Vitalicias. El nivel de interés es alto entre el segmento de pre jubilados, especialmente en Sureste y Noroeste. Que los consumidores estén dispuestos a invertir en dichos productos, siempre y cuando sus preocupaciones se resuelvan a través de estos productos, representa una oportunidad potencialmente histórica para el sector.
 - **Características de los productos preferidos:** Entre la cantidad de opciones que se les ofreció a los encuestados, expresaron fuertes preferencias hacia productos con ingresos garantizados de por vida, protección de la inversión principal y retornos fijos. Los encuestados también están interesados en tener un mayor control sobre sus inversiones y tener la capacidad de ajustar sus carteras. Específicamente, los encuestados tienen afinidad con las características que garantizaban ingresos de por vida, ingresos que permanecen fijos durante la jubilación y características que ofrecen retornos garantizados de las inversiones. La clave para una planificación exitosa de la jubilación es comenzar temprano y terminar ahorrando lo suficiente.
 - **Canales preferidos para comprar:** Los canales cara a cara son el modo más preferido para comprar estos productos en todas las subregiones, y no es sorprendente que los bancos continúen siendo el canal de mayor preferencia a la hora de comprar productos de jubilación, muy por delante de los canales 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 Centro Norte los menos preferidos.

Apéndice

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

Tabla A-1 — Encuestados por Estado de Trabajo

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Tengo trabajo remunerado y a tiempo completo	70.6%	62.4%	56.0%	52.7%	61.6%	62.7%	55.6%	64.4%	61.9%
Tengo trabajo autónomo / o negocio familiar y a tiempo completo	9.2%	13.7%	15.0%	27.0%	14.6%	16.2%	24.4%	20.0%	16.2%
Tengo trabajo de medio tiempo	5.9%	9.4%	10.0%	6.8%	5.9%	4.8%	8.9%	4.4%	6.4%
Tengo trabajo de medio tiempo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja medio tiempo)	4.2%	3.4%	4.0%	1.4%	4.9%	4.1%	6.7%	1.1%	3.8%
Tengo trabajo a tiempo completo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja a tiempo completo)	0	2.6%	2.0%	2.7%	1.1%	1.9%	0.0%	1.1%	1.5%
Soy jubilado (a) sin trabajo remunerado (por ejemplo, recibe jubilación y no trabaja)	10.1%	8.5%	13.0%	9.5%	11.9%	10.2%	4.4%	8.9%	10.2%
He sido despedido (a) o estoy desempleado (a) y buscando trabajo	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
Soy dueña de casa	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Soy estudiante a tiempo completo	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?

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Sector público (incluidas las instituciones públicas controladas por el gobierno)	36.1%	36.8%	29.0%	24.3%	34.1%	30.9%	22.2%	32.2%	31.8%
Sector privado (empresa)	49.6%	37.6%	44.0%	39.2%	41.6%	49.4%	42.2%	46.7%	44.9%
PYME (pequeña o mediana empresa)	3.4%	10.3%	9.0%	17.6%	10.8%	5.1%	6.7%	6.7%	8.0%
Negocio propio / de familia	10.9%	15.4%	18.0%	18.9%	13.5%	14.6%	28.9%	14.4%	15.3%

Tabla A-3 — Encuestados por Tamaño de Hogar

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
1	7.6%	4.3%	0	2.7%	2.2%	4.5%	2.2%	3.3%	3.6%
2	10.9%	18.8%	22.0%	23.0%	27.6%	24.8%	20.0%	22.2%	22.2%
3	21.8%	23.9%	36.0%	16.2%	21.1%	20.4%	26.7%	12.2%	21.8%
4	29.4%	35.9%	22.0%	24.3%	28.1%	27.1%	26.7%	31.1%	28.2%
5	19.3%	15.4%	10.0%	21.6%	16.8%	15.9%	15.6%	25.6%	17.0%
6	5.9%	1.7%	8.0%	2.7%	2.7%	3.2%	6.7%	1.1%	3.6%
7	3.4%	0	2.0%	1.4%	1.1%	2.2%	2.2%	3.3%	1.9%
8	0.8%	0	0	5.4%	0	1.6%	0	0	1.0%
9	0	0	0	1.4%	0	0	0	0	0.1%
10	0.8%	0	0	1.4%	0.5%	0	0	0	0.3%
11	0	0	0	0	0	0	0	1.1%	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.*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
2,701 – 5,400	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5,401 – 10,800	18.5%	13.7%	16.0%	13.5%	12.4%	13.7%	26.7%	16.7%	15.0%
10,801 – 21,600	20.2%	28.2%	25.0%	31.1%	30.3%	27.4%	37.8%	22.2%	27.2%
21,60 – 45,000	37.0%	29.1%	24.0%	27.0%	30.8%	30.6%	26.7%	35.6%	30.6%
45,001 – 64,800	10.1%	14.5%	23.0%	9.5%	13.0%	14.6%	6.7%	20.0%	14.4%
64,801	14.3%	14.5%	12.0%	18.9%	13.5%	13.7%	2.2%	5.6%	12.8%

Tabla A-5 — Encuestados por Situación Actual de Vivienda

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

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
I own my home without a mortgage	21.0%	24.8%	23.0%	23.0%	15.7%	15.9%	15.6%	16.7%	18.7%
I live in rented housing	7.6%	12.8%	16.0%	10.8%	11.9%	13.7%	15.6%	10.0%	12.4%
I live with my parents, other family members, friends or other relatives	1.7%	6.0%	1.0%	6.8%	6.5%	3.5%	6.7%	7.8%	4.6%
I own my home without a mortgage	69.7%	56.4%	60.0%	58.1%	65.9%	66.6%	62.2%	65.6%	64.2%

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?*

	Noroeste	Noreste	Occidente	Oriente	Centronorte	Centrosur	Suroeste	Sureste	Total
Primaria	0	0.9%	0	0	0	0	2.2%	0	0.2%
Secundaria	3.4%	3.4%	4.0%	1.4%	2.7%	2.2%	2.2%	1.1%	2.6%
Terciaria no universitaria	17.6%	17.1%	15.0%	18.9%	13.5%	9.6%	8.9%	8.9%	13.1%
Universitaria	60.5%	54.7%	59.0%	60.8%	59.5%	70.4%	66.7%	70.0%	63.6%
Master o Doctorado	18.5%	22.2%	22.0%	18.9%	23.2%	17.8%	20.0%	20.0%	20.1%



Bibliografía

- Brito, F. (2008). Transição demográfica e desigualdades sociais no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos de População*, 5–26. <https://doi.org/10.1590/S0102-30982008000100002> (retrieved in November 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.
In:https://www.allianz.com/v_1396002521000/media/press/document/2014_PSI_ES_final.pdf (Retrieved in November 2019).
- OCDE, Estudio sobre sistemas de pensiones: Mexico, OCDE, 2016
- Poblete, Hernán; *Etnography 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, p. 959–975. JSTOR, www.jstor.org/stable/2765883 (retrieved in November 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
- Zavala de Cosío, M. E. *La Transición Demográfica en Mexico (1895-2010)*. Cecilia Rabell. *Los Mexicanos, un Balance del Cambio Demográfico*, Fondo de Cultura Económica, 2014. P. 80-114



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.

0498-0520 (50700-10-501-33101)