

# Enfoque en la Jubilación

PERU



SERIE DE JUBILACIONES DE AMÉRICA LATINA





# Enfoque en la Jubilación: Perú

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.

0498-0220 (50700-10-404-21509)







# Contenidos

- Resumen Ejecutivo .....9
- Introducción ..... 10
- Sobre la Encuesta ..... 13
- Transición Demográfica ..... 14
- Fases de la Transición Demográfica ..... 19
- Estructura de Pensiones Actual y Desafíos .....21
- Sostenibilidad de los Sistemas de Pensión .....23
- Jubilación Desde la Perspectiva de los Consumidores .....25
- Oportunidades para la Industria.....54
- Apéndice .....56
- Bibliografía .....59



## Tablas

Tabla 1 — División General de la Muestra en Perú: Subregión .....	13
Tabla 2 — División General de la Muestra en Perú: Rango de Edad.....	13
Tabla 3 — División General de la Muestra: Género .....	13
Tabla 4 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica – Allianz .....	24
Tabla 5 — Dependencia Financiera .....	26
Tabla 6 — Preocupaciones y Acciones de Jubilación — De Acuerdo con las Siguietes Declaraciones .....	32
Tabla 7 — Fuente de Ingresos Anticipada o Actual en la Jubilación.....	35
Tabla 8 — Método para Generar Ingresos a Partir de Ahorros en la Jubilación .....	38
Tabla 9 — Preocupaciones Clave Sobre la Jubilación .....	42
Tabla 10 — Método Preferido para Obtener Información Sobre Inversiones, Productos Financieros o Planificación de Jubilación .....	46
Tabla 11 — Utilidad de la Información Obtenida de Diferentes Canales o Métodos .....	48
Tabla 12 — Características del Producto Más Preferidas .....	50
Tabla 13 — Top 5 Canales para Productos de Jubilación.....	51
Tabla 14 — Aspectos Importantes de la Vida de Jubilación.....	53
Tabla A-1 — Encuestados por Estado de Trabajo .....	56
Tabla A-2 — Encuestados por Tipo de Empleador .....	56
Tabla A-3 — Encuestados por Tamaño de Hogar.....	57
Tabla A-4 — Encuestados por Ingreso Total Anual Antes de Impuestos.....	57
Tabla A-5 — Encuestados por Situación Actual de Vivienda .....	58
Tabla A-6 — Encuestados por Nivel de Educación.....	58

## Figuras

Figura 1 — Población Joven Total y Tasa de Crecimiento Anual.....	10
Figura 2 — Porcentaje de Población de 60 y Más Años .....	11
Figura 3 — Índice de Femenidad de la Población Adulta Mayor .....	11
Figura 4 — Escenarios de Transición Demográfica Incipiente a Avanzada .....	14
Figura 5 — Pirámide de Población 2020 .....	15
Figura 6 — Pirámide de Población 2030 .....	15
Figura 7 — Pirámide de Población 2050 .....	15
Figura 8 — Proporción de 60 Años y Más Entre la Población Total.....	16
Figura 9 — Esperanza de Vida a los 60 Años (en Años) .....	16
Figura 10 — Fertilidad Total (Nacimientos Vivos por Mujer) .....	17
Figura 11 — Índice de Apoyo Potencial.....	17
Figura 12 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson.....	20
Figura 13 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones.....	23
Figura 14 — Entrevistados por Autoridad de Decisión .....	25
Figura 15 — No Trabajo con Ningún Profesional Financiero para Ayudar con las Decisiones Financieras del Hogar .....	26
Figura 16 — Iniciativas Sobre Planificación de la Jubilación.....	28
Figura 17 — Quienes Trabajan con Profesionales Financieros, Trabajan con ... ..	29
Figura 18 — Quienes Compraron de un Consultor Extranjero.....	30
Figura 19 — Planificación de la Jubilación .....	31
Figura 20 — Responsabilidad Principal de Proporcionar Fondos de Jubilación .....	33
Figura 21 — Plan de Jubilación Disponible a Través del Empleador Actual, Trabajo o Profesión.....	36
Figura 22 — Contribución Actual o Ha Contribuido a Cualquier Plan de Ahorro para la Jubilación Patrocinado por el Empleador.....	36
Figura 23 — Adecuación de los Ingresos de una Pensión Patrocinada por el Empleador o de una Pensión Social para Cubrir Gastos Básicos en la Jubilación .....	37
Figura 24 — Jubilación y Planificación de la Jubilación .....	39
Figura 25 — Lamento Retrasar el Ahorro para la Jubilación.....	39



Figura 26 — Brecha Anticipada en los Fondos de Jubilación .....	40
Figura 27 — Expectativa Anticipada de Vida a los 60 Años Versus Actual Expectativa de Vida a los 60 .....	41
Figura 28 — Autoevaluación Sobre el Conocimiento de Inversiones o Productos Financieros .....	44
Figura 29 — Disposición para Convertir una Porción de Activos en una Renta Vitalicia .....	45
Figura 30 — Interés en Comprar una Renta Vitalicia con Impuestos Diferidos.....	45



# Resumen Ejecutivo

Al igual que el resto de la región, Perú está pasando por una rápida transición demográfica; la velocidad del envejecimiento no tiene precedentes no solo en Perú, sino en todo el mundo. Es probable que la población general se reduzca de aquí a 2050.

Dentro del contexto de las reformas emprendidas por el gobierno, la mayoría de la población aún no está cubierta por pensiones integrales que proporcionen ingresos de reemplazo adecuados. Esa falta de cobertura puede ser un factor que contribuya a la mediana clasificación de Perú en el Índice de Sostenibilidad de Pensiones de Allianz.

Los resultados del estudio Foco en el Retiro, muestran que cerca del 62 por ciento de los encuestados considera que es su responsabilidad financiar la jubilación; esta cifra es ligeramente mayor entre los encuestados de la región de Sierra Sur, donde casi el 68 por ciento de los encuestados asumió esa responsabilidad. Entre los trabajadores jóvenes, el 35 por ciento declaró que es su responsabilidad financiar la jubilación.

Ochenta y cinco por ciento de los encuestados dijeron que dependerán de sus ahorros e inversiones personales. Sin embargo, el 45 por ciento de ellos lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no han comenzado a ahorrar, lo que sugiere que no han podido o no podrán ahorrar lo suficiente para la jubilación. Alrededor del 69 por ciento de los encuestados temen una brecha

en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y solo alrededor del 31 por ciento de los encuestados esperan tener más del 81 por ciento de los fondos necesarios para llevar una vida jubilada cómoda.

A pesar de esta brecha anticipada de fondos de jubilación, la mayoría de los encuestados no buscan ayuda profesional.

En el lado positivo, el 76 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. Sin embargo, tanto los altos porcentajes declarados en todas las edades (67 por ciento) que indicaron preocupación principal frente a continuar trabajando después de jubilarse, como los altos porcentajes reconocidos como importantes en la vida durante el retiro, como mantener la salud física y bienestar, además de resolver el cuidado de los últimos años de vida y dependencia total, son un indicador evidente respecto de la necesidad de nuevos productos que respondan las necesidades de personas cuya edad se extenderá más allá de lo que hoy es la expectativa de vida.

Una necesidad completamente conciente entre los consumidores: el 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 siendo 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

**Perú se encuentra en medio de un proceso de transición demográfica. Si bien su economía sigue siendo vibrante, su población envejecerá rápidamente. Aunque el envejecimiento es inevitable, la velocidad de la transición es un motivo especial de preocupación. Perú necesita prepararse bien para enfrentar con éxito los desafíos de financiar la jubilación y apoyar a una población que envejece.**

En las últimas décadas, la población del Perú (32 millones en 2017) ha pasado por un proceso de transición demográfica que la lleva a experimentar una menor fertilidad, una mayor longevidad y una estructura social cambiante.

Entre 2013 y 2021 el Perú está mostrando una tendencia al envejecimiento relativo de su población, no obstante, en términos absolutos, su población joven, incluyendo aquella que está en edad de trabajar, continuará siendo la más numerosa.

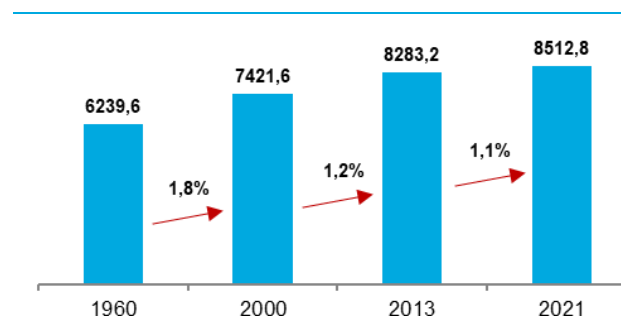
También, es posible constatar un aumento en el número de personas mayores, que crece en forma continua a causa del aumento de la esperanza de vida. De ahí que sea cada vez mayor el número de personas que superan los 60 años.

Entre el año 2013 y 2019, la edad media de la población peruana se sitúa en 26 años, una de las más bajas de Latinoamérica. A principios de la década del 2000 era de 20,5 años. La población de 65 y más años de edad representa el 6,3 por ciento de la población total. Los mayores porcentajes se presentan en los departamentos de Arequipa (7,3 por ciento), Lima (7,2 por ciento), Moquegua (7,1 por ciento), Áncash y la Provincia Constitucional del Callao (7,0 por ciento en cada caso) e Ica y Lambayeque (6,8 por ciento).<sup>1</sup>

Las personas mayores de ochenta años superan los 334 mil, siendo la mayoría de ellos mujeres (58,4 ciento). De acuerdo a la evolución de la natalidad, mortalidad y migraciones, entre otros factores, se espera que la proporción de menores de 15 años pase de 28,7 por ciento en 2013 a 18,5 por ciento en 2050; a su vez, la proporción de mayores de 65 aumentará desde 6,3 por ciento en 2013 a un 16,1 por ciento en el año 2050.<sup>2</sup>

**Figura 1 — Población Joven Total y Tasa de Crecimiento Anual**

1990, 2000, 2013 y 2021 (Miles)<sup>3</sup>



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población Total, por Años Calendario y Edades Simples, 1950-2050.

<sup>1</sup> [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaless/Est/Lib1095/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1095/libro.pdf)

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid.

En el año 2013, las personas adultas mayores representaban el 9,2 por ciento de la población total del país, es decir, 2 millones 807 mil 354 personas que sobrepasaban el umbral de 60 y más años de edad. La edad promedio de este grupo poblacional ya estaba en los rangos de hoy, alrededor de los 70 años.

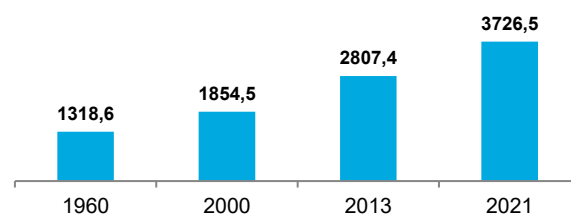
En la composición por sexo también se observan diferencias: una mayoría femenina de 53,3 por ciento frente a 46,7 por ciento de población masculina. La población entre 0 a 59 años de edad se incrementó solamente en 2,7 por ciento, al pasar de 26 millones 928 mil personas en el año 2010 a sobre 28 millones en la actualidad. Las personas de 60 y más años de edad (adultos mayores) se incrementaron en 10,8 por ciento, en el mismo período.<sup>4</sup>

Para 2021, año del Bicentenario de la Independencia del Perú, la población adulta mayor alcanzó el 11,2 por ciento — en 1990, los adultos mayores representaban el 6,1 por ciento de la población total, para el año 2000 esta proporción había subido al 7,1 por ciento.

Diferentes niveles de fecundidad, el aumento en los procesos de urbanización, entre otros, explican el alto grado de urbanización, los niveles diferenciados de fecundidad y los movimientos migratorios, que la población del área urbana sea la más envejecida. La población adulta mayor reside en mayor proporción en el área urbana (76,7 por ciento) que en el área rural (23,3 por ciento).<sup>5</sup>

**Figura 2 — Porcentaje de Población de 60 y Más Años**

1990, 2000, 2013 y 2021 (Miles)

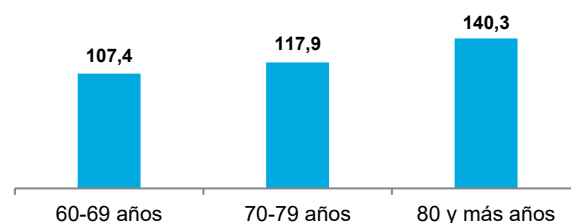


Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Las mujeres representan cerca del 50 por ciento de la población mayor de 45 años y el 58,4 por ciento de la población mayor de 80 años. De hecho, a mayor edad el índice de feminidad se incrementa a causa de la mayor sobrevivencia de mujeres, expresada en su mayor esperanza de vida. A nivel nacional, en el grupo de 80 y más años de edad son 140,3 mujeres por cada 100 hombres.<sup>6</sup>

**Figura 3 — Índice de Feminidad de la Población Adulta Mayor**

Por grupo de edad, 2013




Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Durante los primeros 15 años del siglo XXI, la esperanza de vida se incrementó en 2,5 años. En 2015 los varones de 60 años tenían para vivir en promedio 19,8 años más. En las mujeres el incremento en años de vida es mayor. En 2015 la expectativa de vida para las mujeres de 60 años fue de 22,7 años, en otras palabras, vivirán hasta los 82,7 años.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> Ibid.



Es hora de que el Perú comience a prepararse para enfrentar los desafíos de una fuerza laboral cada vez más reducida, una mayor dependencia sobre la población en edad de trabajar y una desaceleración en el crecimiento económico que ejercerán una inmensa presión sobre el sistema de pensiones.

Otros cambios sociales y económicos podrían agravar aún más los desafíos relacionados con la financiación de la jubilación.

Además, la estructura típica de una familia peruana también ha cambiado de la norma tradicional de dos padres, abuelos y dos o tres hijos. La tendencia actual es un incremento de la familia nuclear, con menos hijos, debido a que las parejas, incluidas las parejas del mismo sexo, deciden no tenerlos o retrasar la planificación familiar. Pero es en ese contexto donde vive un número no menor de ancianos.

Casi en el 40 por ciento de los hogares del país vive un adulto mayor, el 60,1 por ciento de esta población vive en hogares con tres o más integrantes. Por el contrario, y no menos importante, cerca del 17 por ciento de los ancianos vive solo, siendo mayor el porcentaje de mujeres (30,7%) que el de hombres (9,9%).<sup>7</sup>

Por otra parte, aproximadamente el 75% de la población adulta mayor es jefe de hogar: “el 74,2% de las personas de 60 y más años de edad, de sexo masculino, se desempeñaron como jefe de hogar, concentrándose un mayor porcentaje en el grupo de 60 a 65 años (71,9%) y en el de 66 a 75 años de edad (67,5%); no obstante, la jefatura aún está bajo la responsabilidad de hombres de 76 y más años de 76 y más años (39,4%) y de 66 a 75 años de edad

(32,5%). En general, a medida que se incrementa la edad, la jefatura de hogar femenina también aumenta, hecho que está relacionado con la mayor esperanza de vida que tienen las mujeres”.<sup>8</sup>

***Al igual que en muchos mercados latinoamericanos, una parte importante de los adultos mayores peruanos depende de su familia y de sus hijos para financiar su jubilación, atención y cuidados. Pero considerando la transformación tecnológica y los efectos de la Globalización en la economía, la estructura familiar cambiante tendrá un impacto enorme en cómo las personas jóvenes y prejubiladas de hoy, pasarán sus vidas de retiradas. A la larga, la urbanización reducirá el tamaño del hogar, posiblemente dejando a los ancianos para que se las arreglen por sí solos.***

Deberá existir entonces, un sistema de jubilación y pensiones 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 2015-16, y Latinoamérica 2019, en una colaboración entre The Society of Actuaries (SOA) y LIMRA, cuyo objetivo es descubrir los desafíos que enfrentan los principales mercados del mundo.

---

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Ibid.

## Sobre la Encuesta

*El estudio sobre jubilación en Perú es parte de un proyecto de investigación conjunta de la Sociedad de Actuarios (SOA) y LIMRA. A través de una muestra de 1,015 encuestados, proporciona información sobre las percepciones de los consumidores sobre la jubilación en seis subregiones del Perú: Costa Norte, Costa Centro (Lima), Costa sur, Sierra Norte, Sierra Sur y Selva. La muestra se centró en los mismos tres segmentos demográficos del estudio matriz de jubilación para América Latina, que contempló además de Perú, a Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México: 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 de producto.

- La encuesta en línea cubrió una muestra de 1015 encuestados en seis subregiones para demostrar la diversidad regional de la población (ver Tabla 1).
- Para reunir una muestra representativa del mercado objetivo para las aseguradoras y otras instituciones financieras, la encuesta cubrió múltiples subregiones en diferentes niveles de ingresos (ver Apéndice).
- También incluyó cuotas basadas en los niveles de ingresos y otros parámetros para garantizar una calidad confiable de los datos.

**Tabla 1 — División General de la Muestra en Perú: Subregión**

	Sample
Costa Norte	125
Costa Centro (Lima)	642
Costa Sur	64
Sierra Norte	48
Sierra Sur	97
Selva	39
Total	1,015

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

Rango de Edad	Sample
30-45	341
46-60	340
61-75	334
Total	1,015

**Tabla 3 — División General de la Muestra: Género**

Género	Sample
Masculino	508
Femenino	507
Total	1,015

# Transición Demográfica

## *Camino a una Población que Envejece*

Perú ya ha entrado en una fase de transición demográfica masiva. Entre el año 2013 y 2019, la edad media de la población peruana se sitúa en 26 años. A principios de la década del 2000 era de 20,5 años. La población de 65 y más años de edad alcanzó el 11,2 por ciento para el año 2021. Se espera que el crecimiento de la población de adultos mayores sea particularmente pronunciado y que casi se duplique las próximas décadas.

**Figura 4 — Escenarios de Transición Demográfica Incipiente a Avanzada**

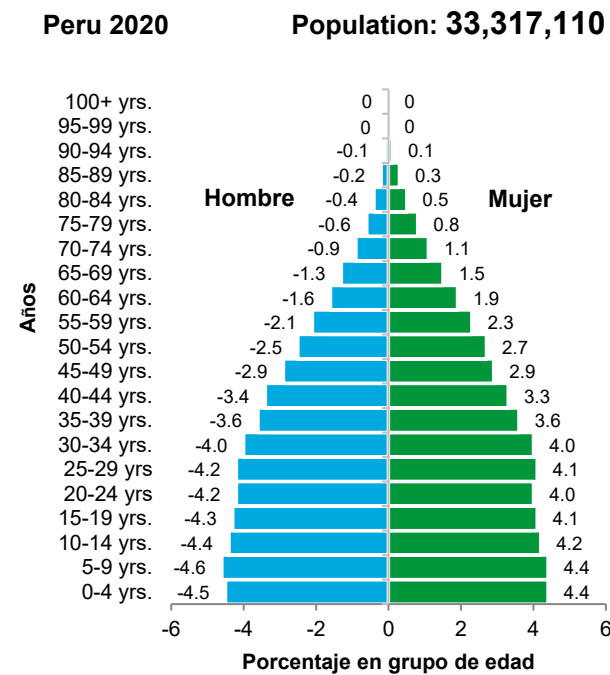
ESCENARIO	CRECIMIENTO	PAISES
Transición incipiente	2.5% anual	Bolivia, Haití
Transición moderada	Cercano al 3%	El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay
En Plena Transición	Moderado, cercano al 2%	Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, R. Dominicana, Venezuela
Transición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

***El crecimiento masivo de la población anciana, junto con la reducción de la población general, alterará la 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 su estructura de edad.

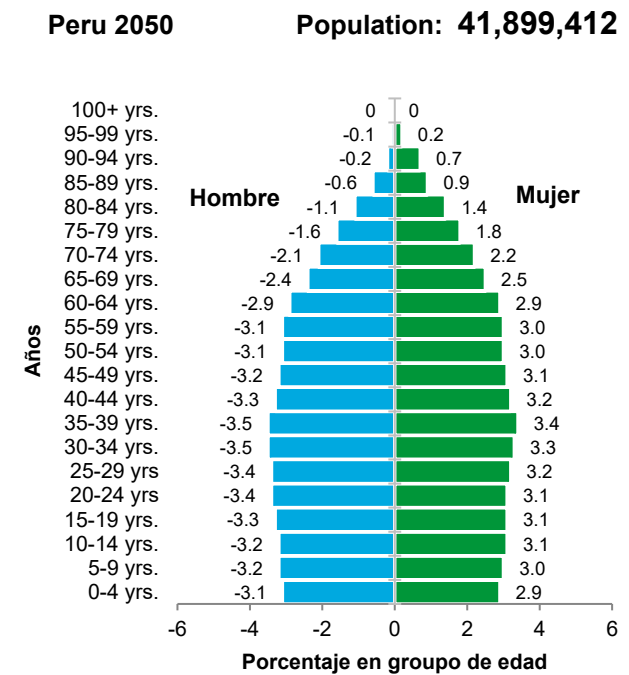
Las pirámides de población muestran la distribución de varios grupos de edad de la población peruana por género en 2020, 2030 y 2050, e ilustran un cambio en la estructura de la población a medida que la edad de la mayor proporción de la población se mueve hacia arriba. Esta tendencia indica fuertemente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

Figura 5 — Pirámide de Población 2020



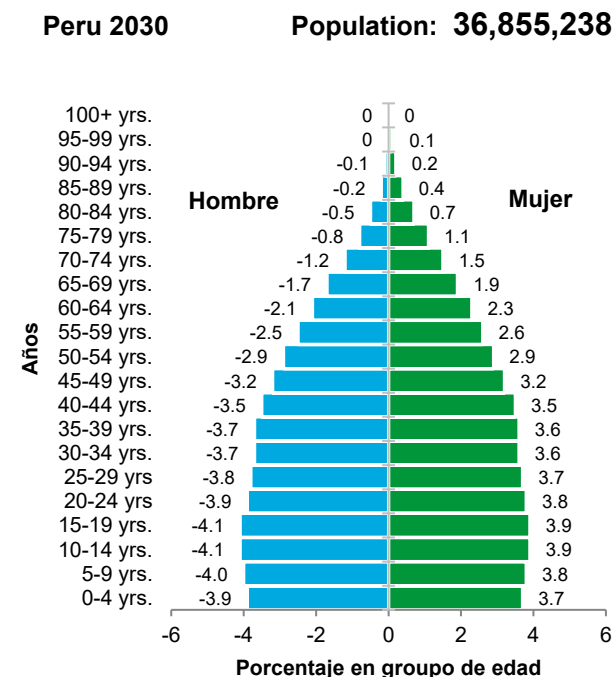
Fuente: UN Population Division — 2017 data, LIMRA International Research.

Figura 7 — Pirámide de Población 2050



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

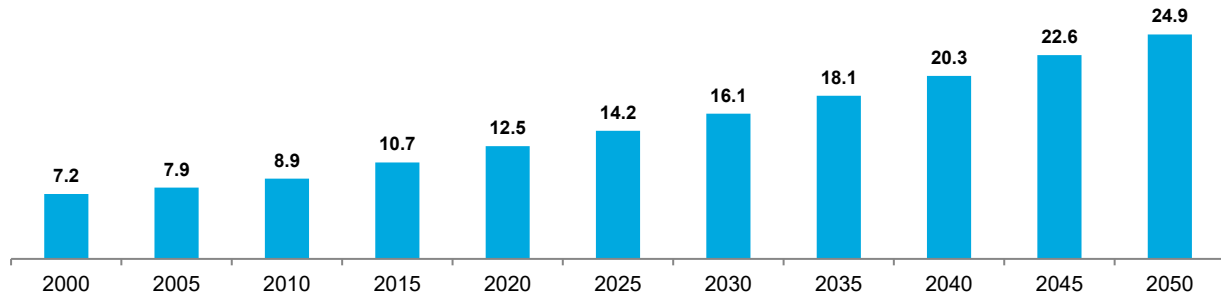
Figura 6 — Pirámide de Población 2030



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 8 — Proporción de 60 Años y Más Entre la Población Total**



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

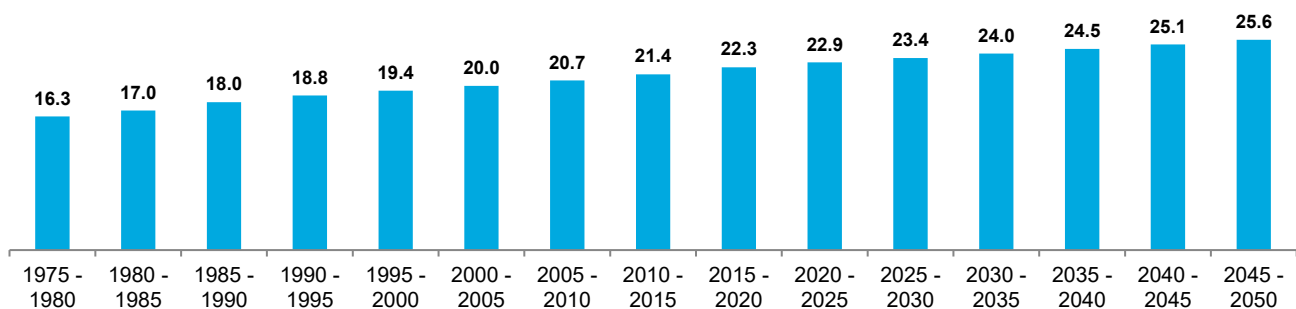
A medida que cambia la estructura de población del Perú, la proporción de personas mayores también cambia. Es probable que la proporción de personas mayores (de 60 años o más) aumente del 7,2 por ciento de la población general en el cambio de siglo, al 24,9 por ciento en 2050, superando el crecimiento general de la población y demostrando que el cambio se está produciendo en forma rápida.

**Expectativa de Vida, Tasas de Nacimiento y Relación de Apoyo Potencial**

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

Con los años, la esperanza de vida de la población de edad avanzada ha aumentado gradualmente. La esperanza de vida a los 60 años en 1975-80 era de 16,3 años. Es probable que alcance los 25.6 años para 2045 – 50.

**Figura 9 — Esperanza de Vida a los 60 Años (en Años)**



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

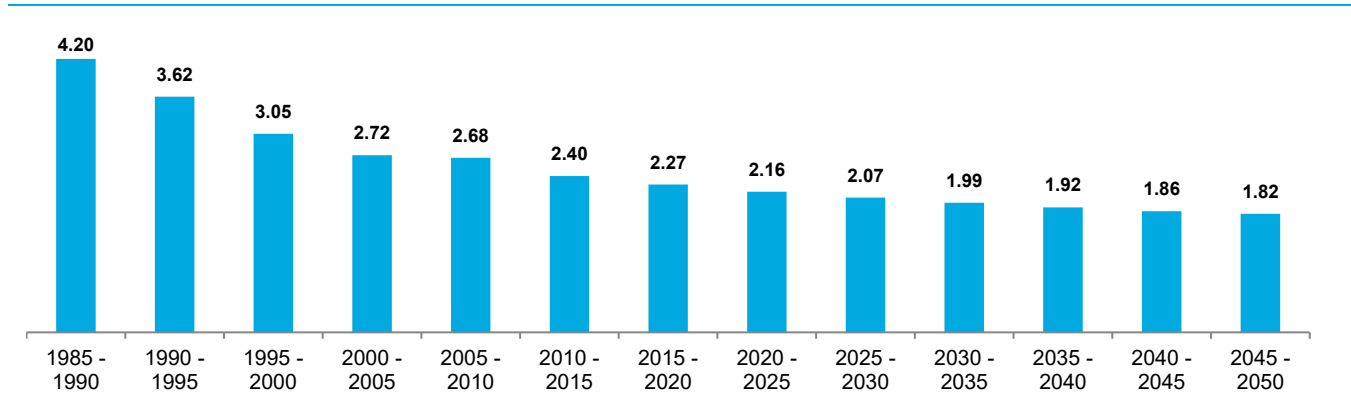


Perú atraviesa por un importante ciclo de transición a medida que su tasa de fertilidad disminuye. En el periodo 1985-1990 era de 4.2 por mujer, cayendo a 2.27 en 2015 – 2020; en el límite de la tasa de reposición, pero con una proyección a 2050 de alcanzar 1,82 hijos por mujer. Para mantener un nivel 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”.

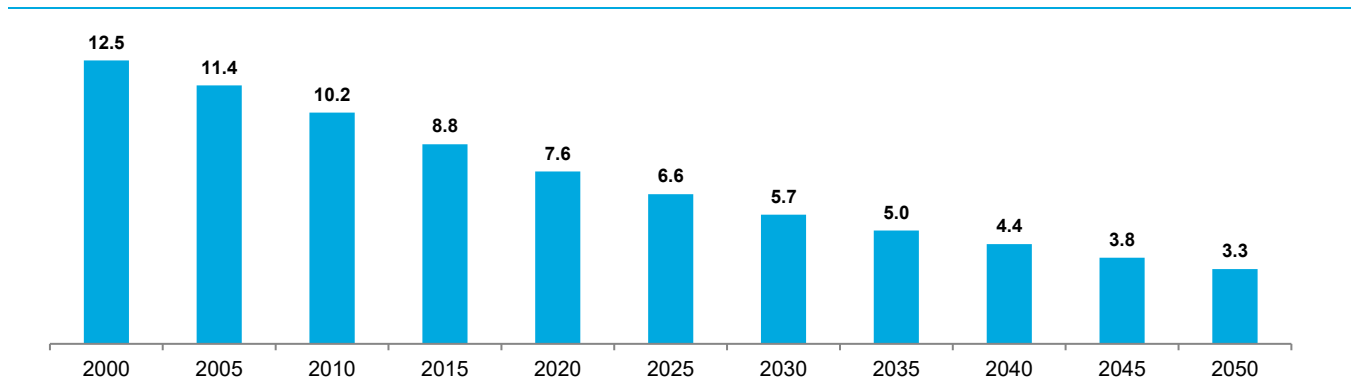
**La disminución de la tasa de fertilidad y las tasas de mortalidad relativamente más bajas, junto con el aumento de las expectativas de vida, desencadenarán el envejecimiento de la población.**

**Figura 10 — Fertilidad Total (Nacimientos Vivos por Mujer)**




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

**Figura 11 — Índice de Apoyo Potencial**



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

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



El índice de apoyo potencial indica que la responsabilidad de satisfacer las necesidades de la población de edad avanzada probablemente aumentará en la población en edad laboral relativamente más joven. El índice de soporte potencial muestra un deterioro constante entre 2000 y 2050. De hecho, es probable que el índice alcance 3,3:1 para 2050 de 12,5:1 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 del país, que en gran medida no son lo suficientemente maduros como para manejar un escenario de crisis.

Además, es probable que el tejido social tras el 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 y fragilizando aún más la relación de dependencia. 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.

### ***Desafíos clave debido al envejecimiento de la población***

Perú se encuentra al inicio de la fase de envejecimiento, con una tasa de natalidad y mortalidad que comienzan a disminuir más aceleradamente, no obstante el crecimiento de la población siga siendo positivo. 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<sup>9</sup> expresadas en la figura 3 con la adición de una quinta fase denominada de crecimiento 0. En este caso, comenzado con una fase 1, en la que ya no existen países debido principalmente al avance en la salud pública global (a partir de la década de 1950) y al descenso de actividades bélicas significativas, hambrunas o epidemias. Esta fase de la transición demográfica es una representación de las sociedades preindustriales con altas tasas de natalidad y mortalidad, en la que sus individuos tenían que lidiar con bajas expectativas de vida y altas tasas de mortalidad infantil; por ende, de familias numerosas y extendidas, pero con un crecimiento vegetativo lento de 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.

---

<sup>9</sup> Thompson, Warren S. "Population." American Journal of Sociology, vol. 34, no. 6, 1929, pp. 959–975. JSTOR, [www.jstor.org/stable/2765883](http://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”.<sup>10</sup>

**Figura 12 — Fases de la Transición Demográfica de Thompson**

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

\*Por cada 1000 personas

Fuente: Con datos de 2013 — <https://es.actualitix.com/pais/wld/tasa-de-natalidad-por-pais.php> (consultado en noviembre de 2019)

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

Intentando generar cierta comparación con los estudios de LIMRA y SOA sobre pensiones en Latinoamérica, este informe destacará qué piensan los consumidores peruanos 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.

<sup>10</sup> [https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n\\_demogr%C3%A1fica#cite\\_note-8](https://es.wikipedia.org/wiki/Transici%C3%B3n_demogr%C3%A1fica#cite_note-8)

# Estructura de Pensiones Actual y Desafíos

*El sistema actual de pensiones peruano es mixto, en la medida que habiendo introducido modificaciones al pre-existente sistema de reparto, se ha añadido un sistema de capitalización individual. Ambos de libre elección. El Sistema Peruano de Pensiones cuenta con dos sistemas de protección social principales que coexisten paralelamente: uno público (Sistema Nacional de Pensiones – SNP) y otro privado (Sistema Privado de Pensiones – SPP). Se suma también el sistema Caja de Pensiones Militar-Policial, institución que por ley administra los fondos destinados al régimen previsional del personal de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional del Perú.*


**Sistema Nacional de Pensiones<sup>11</sup>** — SNP (DL N° 19990): beneficio monetario que se recibe desde los 65 años de edad, cuando termina la vida laboral, por haber aportado el 13 por ciento del sueldo o ingreso de manera mensual al SNP por no menos de 20 años. Es administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP).

El Sistema Nacional de Pensiones fue creado por el Decreto Ley N° 19990, vigente desde el 1 de mayo de 1973 y es administrado por la Oficina de Normalización Previsional (ONP) desde el 1 de junio de 1994.

Cuenta con las siguientes características:

- Los aportes como trabajador son de carácter solidario e intangible.
- Los requisitos mínimos para obtener una pensión de jubilación son contar con 20 años de aportes acreditados y tener 65 años de edad.
- Se puede acceder a una pensión de jubilación adelantada: si se es mujer, a partir de los 50 años; y si se es hombre, de los 55 años. Para esto, es necesario tener un mínimo de 25 y 30 años de aportaciones, respectivamente.
- Si se tiene cónyuge o conviviente, la persona puede acceder a pensión conyugal, siempre que sumen un mínimo de veinte (20) años de aportes entre ambos.
- El sistema también otorga pensiones por invalidez, viudez, orfandad y ascendencia, además de capital de defunción.
- El monto de pensión depende de los años de aportaciones y del promedio de las últimas remuneraciones efectivas de la vida laboral, según la ley vigente.
- El monto máximo de pensión de jubilación es de **S/ 893.00**.
- La pensión mínima es de **S/ 500.00** para los pensionistas con 20 o más años de aportes.

<sup>11</sup> Extractado a partir de <https://www.gob.pe/515-elegir-sistema-de-pensiones> (consultado en noviembre de 2019)



**Sistema Privado de Pensiones<sup>12</sup>** — SPP: operado por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), permite acceder a una pensión de jubilación desde los 65 años, sin exigir un periodo mínimo de aporte. El monto del beneficio que recibe la persona es calculado según la base de aportes realizados y la rentabilidad generada en la cuenta individual de capitalización (CIC) de cada afiliado. Además, le da la opción de recibir su pensión de manera adelantada con la “Jubilación Anticipada Ordinaria”.

El SPP está regulado y supervisado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, que tiene como objetivo preservar los intereses de los afiliados al SPP. El SPP ofrece los siguientes beneficios:

- Brinda una cuenta personal llamada Cuenta Individual de Capitalización a donde ingresan las cotizaciones y se van acumulando cada mes, incrementándose con la rentabilidad que producen.
- El cotizante puede realizar aportes voluntarios a su cuenta, sin límite.
- Tienes seguro de invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio.
- La persona sigue recibiendo la atención de ESSALUD aportando el 4 por ciento de su pensión.
- La pensión es calculada en base a su respectivo Fondo.
- Tiene distintas modalidades de pensión para elegir.
- Se puede recibir la pensión en soles o en dólares.

- Se puede jubilar antes de los 65 años si la persona cumple con los requisitos de la Ley N° 29426.
- Existe un Bono de Reconocimiento que otorga la ONP a los afiliados que aportaron al SNP antes de incorporarse a una AFP.
- Cada cuatro 4 meses, se recibe un estado de cuenta.

La importante transformación que vive el sistema privado de pensiones desde 2016, cuando el sistema se ve remecido con una ley que permite el retiro de los fondos de las AFP, está provocando efectos en el comportamiento y expectativas de las personas con relación al sistema. Más de **94 mil 500 personas ya gastaron todo el dinero que retiraron del sistema**. Se estima que dos tercios de los afiliados que se llevaron sus fondos lo hicieron a través del Régimen Especial de Jubilación Anticipada por Desempleo (REJA) y por la Jubilación Anticipada Ordinaria (JAO). De hecho, mientras la edad de jubilación legal en Perú es de 65 años, alrededor de 190 mil personas que decidieron retirar sus fondos tenían entre 51 y 65 años. Incluso hubo 13.256 personas que retiraron sus fondos con 50 años o menos.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> [https://www.eldinamo.cl/actualidad/2019/06/10/peru-mas-90-mil-afiliados-que-retiraron-sus-fondos-de-la-afp-gastaron-sus-ahorros/\(consultado en noviembre de 2019\)](https://www.eldinamo.cl/actualidad/2019/06/10/peru-mas-90-mil-afiliados-que-retiraron-sus-fondos-de-la-afp-gastaron-sus-ahorros/(consultado%20en%20noviembre%20de%202019))

# Sostenibilidad de los Sistemas de Pensión

El Índice de sostenibilidad de las pensiones (PSI) de Allianz analiza los fundamentos de los sistemas de pensiones y los impactos clave para ayudar a identificar las reformas necesarias (Figura 13). 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 13 — 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 por ciento del PIB)	
Finanzas públicas	Pagos de pensiones / PIB Endeudamiento público / PIB Necesidad de asistencia social	Cambio de pagos de pensiones / PIB hasta 2050

\*Relación de  $\geq 65$  años a 15 a 64 años

\*\*Ponderado

Fuente: Allianz Asset Management, Pensiones Internacionales, 2016

Perú ocupa el puesto 19 de los 54 mercados incluidos en el índice general de sostenibilidad de las pensiones. Dentro de los subparámetros del índice, Perú ocupa un impresionante puesto 1 en finanzas públicas. Sin embargo, ocupa el puesto 47 cuando se trata del sistema de pensiones. Además, posee una posición bastante alentadora en demografía, debido a que todavía no entra de lleno en el proceso de envejecimiento poblacional.

**Tabla 4 — Ranking 2016 — Índice de Sostenibilidad de las Pensiones, Latinoamérica – Allianz<sup>14</sup>**

	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

<sup>14</sup> Finke, 2016

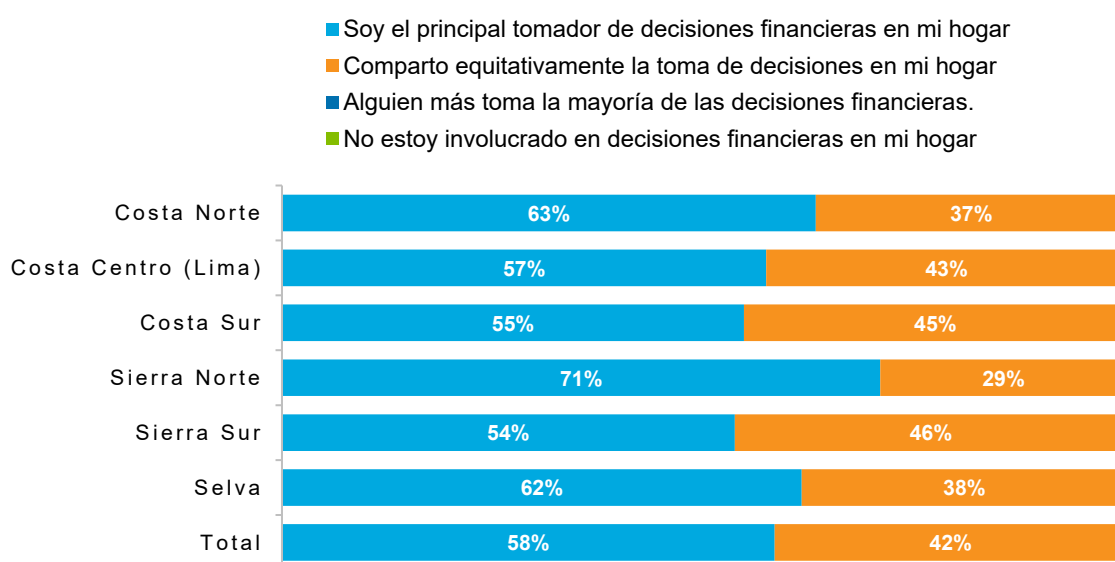


# Jubilación Desde la Perspectiva de los Consumidores

Los capítulos locales en la serie de investigación sobre pensiones LIMRA SOA analizan en detalle los mercados participantes. La investigación explora las formas como los tomadores de decisión y/o aquellas personas que contribuyen a la toma de decisiones financieras en sus hogares 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 peruanos tiene como principal dependiente a hijos y cónyuge, demostrando la preeminencia de la familia nuclear, incluso en zonas de Selva y Sierra Sur que podrían suporse como más tradicionales. Perú comenzará a moverse con fuerza hacia una estructura familiar nuclear, con menos hijos, debido a aquellas parejas (incluidas las parejas del mismo sexo) que deciden no tener hijos o retrasan la planificación familiar. La dependencia de los padres, suegros u otros parientes prácticamente habrá desaparecido para mediados de siglo. Hoy, esta tendencia varía ligeramente entre las subregiones pero sólo en el Noroeste la madre como dependiente alcanza el 23 por ciento (Tabla 5).

**Tabla 5 — Dependencia Financiera**

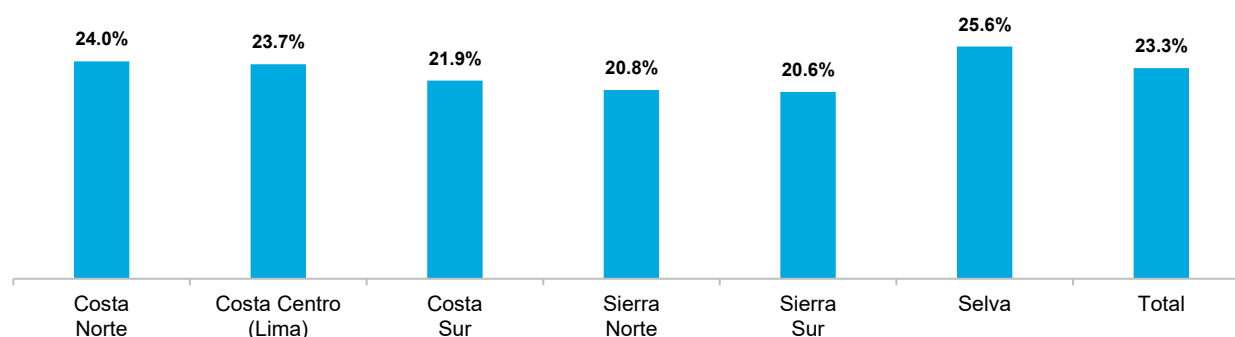
Respondiendo a la pregunta: *Cuáles de los siguientes individuos son sus dependientes financieros*


	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Cónyuge	41,7%	41%	38,9%	54,8%	55,0%	41,9%	46%
Madre	23,2%	20,2%	20,3%	18,8%	17,5%	15,4%	19%
Padre	5,6%	7,5%	17,2%	8,3%	10,3%	2,6%	9%
Hijo (s)	60,8%	54,2%	59,4%	58,3%	55,7%	76,9%	61%
Suegra	1,9%	2,8%	3,7%	4,8%	5,0%	6,5%	4%
Suegro	0,0	0,9%	1,9%	2,4%	2,5%	0,0	1%
Hermanos	7,2%	6,4%	7,8%	4,2%	4,1%	0,0	5%
Sobrinos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Sobrinas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
Otro	4,8%	4,4%	3,1%	4,2%	5,2%	0,0	4%
Ninguno	11,2%	18,5%	18,8%	25,0%	13,4%	5,1%	15%

La tendencia observada es 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 decisiones financieras en sus hogares, cerca de un cuarto de ellos (23,3 por ciento) indicaron que no trabajaban con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las subregiones de Selva y Costa Norte.

**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".*



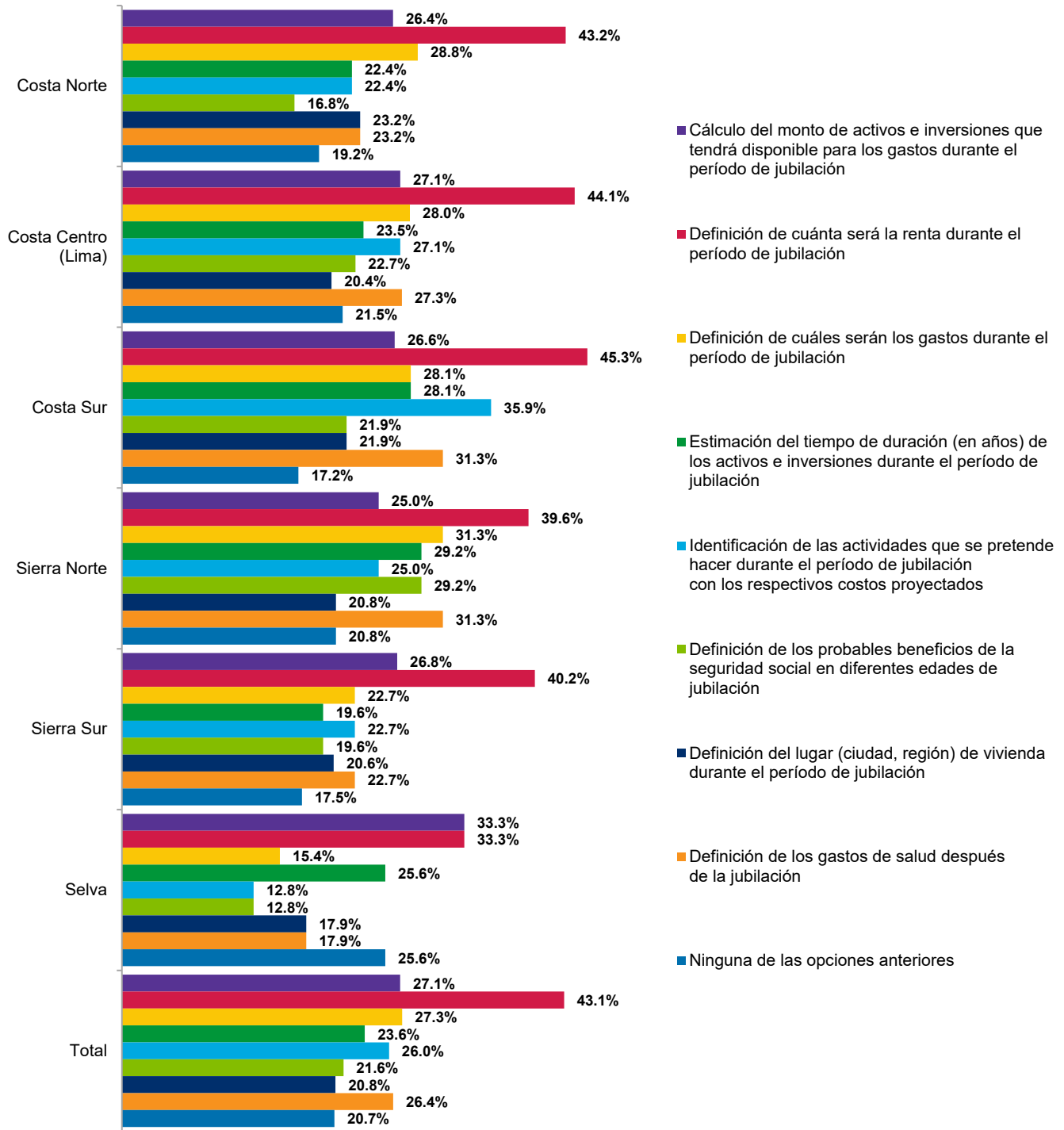


Alrededor del 20,7 por ciento de los encuestados no ha tomado ninguna iniciativa sobre planificación de la jubilación, lo que indica que un quinto de las personas puede no ser consciente de la necesidad de prepararse para una jubilación estable y que no se está aprovechando verdaderamente la presencia del bono demográfico. Principalmente en Costa Sur los encuestados afirmaron mayormente haber determinado cuánta será su renta durante la jubilación, incluidos los gastos de salud posteriores al retiro (ver Figura 16).

Las iniciativas varían por sub region: En Sierra Norte, por ejemplo, se han determinado con mayor frecuencia los gastos de salud para la jubilación. Es un dato a tomar muy en cuenta, que casi el 21,5 por ciento de los encuestados de Costa Centro (Lima) no hayan tomado ninguna iniciativa.

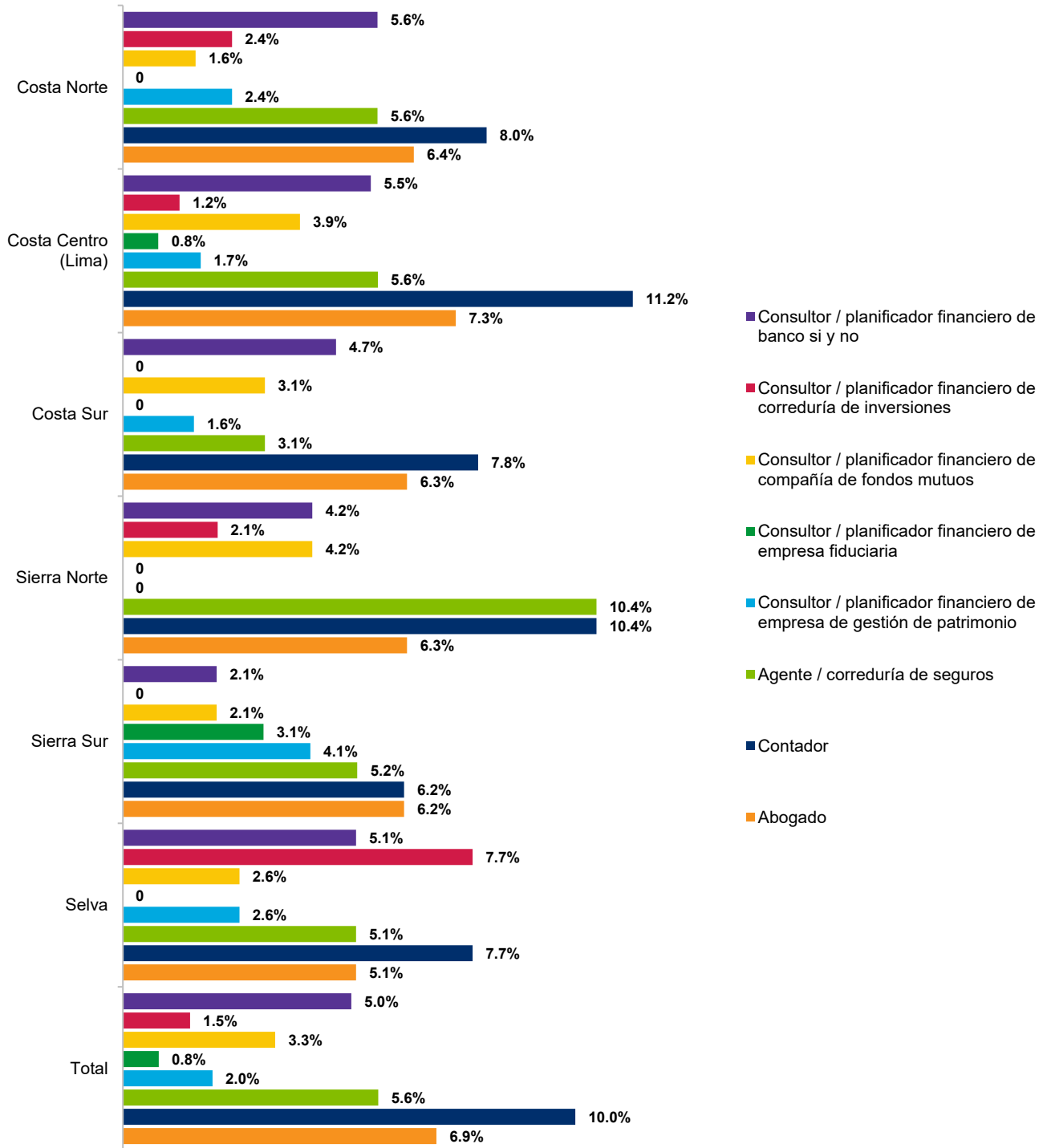
**Figura 16 — Iniciativas Sobre Planificación de la Jubilación**

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*

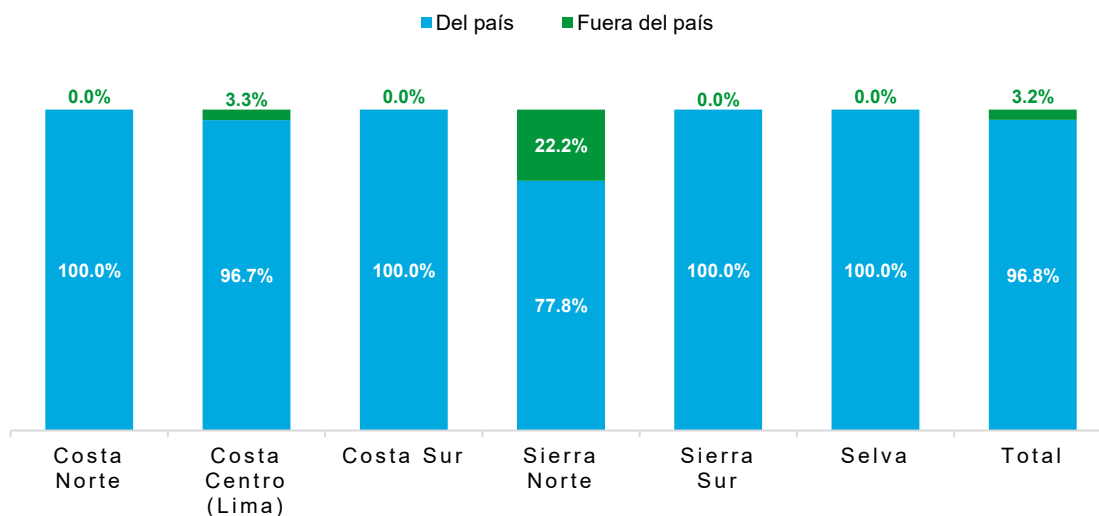


Como se observó anteriormente, un 23 por ciento de los encuestados no se acerca a los profesionales financieros para tomar decisiones económicas. Para eso prefiere utilizar el apoyo de contadores o abogados, que no necesariamente son expertos y pueden dar una asesoría sustentable y conveniente a lo largo del tiempo. Posiblemente, la percepción hacia la asesoría financiera por parte de estos profesionales busque preservar cierto grado de imparcialidad y certeza que los proteja de una industria de servicios financieros de la que más de la mitad de los encuestados desconfía. Son minoría aquellos que prefieren comunicarse con un planificador financiero en una compañía de valores o fondos mutuos, seguido de un agente o corredor de seguros y un planificador o asesor financiero de banco o compañía fiduciaria.

Un agente de seguros (correduría) es el más favorecido por los encuestados de la Sierra Norte del Perú; mucho más abajo, se encuentran las consideraciones para un agente o corredor de seguros, o un asesor o planificador financiero de banco o fideicomiso.

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

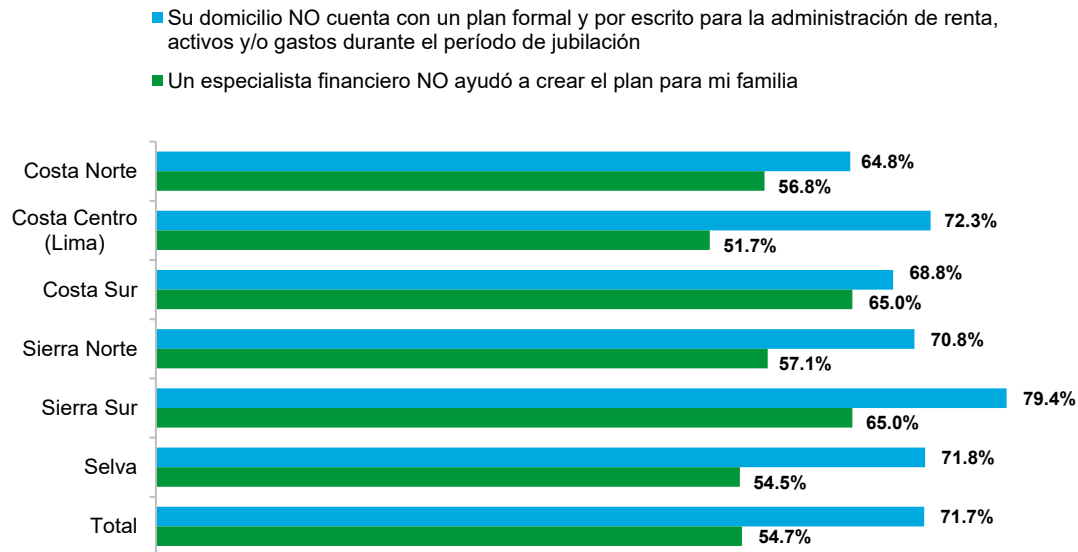
Respondiendo a la pregunta: *Su asesor financiero opera en el país o en el extranjero*



## El cincuenta y cuatro por ciento de los encuestados no trabajan con profesionales financieros para producir 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. Casi el 55 por ciento de los encuestados no buscó ayuda de profesionales financieros para la planificación de su jubilación, especialmente los encuestados de las áreas de Sierra Sur y Costa Sur del Perú. Además, el 71 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 siguientes afirmaciones relacionadas con sus preocupaciones y acciones de jubilación, indique si está totalmente de acuerdo, un poco de acuerdo, no estoy ni de acuerdo ni en desacuerdo, un poco en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.*

	Cost Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
<b>Comparación de Confianza</b>							
Confío en que seré capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación	65,6%	67,1%	65,6%	56,3%	56,7%	69,2%	65,4%
Dispongo de ahorros que son suficientes para durar hasta el final de mi jubilación	45,6%	41,0%	51,6%	54,2%	36,1%	41,0%	42,4%
<b>Necesita ayuda</b>							
Me gustaría que mi empleador proporcionara información y asesoramiento más amplio sobre el ahorro y la planificación de la jubilación	61,7%	67,2%	72,1%	80,6%	68,9%	62,1%	67,4%
<b>Declaración de Acción</b>							
Estaría dispuesto a comprar o planificar la compra de un producto financiero que proporcionara una renta vitalicia garantizada	62,4%	61,8%	62,5%	64,6%	66,0%	71,8%	62,9%
Actualmente estoy muy involucrado en el monitoreo y gestión de mi ahorro para la jubilación	53,6%	49,7%	50,0%	50,0%	52,6%	46,2%	50,3%
<b>Desafío y mentalidad</b>							
No confío en las instituciones financieras con mi dinero	37,6%	39,1%	29,7%	52,1%	37,1%	41,0%	38,8%
Es raro oír a la gente hablando de planificación de la seguridad en el lugar de trabajo	56,8%	56,5%	53,5%	51,6%	67,2%	48,3%	56,8%
Heredé / heredaré el patrimonio de mis padres	34,4%	32,1%	37,5%	35,4%	33,0%	33,3%	33,0%

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

El 38,8 por ciento de las personas no está dispuesta a confiar en las instituciones financieras, siendo más alto este indicador en Sierra Norte y Selva; en Lima Costa Centro alcanza el 39,1 por ciento. El 67 por ciento de los encuestados en Lima Costa Centro confía que será capaz de tener el estilo de vida deseado en la jubilación. Esta tendencia también es alta entre los encuestados de Costa Sur y Costa Norte, donde cerca del 66 por ciento tiene confianza de tener el estilo de vida deseado en la jubilación.



Un todavía bajo 50,3 por ciento afirmó que actualmente están muy involucrados en el monitoreo y la gestión de sus ahorros para la jubilación, mientras que sólo un 28 por ciento afirmó anteriormente tener un plan formal de jubilación por escrito.

Esta baja coincidencia es una prueba de la necesidad de ayuda por parte de profesionales financieros para guiar a los jóvenes protagonistas del bono demográfico en educación, orientación y planificación de su jubilación. A los encuestados de Sierra Norte, 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 que llegue a los clientes a través de los mismos distribuidores.

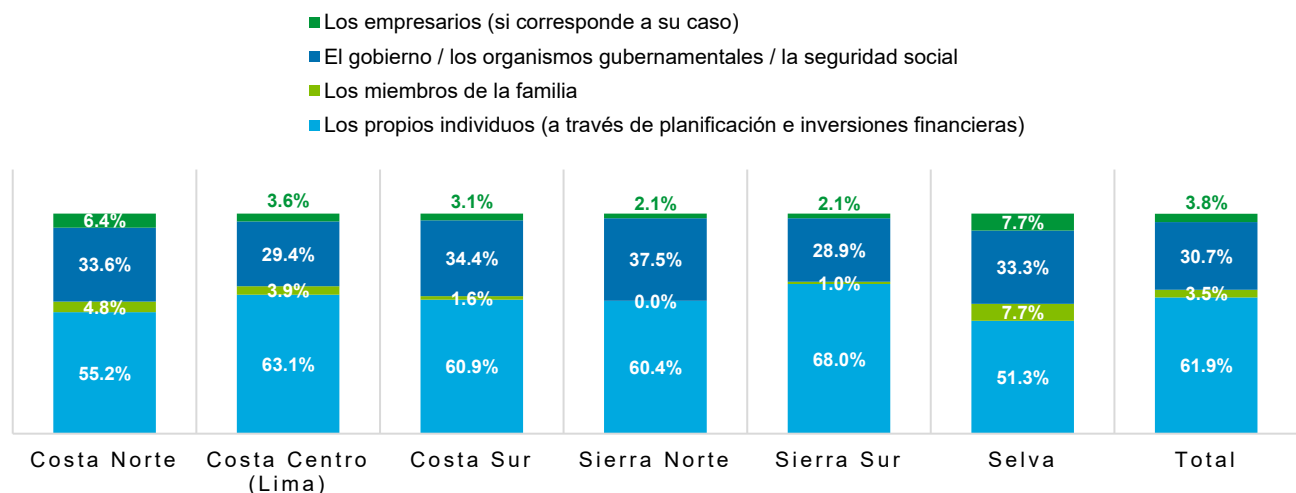
Si bien, menos del 50 por ciento del país confía en las instituciones financieras en asuntos relacionados con su dinero, Sierra Norte puede representar una ligera diferencia. Esta confianza media se equilibra posiblemente debido a los efectos cíclicos de la economía.

***Dos tercios de los consumidores están dispuestos a confiar en las instituciones financieras, y un 62 por ciento cree que es su propia responsabilidad financiar su jubilación.***


La mitad de los encuestados en América Latina consideran que es su propia responsabilidad planificar la jubilación y por lo tanto, no quieren depender del gobierno ni de los miembros de su familia. **En el caso del Perú, el 62 por ciento señaló que es responsabilidad de los propios individuos proporcionar fondos de jubilación.** Y un 30 por ciento consideró 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 de un tercio de los encuestados en Perú considera que es su propia responsabilidad financiar la jubilación. Sin embargo, también planean generar ingresos de jubilación a partir de ahorros e inversiones personales. 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 podría no generar los ingresos de jubilación adecuados.



Llama la atención que un 79 por ciento de los encuestados dependerían de los ingresos laborales a tiempo completo o parcial durante la jubilación, dato que confirman estudios realizados anteriormente en otros países de Latinoamérica, que ya en 2013 señalaban que más del 70 por ciento de jóvenes y prejubilados iban a continuar trabajando después de jubilarse legalmente.<sup>15</sup> Encuestado este mismo grupo, casi el 80 por ciento de ellos dijo que continuarían trabajando por razones económicas, dado que el dinero no les alcanzaría para vivir una vida cómoda.<sup>16</sup>

Es fundamental comprender qué puede estar pasando con las generaciones más jóvenes al enfrentarse a la perspectiva post jubilatoria. Por ejemplo, en orden de importancia de los problemas financieros 1 de cada 3 consumidores en Argentina declaró estar preocupado por tener suficiente dinero para una jubilación cómoda al momento de su retiro. Lo llamativo es que los menores de 37 años son los que están más preocupados por los problemas financieros.<sup>17</sup> Posiblemente acontece lo mismo en Perú.

***El ochenta y cinco por ciento de los encuestados indicó que dependerá 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.<sup>18</sup> 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.***

---

<sup>15</sup> Poblete, Hernán; Dias Da Cunha, Fabiana: *Longevidad Económicamente Activa*, São Paulo, 2014.

<sup>16</sup> Ibid.

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

<sup>18</sup> Poblete, Hernán: *Antropología de la Longevidad; El Abrazo de Godzilla*, 2018.

**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.*

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Ahorros e inversiones personales	88,8%	84,6%	79,7%	89,6%	90,7%	82,1%	85,5%
Seguridad Social	67,2%	51,9%	71,9%	58,3%	53,6%	56,4%	55,7%
Renta de alquiler de inmuebles	72,0%	59,5%	64,1%	68,8%	64,9%	74,4%	62,9%
Previsión Complementaria Empresarial (planes de previsión privada ofrecidos por el empleador con adhesión voluntaria) / Planes voluntarios por parte del empleador	60,0%	37,2%	37,5%	41,7%	48,5%	56,4%	42,1%
Previsión Complementaria Abierta (planes de previsión privada contratados directamente a través de bancos y corredoras de seguros)	61,6%	52,6%	54,7%	52,1%	55,7%	51,3%	54,1%
Salario proveniente de empleo a tiempo completo / medio período	84,0%	78,8%	85,9%	77,1%	76,3%	74,4%	79,4%
Herencia de un familiar	43,2%	36,6%	39,1%	35,4%	39,2%	51,3%	38,3%
Asistencia de familiares (incluyendo menores de edad)	39,2%	31,8%	39,1%	50,0%	30,9%	25,6%	33,7%
Seguro de Vida	70,4%	57,6%	71,9%	64,6%	59,8%	51,3%	60,4%
Hipoteca Reversa	36,0%	23,1%	21,9%	35,4%	23,7%	25,6%	25,3%
Previsión Social / Sistema Privado de Pensiones (SPP)	81,6%	71,2%	65,6%	85,4%	74,2%	74,4%	73,2%

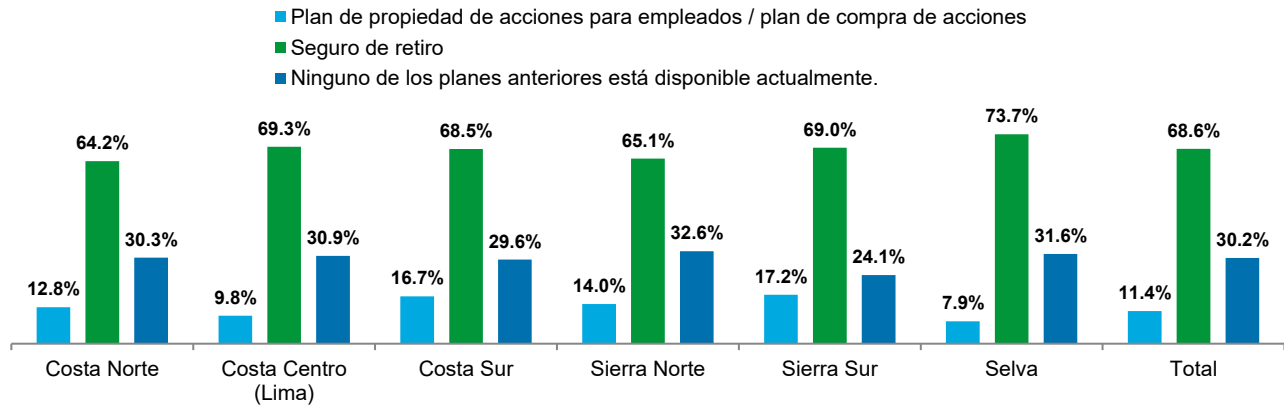
Nota: los números anteriores representan las opciones resumidas de Fuente principal y Fuente secundaria fuera de las opciones generales de Fuente principal, Fuente secundaria y No es una fuente. Otras pensiones locales incluyeron Sistema Privado de Pensiones (SPP).

Cerca del 69 por ciento de los participantes de este estudio recibe un seguro de retiro, por parte de su empleador, y un 11 por ciento indicó que haber recibido un plan de propiedad de acciones para empleados o plan de compra de acciones por parte de sus empleadores (Figura 21). Un significativo 30 por ciento dijo que no tenía acceso a planes de jubilación patrocinados por su empleador.

También hubo cierto interés en el seguro de vida (60%) que fue favorecido principalmente por los encuestados de la Costa Sur; y los planes voluntarios de la Renta Vitalicia Empresarial Voluntaria favorecidos por los encuestados de la Costa Norte.

**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?

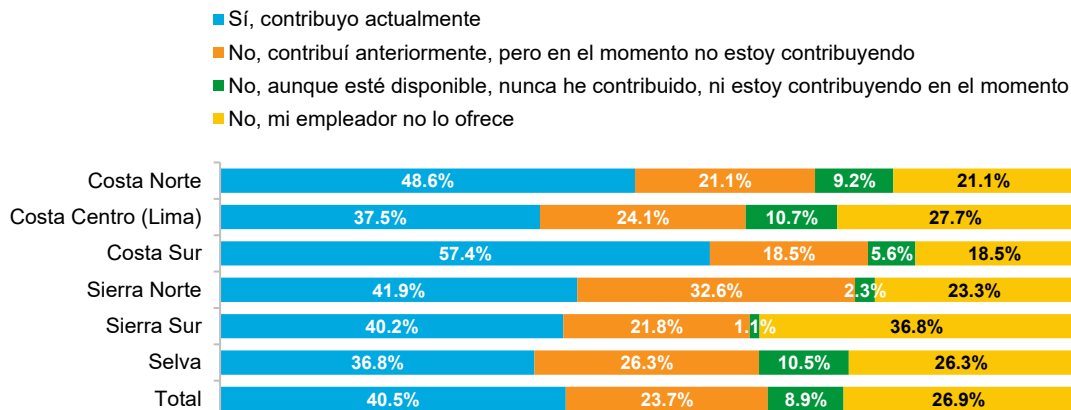


Definición: Un plan de beneficio definido es un plan de previsión complementario patrocinado por el empleador en el cual los beneficios del trabajador se calculan utilizando una fórmula que considera factores como tiempo de servicio e histórico salarial. Un plan de contribución definida es un plan de 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 6 de cada 10 encuestados en el Perú afirma que no contribuye 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. Significativamente, más del 26,9 por ciento de los encuestados dijeron 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**

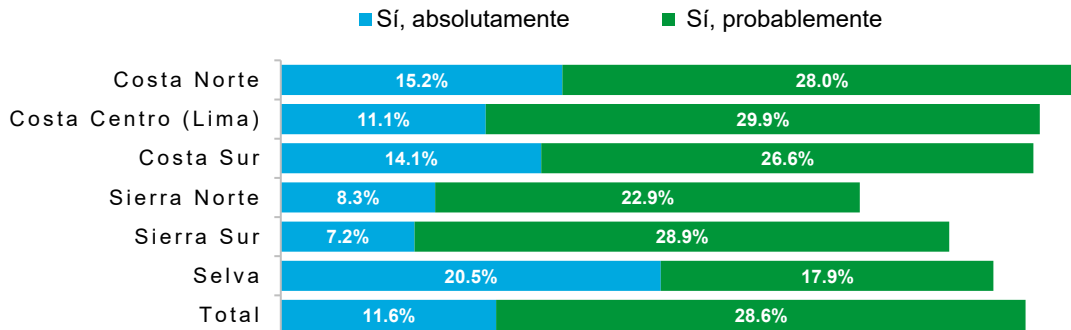
Respondiendo a la pregunta planteada a aquellos que trabajan a tiempo completo o son trabajadores por cuenta propia / empresa familiar: ¿Usted actualmente contribuye o ha contribuido a cualquier tipo de plan de previsión complementaria patrocinado por el empleador?



En todo el Perú, el 40 por ciento de los encuestados afirmó estar contribuyendo a un plan de ahorro para la jubilación patrocinado por el empleador. Los encuestados de la Costa Sur contribuyeron más, con el 57 por ciento. Solo el 37 por ciento de la Costa-Centro (Lima) afirmó haber contribuido a planes de ahorro patrocinados por el empleador, convirtiéndolos en una de las regiones con la tasa de contribución más baja.

### Figura 23 — 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 cuarenta por ciento de los encuestados dijo que el ingreso obtenido de las pensiones sociales y las pensiones de beneficios definidos patrocinados por el empleador son “absolutamente” o “probablemente” suficientes para satisfacer sus necesidades básicas de vida. El nivel de confianza es un poco más alto en la Costa Norte, donde poco más del 43 por ciento dijo que es “absolutamente” o “probablemente” suficiente para satisfacer las necesidades básicas de vida en la jubilación.

Este nivel de confianza es bastante bajo. Pero dada la disposición de algunos encuestados a aceptar la responsabilidad de la planificación de la jubilación y las múltiples fuentes de ingresos de jubilación que aspiran a tener, es seguro decir que los consumidores cuentan con cierto apetito por las inversiones como alternativa para financiar sus años de jubilación.

Sin embargo, un significativo 31 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 es la Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia.**

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

De hecho, en comparación con el 42 por ciento de Costa-Centro (Lima), los encuestados de la Costa Norte expresaron uno de los niveles más altos de interés por productos de Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia (50 por ciento). Además, un 19 por ciento expresó interés en invertir en hipotecas inversas.

Las hipotecas inversas son un fenómeno bastante exclusivo de algunos mercados, tal vez debido a un crecimiento esperado en los precios inmobiliarios que es 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	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Hacer retiros regulares de una parte del capital y de una parte de los ingresos	11,2%	11,1%	17,2%	14,6%	11,3%	12,8%	11,7%
Hacer retiros ocasionales, o cuando sea necesario, de una parte del capital y de una parte de los ingresos	24,8%	19,3%	21,9%	25,0%	19,6%	15,4%	20,3%
Hacer retiros sólo de los intereses y dividendos, sin tocar el capital	28,8%	27,7%	31,3%	31,3%	22,7%	33,3%	28,0%
Ninguna. En mi casa no pretendemos utilizar el ahorro para la jubilación para generar ingresos	29,6%	32,9%	37,5%	29,2%	22,7%	17,9%	31,0%
Comprar o buscar un producto que convierta una parte o el total del ahorro doméstico en renta vitalicia garantizada	9,6%	12,1%	12,5%	14,6%	9,3%	10,3%	11,6%

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

Renta Vitalicia Corporativa con beneficio fiscal y cobertura por supervivencia	50,4%	42,1%	46,9%	52,1%	46,4%	46,2%	44,4%
Invertir el ahorro para la jubilación en inmuebles y con ello generar renta de alquiler	8,8%	9,0%	7,8%	12,5%	8,2%	5,1%	8,9%
Optar por una hipoteca inversa	13,6%	18,8%	23,4%	25,0%	23,7%	15,4%	19,1%
Renta temporal privada / renta privada	8,8%	10,9%	7,8%	4,2%	7,2%	10,3%	9,8%
No sé decir	8,8%	8,9%	6,3%	8,3%	6,2%	10,3%	8,5%

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

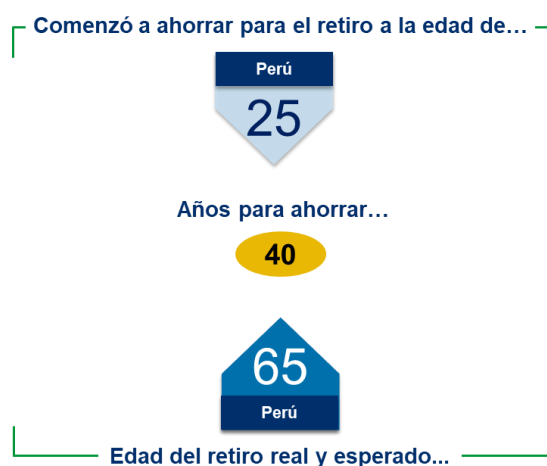
Además de identificar las preferencias de inversión, también es importante comprender cuándo los consumidores planean jubilarse y si sus ahorros son suficientes para financiar sus necesidades. La industria de la jubilación necesita comprender la perspectiva del consumidor sobre el tiempo necesario para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

La mayoría de los peruanos comienza a ahorrar para la jubilación alrededor de los 25 años y cuenta con 40 años para “prepararse”.

**Los encuestados en Perú 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 24 — Jubilación y Planificación de la Jubilación**

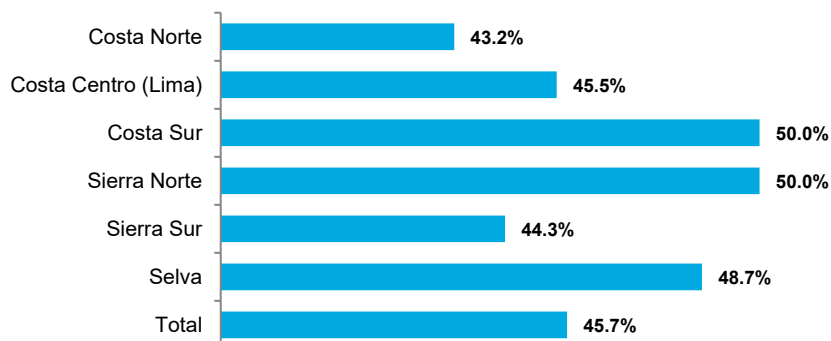
Responder a las preguntas: ¿A qué edad espera jubilarse? ¿Qué edad tenía cuando se jubiló?  
¿Aproximadamente a qué edad empezará a ahorrar / invertir para la jubilación?



**Poco más de 45% de los encuestados lamentan haber comenzado a ahorrar tarde para la jubilación o no comenzaron a ahorrar en absoluto.**

**Figura 25 — 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.



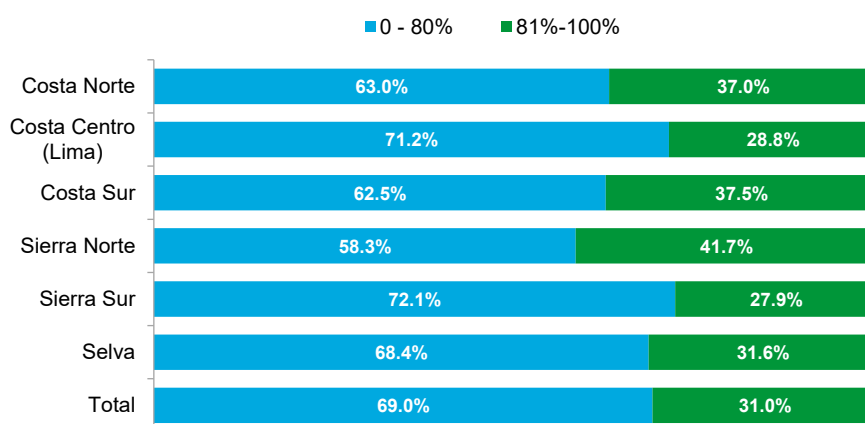
Un porcentaje de los encuestados no solo lamenta retrasar la planificación de la jubilación, sino que también espera tener una importante brecha en los fondos de jubilación cuando cumpla 60 años (ver Figura 26). Casi 5 de cada 10 encuestados lamentan retrasar el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a ahorrar. Esta proporción es mayor en Sierra Norte y Costa Sur. Las personas a menudo calculan mal qué monto y cuánto tiempo necesitan para ahorrar e invertir, dándose cuenta que no ahorraron lo suficiente.

Casi el 70 por ciento de los encuestados en el Perú anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y solo el 31 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida jubilada cómoda. Los encuestados de Costa Centro (Lima) y Sierra Sur esperaban una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con otras áreas del país.

## Cerca del 70% anticipa una brecha en los fondos de jubilación cuando cumpla 60 años.

**Figura 26 — 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 subestimar la esperanza de vida a los 60 años, lo que implica que la brecha de financiamiento para la jubilación sea un poco más amplia de lo que esperan (ver Figura 27). Sin embargo, en el caso de Perú, esta percepción está inusualmente equilibrada (a nivel regional) y las personas esperan vivir aproximadamente la misma cantidad de años que efectivamente lo harán. Los encuestados esperan vivir alrededor de 20.6 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad de 20.4 años. La diferencia a favor es apenas del 1 por ciento.



Figura 27 — 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?

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
<b>Riesgo Longevidad</b>							
Posibilidad de que usted o su cónyuge/compañero (a) tengan una longevidad mayor que la de sus activos	73,6%	65,3%	68,8%	58,3%	73,2%	71,8%	67,2%
Subsistencia de su cónyuge / compañero (a) si usted va a faltar primero	72,0%	69,0%	57,8%	81,3%	78,4%	79,5%	70,5%
Su propio sustento si su cónyuge / compañero (a) viene a faltar primero	78,4%	65,7%	59,4%	68,8%	67,0%	71,8%	67,4%
<b>Riesgo de Salud y Cuidado a Largo Plazo</b>							
Poder pagar los costos de salud no cubiertos por un plan de salud suplementario	77,6%	80,7%	76,6%	89,6%	81,4%	82,1%	80,6%
Encontrar servicios disponibles de cuidados prolongados / hogar de ancianos	63,2%	66,0%	67,2%	64,6%	61,9%	66,7%	65,3%
Una enfermedad crónica puede drenar las economías de toda mi vida	86,4%	83,3%	78,1%	91,7%	83,5%	87,2%	83,9%
Cuidar a las personas mayores	71,2%	70,1%	68,8%	75,0%	74,2%	74,4%	70,9%
<b>Riesgo de Políticas Públicas</b>							
El gobierno o la empresa reducirán la pensión	73,6%	70,9%	64,1%	75,0%	66,0%	79,5%	70,8%
El gobierno o la empresa reducirán los beneficios de salud o de seguro de salud	79,2%	74,3%	71,9%	79,2%	82,5%	87,2%	76,3%
Una sociedad compuesta por más ancianos dificultará la asistencia a los ancianos por parte del gobierno	68,8%	68,7%	57,8%	79,2%	72,2%	74,4%	69,1%
<b>Riesgos Económicos y de Mercado</b>							
El valor de su ahorro y activos puede no ser capaz de seguir la inflación del período	81,6%	81,0%	73,4%	83,3%	77,3%	84,6%	80,5%
Aumento de impuestos	78,4%	76,3%	71,9%	83,3%	78,4%	89,7%	77,3%
Desaceleración prolongada del mercado de valores	72,0%	68,5%	57,8%	79,2%	68,0%	79,5%	69,2%
Caída en las tasas de interés	76,8%	77,4%	73,4%	75,0%	74,2%	76,9%	76,7%
Aumento de la inflación	81,6%	81,9%	81,3%	89,6%	88,7%	92,3%	83,3%
Continuar trabajando después de retirarme	79,2%	75,7%	68,8%	79,2%	79,4%	92,3%	76,8%

**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?

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
<b>Legado a Familiares y otros relacionados</b>							
Mis hijos pertenecen al grupo “Ni Ni” (Ni trabajan, ni estudian — y aún dependen económicamente de los padres ya siendo adultos).	46,4%	30,5%	32,8%	45,8%	41,2%	48,7%	35,1%
Todavía no he comenzado la planificación para la jubilación	70,6%	63,8%	55,6%	67,4%	72,4%	63,2%	65,1%
Posibilidad de no poder dejar dinero para los hijos u otros herederos	67,2%	58,9%	46,9%	64,6%	66,0%	76,9%	60,8%
Posibilidad que mis hijos no cuiden de mí y de mi cónyuge durante el período de jubilación	68,8%	57,3%	56,3%	58,3%	61,9%	71,8%	59,7%
Incapacidad para encontrar o mantener un empleo durante la jubilación	72,8%	68,8%	64,1%	75,0%	74,2%	71,8%	70,0%

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

En el Perú los encuestados esperan una brecha inminente en sus fondos de jubilación al cumplir 60 años; se enfrentan a desafíos únicos y tienen razones válidas para preocuparse. La mayoría de ellos se preocuparon por pagar los costos de salud no cubiertos por el plan de salud suplementario. Además, también les preocupaba pagar los costos de una enfermedad crónica pudiere drenar las economías de toda su vida.

Algunos de los encuestados estuvieron preocupados por el aumento de la inflación. Quizás recuerden la crisis de hiperinflación del periodo 1987 – 1990 o la crisis financiera mundial más reciente y posiblemente alguna de ellas sea la razón por la cual sus principales preocupaciones están relacionadas con los riesgos económicos y de mercado o los riesgos de políticas públicas. Sin embargo, ciertas subregiones también tienen preocupaciones que son ligeramente únicas, por ejemplo, el 92 por ciento de los encuestados de Selva expresan lo que en muchas áreas está aumentando: el temor a continuar trabajando después de retirarse.

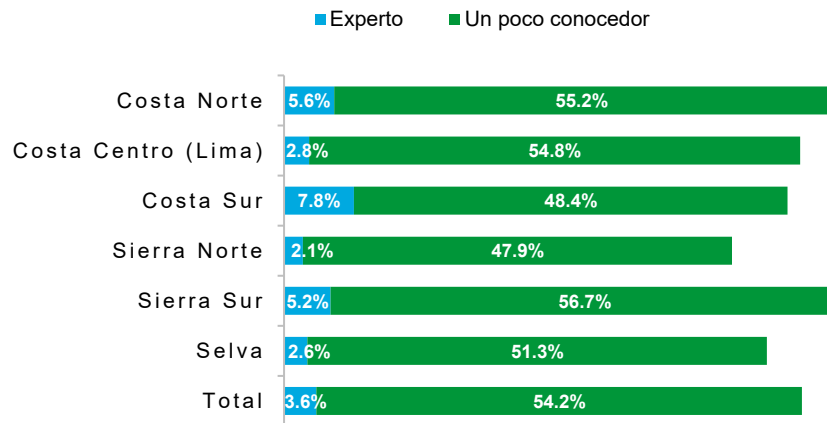
Una proporción significativa del 76,8 por ciento está preocupada por continuar trabajando después de retirarse, principalmente en las subregiones de Selva y Sierra Sur. Esta alta proporción de preocupación es un indicador claro respecto que las personas están perfectamente conscientes que llegado el periodo de retiro, muchos se verán obligados a continuar trabajando.

El valor del ahorro y activos que puede no ser capaz de seguir la inflación del período pago y los gastos de atención médica son dos de las principales preocupaciones en la mayor parte del Perú. Los encuestados están bastante preocupados por pagar los costos de atención médica que no están cubiertos por sus suplementos médicos de seguro social. 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.

El valor de los activos debido a la inflación, junto con los gastos de atención médica, siguen siendo las principales preocupaciones en la jubilación.

## Figura 28 — Autoevaluación Sobre el Conocimiento de Inversiones o Productos Financieros

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



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

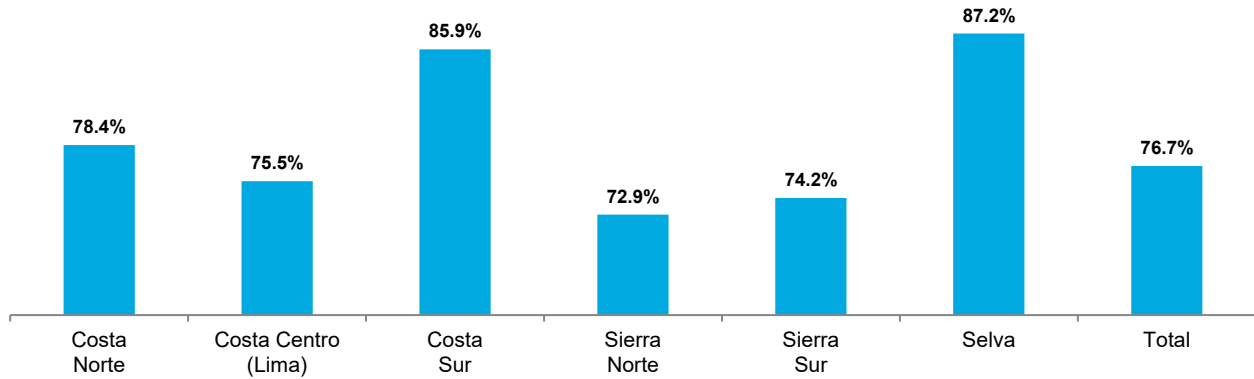
Casi la mitad de los encuestados en Perú reconocen la responsabilidad de generar sus propios ingresos de jubilación, pero no buscan el asesoramiento externo de profesionales para la planificación de la jubilación. Es urgente la comprensión sólida de las inversiones o productos financieros cuando se trata de decisiones individuales. Sin embargo, con base en sus autoevaluaciones, sólo un 3,6 por ciento de los encuestados afirmó tener bastante conocimiento sobre inversiones o productos financieros (ver Figura 28). Un número bastante pequeño. Los consumidores de la Costa Sur fueron quienes afirmaron tener más conocimiento en comparación con los encuestados de Sierra Norte.

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

Cerca de un 58 por ciento de los encuestados expresaron un nivel relativo de confianza en su capacidad para tomar decisiones financieras y de inversión, y un significativo 76 por ciento expresó su disposición a convertir una parte de sus activos en rentas vitalicias para generar ingresos de jubilación (ver Figura 29). Los encuestados, particularmente de Costa Sur, expresaron un gran interés en las Rentas Vitalicias.

### Figura 29 — Disposición para Convertir una Porción de Activos en una Renta Vitalicia

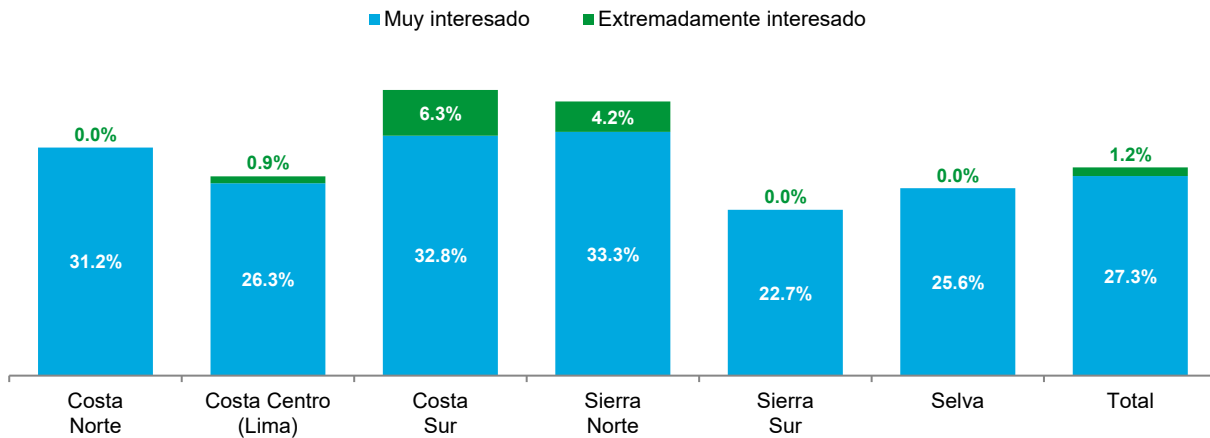
Respondiendo a la pregunta: *las Rentas Vitalicias pueden proporcionar un flujo de ingresos de por vida a cambio de un pago de la prima. Por lo general, las personas ya no tienen acceso a los activos utilizados para pagar la Renta Vitalicia una vez que se compra. ¿Consideraría convertir una parte de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



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

### Figura 30 — Interés en Comprar una Renta Vitalicia con Impuestos Diferidos

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



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

Algunos de los participantes también expresaron un alto nivel de interés en diferir sus pagos de impuestos a una Renta Vitalicia con impuestos diferidos, como sucede con el 33 por ciento de Sierra Norte (ver Figura 30). El nivel general de interés en las Rentas Vitalicias con impuestos diferidos no fue alto en todos los encuestados. El promedio no superó el 27 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.*

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Talleres y / o seminarios	15,2%	8,3%	10,9%	12,5%	9,3%	12,8%	9,8%
Folletos u otros materiales impresos proporcionados por el empleador	16,0%	12,8%	28,1%	10,4%	16,5%	10,3%	14,3%
Mi propio consultor / planificador financiero / corredor de seguros	15,2%	17,3%	10,9%	18,8%	13,4%	12,8%	16,2%
Empleador (Recursos Humanos o Departamento de Beneficios)	13,6%	11,2%	12,5%	12,5%	14,4%	17,9%	12,2%
Representantes de la compañía que hacen la gestión de los planes de previsión privada de contribución definida de mi empleador	17,6%	19,2%	20,3%	22,9%	15,5%	2,6%	18,2%
Sitio web con información sobre mi cuenta específica de previsión privada / fondo de pensión	37,6%	30,5%	28,1%	39,6%	21,6%	17,9%	30,3%
Redes sociales / sitios de redes	32,0%	26,3%	32,8%	41,7%	27,8%	38,5%	28,8%
Aplicaciones para móviles	17,6%	10,3%	10,9%	8,3%	7,2%	15,4%	11,0%
Familia, amigos o compañeros de trabajo	25,6%	36,9%	32,8%	33,3%	38,1%	25,6%	34,8%
Internet / finanzas	46,4%	47,4%	53,1%	62,5%	40,2%	56,4%	48,0%
sitios web	39,2%	38,2%	45,3%	43,8%	36,1%	43,6%	39,0%
Libros, revistas y periódicos	15,2%	21,8%	23,4%	27,1%	23,7%	12,8%	21,2%
Programas de televisión o radio	19,2%	16,5%	17,2%	16,7%	16,5%	20,5%	17,0%
De ningún lugar, no sé de dónde	4,8%	7,2%	1,6%	4,2%	4,1%	10,3%	6,2%

Nota: Esta es una pregunta de opción múltiple.

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

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



Este estudio identifica comportamientos de planificación de la jubilación y preferencias de productos. Mucho antes de tomar la decisión de compra de Rentas Vitalicias u otros productos financieros para ingresos de jubilación, los consumidores tendrán que comunicarse con diferentes fuentes para obtener información sobre las opciones de inversión y las características relacionadas del producto (consulte la Tabla 10). En un país donde la mitad de su fuerza laboral planea jubilarse por su cuenta, es muy importante que la industria entregue información fácil de entender. Es crítico que la información sea precisa y ayude a los consumidores a tomar medidas para un resultado positivo de jubilación. Los canales de distribución, propiamente tales, son los medios adecuados para llevar esa educación al mercado.

Aunque no lo suficiente, los canales digitales se han convertido en una de las fuentes populares de información para los encuestados, y casi el 20 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 muy preferidos, especialmente entre la generación más joven en comparación con la cohorte de edad. Por lo tanto, en lugar de ofrecer métodos tradicionales de comunicación y educación como talleres, seminarios o un avizaje de televisión, radio o periódico, la industria necesita repensar cómo compartir la información sobre planificación y jubilación en el futuro.

Tenga en cuenta que este estudio requirió acceso a Internet y consultó 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?


Métodos/Canales	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Internet / financiero	14,3%	20,8%	20,6%	21,7%	17,2%	40,0%	20,4%
Familiares, amigos o compañeros de trabajo	12,6%	13,1%	12,7%	10,9%	19,4%	2,9%	13,1%
Sitios web	16,0%	11,9%	11,1%	13,0%	11,8%	5,7%	12,2%
Sitio web con información sobre mi cuenta de jubilación específica	12,6%	11,2%	12,7%	10,9%	10,8%	8,6%	11,3%
Mi propio asesor financiero / planificador / agente de seguros	8,4%	11,7%	4,8%	13,0%	7,5%	8,6%	10,4%
Representantes de la empresa que gestionan la deficiencia de mi empleador	6,7%	9,1%	9,5%	13,0%	6,5%	2,9%	8,5%
Redes sociales / sitios web de redes	9,2%	5,2%	11,1%	8,7%	11,8%	17,1%	7,4%
Empleador (por ejemplo, departamento de recursos humanos o beneficios)	5,0%	3,4%	4,8%	0	4,3%	5,7%	3,7%
Libros, revistas y periódicos	0,8%	4,2%	1,6%	2,2%	3,2%	5,7%	3,5%
Programas de televisión o radio	1,7%	2,7%	4,8%	4,3%	3,2%	2,9%	2,8%
Talleres y / o seminarios	4,2%	3,0%	1,6%	0	2,2%	0	2,7%
Folletos, panfletos u otros materiales escritos proporcionados por	5,0%	1,8%	1,6%	2,2%	1,1%	0	2,1%
Aplicaciones móviles	2,5%	0,7%	3,2%	0	1,1%	0	1,1%
Otros (especificar)	0,8%	1,2%	0	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.

Los consumidores indicaron que la información proveniente de internet o sitios web financieros es útil y es la primera opción para obtener información del producto. Además, aunque la preferencia de los consumidores por comunicarse con asesores financieros, planificadores y agentes de seguros para obtener información no supera el 10 por ciento, cuando lo hicieron, la encontraron muy útil. Estos asesores, planificadores, agentes de seguros son profesionales capacitados, se espera de ellos que tengan un sólido conocimiento y manejo del producto y del análisis de necesidades, y lo entreguen de manera clara y fácil de entender. Su experiencia aumenta gracias al valor del toque humano y la conversación cara a cara.

No obstante, dado que no se valora lo suficiente la contribución de los asesores financieros, planificadores, 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 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. Aunque no era de esperarse la baja incidencia sobre cada ítem, los consumidores mostraron preferencias por ingresos garantizados de por vida, protección de inversión principal y renta que tuviera potencial de crecer en conjunto con el mercado. Un 46 por ciento de los encuestados se mostró interesado en la opción de retirar todo el dinero como suma y 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 la Costa sur se expresó una fuerte preferencia por las características de producto que permitan una Inversión inicial que se conserve o se proteja. A los encuestados de Costa Centro (Lima) les gustaría tener productos de renta que tengan potencial de crecer con el mercado.

Al igual que la mayoría de los otros países de la región, los consumidores no muestran una preferencia muy sólida hacia las estructuras de prima, aunque hubo una preferencia marginal hacia la estructura de prima creciente, especialmente en Costa Sur.

Los agentes deberían hacer mucho más para promover los beneficios de los productos de prima única. La conciencia entre el público en general sobre el valor de estos productos en la jubilación necesita crecer significativamente. Pensando en esto, 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 importante por características de producto más conservadoras de ingresos garantizados para preservar el 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?*

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Renta vitalicia garantizada	58,4%	58,4%	62,5%	60,4%	53,6%	61,5%	58,4%
Renta ajustada por la inflación	43,2%	49,7%	48,4%	50,0%	44,3%	30,8%	47,6%
Renta que permanecerá igual o fija durante todo el período de jubilación	44,0%	42,1%	53,1%	54,2%	47,4%	51,3%	44,4%
Renta que tiene potencial de crecer con el mercado	55,2%	59,7%	68,8%	52,1%	54,6%	66,7%	59,1%
Renta que continuará después de mi fallecimiento o del fallecimiento de mi cónyuge	49,6%	50,0%	59,4%	54,2%	52,6%	56,4%	51,2%
Importe de renta que puede ser modificado a medida que mis necesidades cambian	53,6%	51,1%	56,3%	41,7%	48,5%	46,2%	50,8%
Renta que puede ser convertida en una cantidad por la suma total	45,6%	31,8%	48,4%	33,3%	39,2%	28,2%	35,2%
Inversión inicial que se conserva o se protege	48,8%	55,5%	59,4%	45,8%	48,5%	56,4%	53,8%
Control sobre cómo se gestionan las inversiones	57,6%	51,1%	64,1%	47,9%	50,5%	66,7%	53,1%
Inversión con retorno garantizado	53,6%	57,0%	64,1%	60,4%	55,7%	59,0%	57,1%
Dinero para herederos o para instituciones de caridad póstumamente	35,2%	25,7%	39,1%	35,4%	27,8%	30,8%	28,6%
Capacidad de hacer retiros de valores que exceden el monto regular de la renta	42,4%	32,6%	42,2%	35,4%	38,1%	30,8%	35,0%
Opción para recibir pagos predefinidos de Rentas Vitalicias en moneda extranjera (por ejemplo, USD, AUD)	48,8%	41,9%	54,7%	56,3%	46,4%	35,9%	44,4%
Prima Única	36,0%	30,2%	45,3%	35,4%	38,1%	28,2%	32,8%
Prima Nivelada	32,0%	28,2%	34,4%	35,4%	27,8%	23,1%	29,2%
Prima creciente	41,6%	34,3%	50,0%	35,4%	40,2%	33,3%	36,7%
Beneficios fiscales	39,2%	29,3%	39,1%	29,2%	33,0%	33,3%	31,6%
Opción para retirar todo el dinero como suma y administrar por su cuenta.	44,8%	46,4%	50,0%	45,8%	52,6%	43,6%	46,9%

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

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

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

**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?*

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Banco	38,4%	31,6%	34,4%	35,4%	37,1%	43,6%	33,8%
Broker / asesor financiero (vende productos múltiples)	8,8%	10,7%	12,5%	12,5%	11,3%	10,3%	10,7%
Agente de la compañía de seguros	3,2%	6,1%	4,7%	8,3%	7,2%	0	5,6%
Agente de la compañía de pensiones	5,6%	7,8%	10,9%	6,3%	6,2%	7,7%	7,5%
Llamada telefónica	0,8%	0,9%	3,1%	2,1%	0	0	1,0%
Oficina postal	4,0%	2,0%	1,6%	0	1,0%	0	2,0%
Sitio web de la aseguradora	4,0%	4,5%	1,6%	4,2%	6,2%	2,6%	4,3%
Sitio web de agregadores de seguros	6,4%	4,8%	7,8%	6,3%	4,1%	5,1%	5,2%
Aplicaciones móviles	0,8%	1,4%	4,7%	0	3,1%	0	1,6%
Otro canal (especifique)	0	2,0%	0	0	4,1%	2,6%	1,8%
Compañía de seguros	28,0%	28,0%	18,8%	25,0%	19,6%	28,2%	26,5%

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 5 a 10%. De hecho, los canales en línea no fueron preferidos en todas las regiones, excepto en Costa Sur, pero muy levemente. Costa Centro (Lima) indicó que preferirían comprar estos productos a través de bancos y compañías aseguradoras. Con la creciente penetración de Internet en Perú, falta que los canales on line ganen mayor popularidad en todas las regiones.



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

A través de todas estas inquietudes de inversión y de producto, cada uno de los encuestados despliega sus propios y únicos objetivos que lograr en la jubilación. No hay diferencias a nivel regional — demostrando que se trata de un tema universal: la principal prioridad entre los encuestados es mantener una buena salud y bienestar. Ergo, expresaron un interesante deseo de resolver el cuidado de sus últimos años de vida y dependencia total, alineándose 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, ¿tal vez porque instuyen que la etapa final de vida en un hogar o asilo tradicional podría ser el peor de los destinos posibles para terminar la vida? Asumiendo que la muerte es el final de la existencia y de la singularidad que la caracteriza. ¿Qué significa para trabajadores jóvenes y pre jubilados llegar al borde?

Por milenios los seres humanos llegaron al final de sus vidas en forma violenta, la mayoría generalmente por guerras y plagas. En los inicios del siglo XXI la medicina y la biotecnología empujaron la vida humana a un límite inédito de estiramiento: el límite de la sobrevida cada vez mayor de la longevidad. Un presente donde las generaciones se enfrentan a dimensiones nunca antes experimentadas por los seres humanos: la sobrevida impensada que nos hará llegar a los 150 años ya está en marcha en este preciso instante. La invención de la extraordinaria y revolucionaria terapia génica Crispr9, que permite alterar el tronco genético para evitar la ocurrencia de cualquier enfermedad posible y alargar la vida en un 30 por ciento puede masificarse en Estados Unidos. Ya es un hecho que miles de personas están comenzando a alterar sus estructuras genéticas a precios accesibles para curar enfermedades, vivir más tiempo o simplemente cambiar de aspecto físico.

La terapia génica autoadministrada es sólo una de las fronteras de un mundo en evolución social y económica dónde los ingresos después de la jubilación, y más allá, seguirán siendo muy necesarios.

**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?*


	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Mantener mi salud física y bienestar	72,8%	78,5%	71,9%	72,9%	78,4%	76,9%	77,0%
Resolver el cuidado de mis últimos años de vida y dependencia total	46,4%	59,7%	59,4%	52,1%	59,8%	51,3%	57,3%
Pase más tiempo con amigos y familiares	56,8%	53,9%	54,7%	45,8%	46,4%	64,1%	53,6%
Viajar más	43,2%	41,6%	42,2%	31,3%	44,3%	48,7%	41,9%
Apoyar financieramente a mi familia	42,4%	38,0%	34,4%	41,7%	39,2%	43,6%	38,8%
Aprende una nueva habilidad / pasatiempo	32,0%	37,2%	34,4%	39,6%	38,1%	48,7%	37,0%
Permanecer viviendo en mi residencia actual	36,0%	34,1%	39,1%	33,3%	35,1%	33,3%	34,7%
Ahorre para dejar un legado	36,0%	27,9%	25,0%	25,0%	27,8%	41,0%	29,1%
Mudarse a otra área para tener un clima, costos e instalaciones adecuados	29,6%	27,9%	20,3%	27,1%	28,9%	28,2%	27,7%
Participe en algún tipo de grupo / actividad / comunidad para personas jubiladas	20,8%	19,3%	15,6%	10,4%	21,6%	28,2%	19,4%
Múdate a un hogar de ancianos	8,0%	9,7%	12,5%	4,2%	11,3%	10,3%	9,6%
Mudarse a una comunidad para jubilados	8,8%	7,5%	10,9%	4,2%	5,2%	7,7%	7,5%

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. Algunas de ellas son las siguientes:

- **Responsabilidad:** Poco menos de dos tercios de los encuestados en Perú, consideran que es de su propia responsabilidad financiar la jubilación. De ese conjunto, los trabajadores jóvenes (35 por ciento) asumen esa responsabilidad más que los prejubilados (21 por ciento) y que los jubilados (33 por ciento). Este hallazgo, que apunta a una mentalidad en movimiento, descubre que la generación más joven podría estar dispuesta a ser proactiva y atender sus necesidades futuras, sin depender del gobierno. Este pensamiento predominante 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 los jóvenes a construir un fondo de jubilación.
- **Planificación de la jubilación:** Cerca de un cuarto de las personas (23,3 por ciento) indicaron que no trabajan con ningún profesional financiero. Esta tendencia es más fuerte en las regiones de Selva y Costa Norte. Además, el 71 por ciento dijo no tener un plan formal por escrito para administrar los ingresos, activos y gastos durante la jubilación. Esta relación podría estar indicando que los consumidores están dispuestos a tomar medidas por sí mismos. No obstante, la pregunta es 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.
- **Dilación:** aunque poco menos de dos tercios de los encuestados en Perú, considera que es su responsabilidad planificar la jubilación, la postergan, y casi 5 de cada 10 lamentan haber retrasado el ahorro para la jubilación o no haber comenzado a hacerlo. La mayoría no termina tomando ninguna acción adecuada. El sentimiento de arrepentimiento es mayor entre los jóvenes y jubilados, ambos con el 34 por ciento diciendo que lamentan haber retrasado la planificación de la jubilación. Estos “arrepentimientos”, no obstante inducidos, también permiten entender cómo las personas a menudo calculan mal cuánto tiempo necesitarán para ahorrar e invertir. El riesgo es darse cuenta a una edad avanzada que no se ahorró lo suficiente. Ciertamente necesitan algunos consejos de profesionales que puedan guiarlos. Aunque las personas están 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 69 por ciento de los encuestados en Perú anticipan una brecha en los fondos de jubilación cuando cumplan 60 años, y sólo el 31 por ciento espera tener más del 81 por ciento de los fondos que necesitan para llevar una vida



jubilada cómoda. Los encuestados de Costa Centro (Lima) y Sierra Sur esperan una brecha mucho mayor en los fondos de jubilación en comparación con las otras partes de Perú. Esta brecha posiblemente sea resultado de la inacción y de no tomar los pasos correctos para asegurar un ingreso constante durante la jubilación. La industria debe intervenir para capacitar a asesores financieros y proporcionarles herramientas para evaluar las necesidades individuales de jubilación. Solo entonces la industria comenzará a cerrar la brecha de fondos de jubilación.

- **Sobreestimar la esperanza de vida:** En el caso de Perú, los encuestados suelen esperar vivir aproximadamente la misma cantidad de años que efectivamente lo hacen. Esperan vivir alrededor de 20.6 años adicionales al cumplir 60 años, en comparación con la realidad de 20.4 años. La diferencia es apenas del 1 por ciento. Este balance entre la percepción de lo que esperamos vivir y lo que realmente vivimos, no solo afecta los ingresos de jubilación necesarios, también los gastos de atención médica en la jubilación. Con el aumento de la longevidad irá quedando claro que vivir más requiere disposiciones de salud adecuadas, y que sus consecuencias podrían afectar no solo al individuo, también a su familia.
- **Disposición a comprar Rentas Vitalicias:** setenta y seis por ciento de los encuestados en Perú expresaron su disposición a convertir una parte de sus activos en Rentas Vitalicias para generar ingresos de jubilación. Los encuestados, particularmente de Selva y Costa Sur expresaron un gran interés por las Rentas Vitalicias. El nivel de interés es alto entre el segmento de pre jubilados, especialmente en Costa Sur y Sierra Norte. El hecho de que los consumidores estén dispuestos a invertir en dichos productos, siempre y cuando sus preocupaciones se resuelvan a través de estos productos, representa una enorme oportunidad para la industria.
- **Características de los productos preferidos:** entre la cantidad de opciones que se les ofreció a los encuestados, en todas las subregiones se expresaron altas preferencias hacia productos con ingresos garantizados de por vida, protección de 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. Además, tienen afinidad con garantías de ingresos de por vida, ingresos que permanezcan fijos durante la jubilación y características que ofrezcan 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 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. La preferencia por los canales en línea es muy baja en todas las regiones, siendo los sitios web de aseguradoras en Costa Sur los menos preferidos.

# Apéndice

Este estudio es una extensión del estudio de jubilación de Asia 2018 y Latinoamérica 2019, 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 seis grandes regiones del Perú.

**Tabla A-1 — Encuestados por Estado de Trabajo**

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

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Tengo trabajo remunerado y a tiempo completo	59,2%	55,1%	65,6%	56,3%	52,6%	66,7%	56,6%
Tengo trabajo autónomo / o negocio familiar y a tiempo completo	22,4%	24,1%	17,2%	25,0%	26,8%	23,1%	23,7%
Tengo trabajo de medio tiempo	5,6%	7,9%	1,6%	8,3%	10,3%	7,7%	7,5%
Tengo trabajo de medio tiempo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja medio tiempo)	4,0%	5,0%	9,4%	4,2%	1,0%	0,0%	4,5%
Tengo trabajo a tiempo completo incluso después de haberme jubilado formalmente (por ejemplo, recibe jubilación y trabaja a tiempo completo)	4,8%	3,3%	1,6%	0,0%	1,0%	0,0%	2,9%
Soy jubilado (a) sin trabajo remunerado (por ejemplo, recibe jubilación y no trabaja)	4,0%	4,5%	4,7%	6,3%	8,2%	2,6%	4,8%

**Tabla A-2 — Encuestados por Tipo de Empleador**

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

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
Sector público (incluidas las instituciones públicas controladas por el gobierno)	43,2%	30,4%	25,0%	37,5%	33,0%	56,4%	33,2%
Sector privado (empresa)	33,6%	41,6%	51,6%	33,3%	39,2%	17,9%	39,7%
PYME (pequeña o mediana empresa)	7,2%	11,2%	7,8%	12,5%	9,3%	7,7%	10,2%
Negocio propio / de familia	16,0%	16,8%	15,6%	16,7%	18,6%	17,9%	16,8%



**Tabla A-3 — Encuestados por Tamaño de Hogar**

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

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
1	4,0%	3,3%	4,7%	6,3%	4,1%	0	3,5%
2	7,2%	14,5%	14,1%	12,5%	9,3%	12,8%	12,9%
3	20,0%	23,1%	18,8%	20,8%	21,6%	33,3%	22,6%
4	28,8%	27,7%	37,5%	22,9%	27,8%	25,6%	28,2%
5	22,4%	15,9%	10,9%	16,7%	21,6%	12,8%	16,8%
6	12,8%	7,9%	7,8%	8,3%	12,4%	5,1%	8,9%
7	2,4%	3,1%	1,6%	8,3%	3,1%	5,1%	3,3%
8	0,8%	2,3%	1,6%	0	0	2,6%	1,8%
9	0,8%	0,9%	3,1%	0	0	0	0,9%
10	0	0,5%	0	2,1%	0	0	0,4%
11	0	0,3%	0	2,1%	0	2,6%	0,4%
12	0,8%	0,3%	0	0	0	0	0,3%

**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? Incluye cualquier ingreso de ingresos laborales, inversiones, intereses, dividendos, seguridad social, pensiones, etc

	Costa Norte	Costa Centro (Lima)	Costa Sur	Sierra Norte	Sierra Sur	Selva	Total
851 – 1.700	0	0	0	0	0	0	0
1.701 – 3.400	47,2%	28,2%	51,6%	43,8%	37,1%	51,3%	34,5%
3.400 – 6.800	33,6%	41,3%	39,1%	25,0%	43,3%	41,0%	39,6%
6.801 – 14.800	18,4%	23,4%	6,3%	25,0%	16,5%	7,7%	20,5%
14.801 – 24.800	0,8%	5,1%	1,6%	6,3%	2,1%	0	3,9%
24.801 +	0	2,0%	1,6%	0	1,0%	0	1,5%

**Tabla A-5 — Encuestados por Situación Actual de Vivienda**

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

	<b>Costa Norte</b>	<b>Costa Centro (Lima)</b>	<b>Costa Sur</b>	<b>Sierra Norte</b>	<b>Sierra Sur</b>	<b>Selva</b>	<b>Total</b>
Tengo casa propia sin hipoteca	13,6%	11,8%	10,9%	8,3%	17,5%	5,1%	12,1%
Vivo en alquiler	24,0%	24,8%	21,9%	25,0%	21,6%	41,0%	24,8%
Vivo con mis padres, otros familiares, amigos o demás parientes	12,0%	13,9%	10,9%	6,3%	14,4%	10,3%	13,0%
Otro	1,6%	2,5%	3,1%	2,1%	1,0%	2,6%	2,3%
Tengo casa propia sin hipoteca Tenho casa própria sin hipote	48,8%	47,0%	53,1%	58,3%	45,4%	41,0%	47,8%

**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?*

	<b>Costa Norte</b>	<b>Costa Centro (Lima)</b>	<b>Costa Sur</b>	<b>Sierra Norte</b>	<b>Sierra Sur</b>	<b>Selva</b>	<b>Total</b>
Primaria	1,6%	0	0	0	0	0	0,2%
Secundaria	5,6%	2,0%	1,6%	0	3,1%	5,1%	2,6%
Terciaria no universitaria	17,6%	17,3%	26,6%	14,6%	15,5%	17,9%	17,6%
Universitaria	50,4%	61,1%	46,9%	43,8%	55,7%	51,3%	57,1%
Master o Doctorado	24,0%	19,0%	23,4%	41,7%	25,8%	25,6%	21,9%
Otras	0,8%	0,6%	1,6%	0	0	0	0,6%



## Bibliografía

- Brito, F. (2008). Transición demográfica e desigualdades sociales no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos de População*, 25 (1), 5–26. <https://doi.org/10.1590/S0102-30982008000100002> (consultado en noviembre de 2019).
- Cerda, Rodrigo: *Cambios demográficos: desafíos y oportunidades de un nuevo escenario*, Instituto de Economía UC, Santiago, 2004.
- Finke, R. (2016). 2016 Pension Sustainability Index. *Allianz*, 1–32. En: [https://www.allianz.com/v\\_1396002521000/media/press/document/2014\\_PSI\\_ES\\_final.pdf](https://www.allianz.com/v_1396002521000/media/press/document/2014_PSI_ES_final.pdf) (Consultado en noviembre de 2019).
- Gragnotati, M., Rofman, R., Apella, I., Troiano, S., Rofman, R., & Apella, I. (2015). Argentine. Social Protection in a Context of Demographic Transition. *As Time Goes By in Argentina: Economic Opportunities and Challenges of the Demographic Transition, XLIII*, 113–136. [https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0530-1\\_ch5](https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0530-1_ch5) (Consultado en noviembre de 2019).
- Mesa Salamanca, C. A., & Junca Rodríguez, G. A: Análisis De Reducción de la Fecundidad en Colombia: Modelo De. *Cuadernos de Economía*, 30(54), 127–150, Bogotá, 2011.
- Poblete, Hernán; *Ethnography in Composite Commercial Microcenters*, Ran, Santiago, 2018.
- Poblete, Hernán; Dias Da Cunha, Fabiana: *Longevidad Económicamente Activa*, São Paulo, 2014.
- Poblete, Hernán; Cardarelli, Silvia: *Pulso de los Seguros y las Preocupaciones Financieras de Argentina*, LIMRA y Orígenes Seguros, Buenos Aires, 2019.
- Poblete, Hernán: *El Abrazo de Godzilla: Antropología de la Longevidad*, Ran, Santiago, 2018.
- Thompson, Warren S. "Population." *American Journal of Sociology*, vol. 34, no. 6, 1929, pp. 959–975. JSTOR, [www.jstor.org/stable/2765883](http://www.jstor.org/stable/2765883) (consultado en noviembre de 2019).
- Santana, S. R. G., & Chickris, M. A. K. (2018). *Transición Demográfica en México*. (65), 61–74.
- Zavala de Cosío, M. E. (1992). *La Transición demográfica en América Latina y Europa*. Paris.







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

[www.SOA.org](http://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.

0498-0220 (50700-10-404-21509)