

La comercialización de seguros de retiro en la República Argentina
Incidencia de la confianza, los incentivos y el riesgo previsional

Autor: Ricardo Bautista Penna

Directora: Adriana Norma Fassio



Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Ciencias Económicas
Doctorado en Ciencias de la Administración
La Plata, 2024

Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencias de la Administración

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a mi familia:

A mi mujer Marcela, por apoyarme, impulsarme y acompañarme.

A mis hijas Priscila, Estefanía y Ornella; las principales razones que tengo para buscar continuamente dar siempre el ejemplo y brindar lo mejor de mí.

A mis padres Mirta y Augusto, quienes con cariño forjaron en mí la disciplina de la responsabilidad, del estudio y del trabajo honesto.

A mi abuela y tías abuelas Irma, Dirce y Aura; todas docentes e hijas de un director de escuela rural, que promovieron en mí el deseo de enseñar.

A mi abuelo Aldo, mi ejemplo para ser una buena persona.

También, a todos los adultos mayores de hoy y mañana, con el deseo de que reciban siempre un mejor trato.

Agradecimientos

Expreso mi más sincero agradecimiento a:

A la Dra. Adriana Fassio por la profunda dedicación, valentía, cariño y paciencia para ser mi guía en todo el camino de esta investigación. Este trabajo no hubiera sido posible sin su ayuda.

Al Dr. José Antonio París quien aceptó ser mi primer director hasta su lamentable desaparición física.

A la Lic. Mg. Ana Legato, por su ayuda y orientación analítica.

Al Dr. Juan José Gilli y al Dr. Eduardo Scarano, quienes me motivaron con sabiduría.

Al Lic. Mg. Eduardo Di Giusti, quién varios años antes de convertirse en Decano, me instó a perseguir este sueño.

A Federación Patronal, dónde al desarrollarme profesionalmente encontré a la vez la motivación para buscar soluciones de protección a las personas.

Especialmente a todos los productores de seguros que colaboraron desinteresadamente con esta investigación.

A Dios.

"Ningún país puede prosperar sin seguros"

Don Manuel Belgrano

Abreviaturas y Nomenclaturas

| | |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------|
| ADN | Ácido desoxirribonucleico |
| AFIP | Administración Federal de Ingresos Públicos |
| AFJP | Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones |
| ANSES | Administración Nacional de la Seguridad Social |
| ASAP | Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública |
| AVIRA | Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina |
| BESS | Boletín Estadístico de la Seguridad Social |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CIPPEC | Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento |
| COMSAR | Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro |
| INDEC | Instituto Nacional de Estadística y Censos |
| IPC | Índice de Precios al Consumidor |
| IVA | Impuesto al Valor Agregado |
| OCDE | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos |
| OPSA | Observatorio de Psicología Social Aplicada |
| PAS | Productor Asesor de Seguros |
| PBI | Producto Bruto Interno |
| PEA | Población Económicamente Activa |
| PUAM | Prestación Universal para el Adulto Mayor |
| RIPTE | Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables |
| SIPA | Sistema Integrado Previsional Argentino |
| SSN | Superintendencia de Seguros de la Nación |
| SSS | Subsecretaría de Seguridad Social |
| TSS | Tasa de Sustitución Salarial |
| UVT | Unidad de Valor Tributario |

Resumen

La investigación procura brindar un aporte que mejore el abordaje al problema previsional entendido como la necesidad de proveer los recursos necesarios para vivir dignamente en la etapa de la vejez. Para ello se abordan las características de la comercialización de seguros de retiro en la República Argentina, en especial la incidencia de la confianza, los incentivos y el riesgo previsional en el proceso de venta. A la vez se indaga sobre la aplicabilidad de las principales teorías sobre el ahorro, relacionándola con los resultados de la investigación. Finalmente se presenta una propuesta de solución que represente una contribución a la atención de esta necesidad humana que continúa sin poder resolverse en forma eficiente.

Palabras Clave: seguros, retiro, ahorro, previsión, marketing, comercialización, deducción fiscal, riesgos, expectativa de vida, longevidad, previsión, futuro.

Abstract

The research seeks to provide a contribution that improves the approach to the pension problem understood as the need to provide the necessary resources to live with dignity in the stage of old age. To this end, the characteristics of the marketing of retirement insurance in the Argentine Republic are addressed, especially the incidence of trust, incentives and pension risk in the sales process. At the same time, the applicability of the main theories on savings is investigated, relating it to the research results. Finally, a solution proposal is presented that represents a contribution to addressing this human need that continues to be unable to be resolved efficiently.

Key words: insurance, retirement, savings, forecast, marketing, commercialization, tax deduction, risks, life expectancy, longevity, forecast, future.

Resumo

A pesquisa busca dar uma contribuição que melhore a abordagem do problema previdenciário entendido como a necessidade de fornecer os recursos necessários para viver com dignidade na fase da velhice. Para tanto, são abordadas as características da comercialização de seguros de aposentadoria na República Argentina, especialmente a incidência de confiança, incentivos e risco previdenciário no processo de venda. Ao mesmo tempo, investiga-se a aplicabilidade das principais teorias sobre poupança, relacionando-a com os resultados da investigação. Por fim, é apresentada uma proposta de solução que representa um contributo para responder a esta necessidade humana que continua incapaz de ser resolvida de forma eficiente.

Palavras-chave: seguros, aposentadoria, poupança, previsão, marketing, comercialização, dedução fiscal, riscos, expectativa de vida, longevidade, previsão, futuro.

Clasificación JEL: D91; G22; G23

Índice de Contenido

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| Dedicatoria | 2 |
| Agradecimientos..... | 3 |
| Abreviaturas y Nomenclaturas | 5 |
| Resumen | 6 |
| Índice de Contenido..... | 8 |
| Índice de Tablas | 11 |
| Índice de Figuras..... | 14 |
| Introducción..... | 15 |
| 1. Justificación del Tema de Investigación..... | 16 |
| 2. Problema y Preguntas..... | 32 |
| 3. Objetivos | 36 |
| 4. Hipótesis..... | 36 |
| 5. Alcance y Restricciones de la Investigación..... | 37 |
| 6. Estructura de la Tesis Doctoral..... | 39 |
| Capítulo I. Marco Teórico..... | 41 |
| 1.1 Antecedentes de la Investigación | 41 |
| 1.1.1 La Necesidad de los Seguros de Retiro | 41 |
| 1.1.2 La Confianza Necesaria para Contratar Seguros de Retiro..... | 46 |
| 1.1.3 Los Incentivos a la Contratación de Seguros de Retiro | 50 |
| 1.1.4 El Riesgo Previsional en la Contratación de Seguros de Retiro..... | 56 |
| 1.1.5 Las Intermediarios en la Comercialización de los Seguros de Retiro..... | 63 |
| 1.1.6 Las Características de la Comercialización de los Seguros de Retiro | 66 |
| 1.2 Teorías Clásicas del Ahorro..... | 71 |
| 1.2.1 Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero | 72 |
| 1.2.2 Teoría del Ciclo de Vida | 73 |
| 1.2.3 Teoría del Ingreso Permanente | 75 |
| 1.2.4 Teoría del Ingreso Precautorio..... | 77 |
| 1.3 Teorías Conductuales del Ahorro | 81 |
| 1.3.1 Teoría del Comportamiento Planificado | 81 |
| 1.3.2 Teoría de las Metas de Logro | 82 |
| 1.3.3 Teoría de la Evaluación Cognitiva..... | 83 |
| 1.3.4 Teoría del Proceso de Decisión de Compra del Consumidor | 83 |
| 1.3.5 Teoría de las Necesidades de Maslow..... | 84 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1.3.6 Teoría Institucional del Ahorro | 85 |
| 1.3.7 Teoría de la Economía Conductual..... | 86 |
| 1.4 Sesgos y Cuestionamientos a las Teorías del Ahorro..... | 88 |
| Capítulo II. Metodología de la Investigación..... | 95 |
| 2.1 Población y Muestra..... | 95 |
| 2.2 Técnica de Recolección de Datos e Instrumentos..... | 97 |
| 2.3 Estructura del Formulario Digital..... | 97 |
| 2.4 Conformación de la Muestra..... | 99 |
| 2.5 Técnica de Análisis de Datos | 103 |
| 2.6 Análisis de Fiabilidad | 104 |
| Capítulo III. Perfil de los Asegurables..... | 106 |
| 3.1 Edad de los Asegurables | 106 |
| 3.2 Género de los Asegurables | 108 |
| 3.3 Estudios Formales de los Asegurables..... | 109 |
| 3.4 Nivel Socioeconómico de los Asegurables..... | 111 |
| 3.5 Fuentes de Ingreso de los Asegurables | 113 |
| 3.6 Composición Familiar de los Asegurables | 114 |
| 3.7 Conocimiento Financiero de los Asegurables..... | 115 |
| 3.8 Conocimiento Previsional de los Asegurables..... | 117 |
| 3.9 Posición Frente al Riesgo de los Asegurables | 118 |
| Capítulo IV. Dimensión Confianza Necesaria para la Contratación de Retiro | 122 |
| 4.1 Incidencia de Factores Macroeconómicos en la Confianza | 122 |
| 4.2 Impacto de la Crisis del Año 2001 en la Confianza | 124 |
| 4.3 Influencia de las Características del Seguro en la Confianza | 125 |
| 4.4 Conocimiento de la Existencia de los Seguros de Retiro | 127 |
| 4.5 Efecto de la Familiaridad en la Contratación de Retiro | 128 |
| 4.6 Factor Predominante en la Confianza..... | 130 |
| Capítulo V. Dimensión Incentivos Necesarios para la Contratación de Retiro | 135 |
| 5.1 Tipo de Estímulo a la Contratación de Retiro | 135 |
| 5.2 Conocimiento sobre la Posibilidad de Deducción Fiscal..... | 137 |
| 5.3 Motivos para Realizar el Ahorro..... | 139 |
| 5.4 Consumo Presente y Bienestar Futuro | 141 |
| 5.5 Determinación del Monto a Aportar | 142 |
| 5.6 Incentivo Preponderante | 144 |
| Capítulo VI. Dimensión Riesgo Previsional en la Comercialización de los Seguros de Retiro | 150 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.1 Conocimiento sobre la Jubilación Mínima | 150 |
| 6.2 Noción de la Brecha Previsional | 152 |
| 6.3 Edad de Percepción de Necesidad de Complementar la Jubilación..... | 153 |
| 6.4 Comprensión de la Esperanza de Vida..... | 155 |
| 6.5 Conocimiento del Significado de la Expectativa de Vida | 158 |
| 6.6 Preponderancia en el Riesgo Previsional..... | 160 |
| Capítulo VII. Características de la Comercialización de los Seguros de Retiro..... | 165 |
| 7.1 Factor Preponderante en la Contratación de un Seguro de Retiro | 166 |
| 7.2 Efecto Pandemia en la Comercialización de Retiro | 167 |
| 7.3 Tipo de Contratación Instintiva | 169 |
| 7.4 Tipo de Contratación Emocional | 171 |
| 7.5 Tipo de Contratación Racional | 173 |
| 7.6 Tipo de Decisión Preponderante en la Contratación | 175 |
| Capítulo VIII. Análisis de los Resultados..... | 179 |
| 8.1 Relaciones entre las Variables | 179 |
| 8.2 Análisis Factorial..... | 212 |
| Capítulo IX. Conclusiones y Propuesta | 217 |
| 9.1 Síntesis del Trabajo Realizado..... | 217 |
| 9.2 Principales Conclusiones | 218 |
| 9.3 Sobre el Cumplimiento de los Objetivos | 223 |
| 9.4 Confrontación de la Hipótesis con los Resultados | 224 |
| 9.5 Limitaciones de la Investigación | 226 |
| 9.6 Nuevas Líneas de Investigación | 226 |
| 9.7 Contexto y Consideraciones Preliminares de la Propuesta..... | 229 |
| 9.8 Contenido y Desarrollo de la Propuesta | 231 |
| 9.9 Ventajas y Beneficios de la Propuesta..... | 233 |
| 9.10 Recomendaciones y Sugerencias | 234 |
| Referencias Bibliográficas | 236 |
| Anexos | 258 |
| Tablas Anexas | 271 |
| Glosario de Términos de Seguros..... | 277 |

Índice de Tablas

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 1.1 Participación de los seguros de retiro en países seleccionados de América Latina | 32 |
| Tabla 1.2 Matriz de consistencia | 36 |
| Tabla 1.3 Comparación de las teorías clásicas del ahorro..... | 80 |
| Tabla 1.4 Comparación de las teorías conductuales del ahorro | 88 |
| Tabla 2.1 Sexo y jurisdicción provincial de los PAS..... | 96 |
| Tabla 2.2 Sexo y generación de los PAS encuestados | 99 |
| Tabla 2.3 Estudios formales de los PAS | 100 |
| Tabla 2.4 Cantidad de PAS por jurisdicción y porcentajes de operaciones en zonas urbanas | 102 |
| Tabla 2.5 Años de experiencia como PAS..... | 103 |
| Tabla 2.6 Proporción de ventas de retiro | 103 |
| Tabla 3.1 Edad de los asegurables..... | 107 |
| Tabla 3.2 Género de los asegurables..... | 108 |
| Tabla 3.3 Estudios formales de los asegurables | 110 |
| Tabla 3.4 Nivel socioeconómico de los asegurables..... | 111 |
| Tabla 3.5 Fuentes de ingreso de los asegurables | 113 |
| Tabla 3.6 Composición familiar de los asegurables | 114 |
| Tabla 3.7 Nivel de conocimiento financiero de los asegurables..... | 115 |
| Tabla 3.8 Nivel de conocimiento previsional de los asegurables..... | 117 |
| Tabla 3.9 Posición frente al riesgo de los asegurables..... | 118 |
| Tabla 3.10 Edad y género de asegurables | 119 |
| Tabla 3.11 Nivel de estudios, conocimiento financiero y conocimiento previsional de los asegurables..... | 120 |
| Tabla 3.12 Posición frente al riesgo y composición familiar de los asegurables | 120 |
| Tabla 4.1 Incidencia de factores macroeconómicos en la confianza de los asegurables | 123 |
| Tabla 4.2 Impacto de la crisis de 2001 en la confianza de los asegurables..... | 124 |
| Tabla 4.3 Influencia de las características del seguro en la confianza de los asegurables . | 126 |
| Tabla 4.4 Conocimiento de la existencia de los seguros de retiro de retiro por parte de los asegurables..... | 127 |
| Tabla 4.5 Efecto de la familiaridad en la contratación de retiro por parte de los asegurables | 129 |
| Tabla 4.6 Factor predominante en la confianza de los asegurables | 130 |
| Tabla 4.7 Incidencia de los Factores macroeconómicos y crisis de 2001 en los asegurables | 132 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 4.8 Familiaridad y conocimiento de la existencia del seguro de retiro por parte de los asegurables..... | 133 |
| Tabla 5.1 Tipo de estímulo a la contratación de retiro en los asegurables..... | 136 |
| Tabla 5.2 Conocimiento sobre la posibilidad de deducción fiscal de los asegurables | 137 |
| Tabla 5.3 Motivos de los asegurables para realizar el ahorro | 139 |
| Tabla 5.4 Opinión sobre el ahorro presente para bienestar futuro por parte de los asegurables..... | 141 |
| Tabla 5.5 Determinación del monto a aportar por parte de los asegurables..... | 143 |
| Tabla 5.6 Incentivo preponderante para los asegurables..... | 145 |
| Tabla 5.7 Estímulos del producto y conocimiento de deducción fiscal para los asegurables | 146 |
| Tabla 5.8 Ahorro presente para bienestar futuro, motivos y determinación del ahorro para los asegurables..... | 147 |
| Tabla 6.1 Conocimiento sobre la jubilación mínima por parte de los asegurables..... | 151 |
| Tabla 6.2 Noción de la brecha previsional por parte de los asegurables | 152 |
| Tabla 6.3 Edad de percepción de necesidad de complementar la jubilación de los asegurables..... | 154 |
| Tabla 6.4 Comprensión de la esperanza de vida por parte de los asegurables | 156 |
| Tabla 6.5 Percepción del aumento de la expectativa de vida por parte de los asegurables..... | 158 |
| Tabla 6.6 Preponderancia en el riesgo previsional para los asegurables..... | 160 |
| Tabla 6.7 Esperanza de vida, conocimiento de jubilación mínima y brecha previsional para los asegurables..... | 162 |
| Tabla 6.8 Expectativa de vida e identificación de la necesidad para los asegurables..... | 162 |
| Tabla 7.1 Factor preponderante en la contratación de un seguro de retiro para los asegurables..... | 166 |
| Tabla 7.2 Efecto pandemia en la comercialización de retiro para los asegurables..... | 168 |
| Tabla 7.3 Tipo de contratación instintiva por parte de los asegurables | 170 |
| Tabla 7.4 Tipo de contratación emocional por parte de los asegurables..... | 172 |
| Tabla 7.5 Tipo de contratación racional por parte de los asegurables..... | 173 |
| Tabla 7.6 Tipo de decisión preponderante en la contratación por parte de los asegurables | 175 |
| Tabla 7.7 Tipo de comercialización, factores preponderantes y tipo de decisión preponderante por parte de los asegurables..... | 177 |
| Tabla 8.1 Asociación de pares de variables según el coeficiente de correlación V de Cramer | 179 |
| Tabla 8.1.1 Generación del PAS y experiencia del PAS | 181 |
| Tabla 8.1.2 Sexo del PAS y las operaciones en grandes urbes del PAS | 182 |
| Tabla 8.1.3 Provincia del PAS y operaciones en grandes urbes del PAS | 183 |
| Tabla 8.1.4 Provincia del PAS y venta de retiro del PAS | 186 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 8.1.5 Generación del PAS y la edad en el perfil de los asegurables | 187 |
| Tabla 8.1.6 Sexo del PAS y género del asegurable | 189 |
| Tabla 8.1.7 Sexo del PAS y composición familiar del asegurable | 190 |
| Tabla 8.1.8 Nivel de estudios del PAS y nivel de estudios del asegurable | 191 |
| Tabla 8.1.9 Sexo del PAS y la incidencia de la familiaridad en la confianza | 192 |
| Tabla 8.1.10 Generación del PAS y la incidencia de los motivos | 194 |
| Tabla 8.1.11 Provincia del PAS y la incidencia de los motivos..... | 195 |
| Tabla 8.1.12 Nivel socioeconómico y el nivel de estudios del asegurable | 197 |
| Tabla 8.1.13 Nivel socioeconómico y conocimiento financiero del asegurable | 198 |
| Tabla 8.1.14 Nivel de estudios y conocimiento previsional del asegurable..... | 200 |
| Tabla 8.1.15 Conocimiento financiero y conocimiento previsional..... | 200 |
| Tabla 8.1.16 Edad del asegurable y edad de identificación de la necesidad del seguro de retiro | 202 |
| Tabla 8.1.17 Conocimiento de la existencia de retiro y de la brecha previsional por parte de los asegurables..... | 204 |
| Tabla 8.1.18 Conocimiento de la existencia de retiro y deducción fiscal por parte de los asegurables..... | 205 |
| Tabla 8.1.19 Conocimiento sobre jubilación mínima y brecha previsional por parte de los asegurables..... | 206 |
| Tabla 8.1.20 Incidencia de los estímulo y el factor preponderante en la contratación por parte de los asegurables..... | 207 |
| Tabla 8.1.21 Conocimiento de la deducción fiscal y brecha previsional por parte de los asegurables..... | 209 |
| Tabla 8.1.22 Factor incentivos y factor preponderante por parte de los asegurables | 211 |

Índice de Figuras

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 1.1 Evolución de Pirámide Poblacional en Argentina | 18 |
| Figura 1.2 Tasa de fecundidad en Argentina..... | 18 |
| Figura 1.3 Motivos de discriminación experimentada | 20 |
| Figura 1.4 Niveles de prejuicio hacia grupos sociales en Argentina..... | 20 |
| Figura 1.5 Porcentaje de población en edad jubilatoria que percibe jubilación o pensión | 23 |
| Figura 1.6 Tipos de beneficios previsionales y relación entre aportantes y beneficiarios | 25 |
| Figura 1.7 Índice global de pensiones | 27 |
| Figura 1.8 Participación de primas en el PBI..... | 34 |
| Figura 1.9 Participación de primas de retiro individual en el mercado asegurador | 34 |
| Figura 1.10 Esquema de la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero | 72 |
| Figura 1.11 Esquema de la teoría del ciclo de vida..... | 74 |
| Figura 1.12 Esquema de la teoría del ingreso permanente | 76 |
| Figura 1.13 Esquema de la teoría del ingreso precautorio..... | 77 |
| Figura 1.14 Pirámide de la jerarquía de las necesidades de Maslow | 85 |
| Figura 2.1 Esquema del formulario digital..... | 98 |
| Figura 2.2 Máximo nivel educativo alcanzado en población mayor a 25 años | 101 |
| Figura 3.1 Máximo nivel educativo alcanzado, según aporte o descuento jubilatorio | 110 |
| Figura 4.1 Relación entre los factores de la dimensión confianza por parte de los asegurables..... | 133 |
| Figura 5.1 Relación entre los factores de la dimensión incentivos para los asegurables | 148 |
| Figura 6.1 Índice de envejecimiento en Argentina..... | 157 |
| Figura 6.2 Relación entre los factores de la dimensión percepción del riesgo previsional para los asegurables..... | 163 |
| Figura 7.1 Relación entre los factores de las características de la comercialización por parte de los asegurables | 178 |
| Figura 8.1 Asociación gráfica variables según el coeficiente de correlación V de Cramer.. | 180 |
| Figura 8.2 Distribución geográfica de la producción de seguros de retiro..... | 185 |
| Figura 8.3 Relación entre el nivel de estudios del PAS y el nivel de estudios del asegurable | 192 |
| Figura 8.4 Relación entre el factor incentivos y factor preponderante por parte de los asegurables..... | 212 |

Introducción

Desafiando precisos cálculos actuariales¹ que prevén para la población una expectativa de vida determinada, las personas suelen rehusarse cada año a formar parte del promedio estadístico e insisten en superar la edad estimada de vida o contrariamente fallecen anticipadamente en el intento. La industria aseguradora ofrece instrumentos de seguro² para reducir las consecuencias económicas de una sobrevida reducida o prolongada, no obstante, estas herramientas reciben una atención dispar en el país. Mientras que los seguros de vida³ son comúnmente reconocidos y aceptados, los seguros de retiro⁴ revisten, cuanto menos, un escaso interés y difusión. La presente investigación se propone profundizar sobre la problemática de la comercialización de los seguros de retiro en la Argentina y realizar un aporte al fomento del uso de este instrumento ante una creciente necesidad que procura una protección económica para uno de los segmentos más postergado de la población, cuya vulnerabilidad resulta evidente (Fuente, 2023) y exige imperiosamente de soluciones de parte de la sociedad en su conjunto.

La tesis procura contribuir al conocimiento abarcando un tema específico desde un enfoque desde las ciencias de la administración para atender una problemática relevante para el gran conjunto de la sociedad. Para ello, se realiza un trabajo de investigación inédito que, a partir de los hallazgos de las principales investigaciones anteriores más relacionadas a la problemática abordada, acompañadas con el sustento de las teorías del ahorro más

¹ Relacionado al profesional titulado especializado en cálculos matemáticos y conocimientos estadísticos, económicos, jurídicos y financieros, cuya función primordial es el asesoramiento a las entidades Aseguradoras en todas aquellas materias de índole técnica, esenciales para la determinación de las tarifas, primas del seguro, cálculo de reservas, etc. (AVIRA, 2023).

² Jurídicamente hablando, es un instituto por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima a abonar, dentro de los límites pactados, un capital u otras prestaciones convenidas, en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El seguro brinda protección frente a un daño inevitable e imprevisto, tratando de reparar materialmente, en parte o en su totalidad las consecuencias. El seguro no evita el riesgo, resarce al asegurado en la medida de lo convenido, de los efectos dañosos que el siniestro provoca. (SSN, 2023).

³ Es uno de los tipos del seguro de personas en el que el pago por el asegurador de la cantidad estipulada en el contrato se depende del fallecimiento o supervivencia del asegurado en una época determinada. (Fundación Mapfre, 2024).

⁴ Toda cobertura que prevea, en caso de sobrevivencia, el pago periódico de una renta vitalicia o el pago del capital asegurado liquidado en forma de rentas vitalicias. Resolución N°19.106 de 1987 [SSN]. Por la cual se Instrumenta el denominado "Seguro de Retiro". 24 de marzo de 1987.

relevantes, se profundiza con la realización de una investigación original que permite a partir de los resultados obtenidos, arribar a conclusiones de relevancia que generan aportes a la administración; específicamente en cuanto a la elección intemporal del consumidor en cuanto al ahorro y puntualmente para el sector de la gestión de seguros y de fondos de retiro en Argentina. A su vez se señala que, además del valor que se agrega desde el campo de investigación abordado, las conclusiones a las que se arriban permiten sentar las bases para diversas líneas de investigación que puedan desarrollarse a partir de la evidencia que se presenta.

1. Justificación del Tema de Investigación

La investigación indaga sobre el alcance de una herramienta fundamental para dar respuesta al problema previsional, el cual puede definirse como la necesidad de proveer los recursos necesarios para vivir dignamente en la etapa de la vejez, problemática que atraviesa a todas las sociedades en todos los tiempos.

El Envejecimiento de la Población

Con el transcurso de los años gracias a la evolución de los hábitos, conductas y en gran parte a los avances de la medicina, la humanidad ha experimentado un sensible aumento en la cantidad de años de vida (Belsanti, 2021). Este aumento de la expectativa de vida es una variable presente en el inconsciente colectivo, pero rara vez es percibida como un riesgo⁵. La reducción de los niveles de fecundidad y mortalidad de la población forman parte de un proceso denominado “transición demográfica” que afecta a toda la población a nivel mundial (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2024) y que produce una alteración demográfica inédita en la historia por su drástico impacto y la amplitud de sus consecuencias. Atendiendo a esta problemática es que en atención a un nuevo tratamiento que debe brindarse a la Seguridad Social, muchos países han tenido que cambiar las prioridades en sus agendas políticas (Czerniawski, 2019) en particular parte de los países europeos han tendido que abordar extensiones en las edades mínimas para

⁵ Probabilidad de ocurrencia de un siniestro. Es la posibilidad de que la persona o bien asegurado sufra el siniestro previsto en las condiciones de póliza. (SSN, 2023).

acceder a la jubilación⁶ y/o en la cantidad de años mínimos requeridos para obtener el beneficio jubilatorio, aun a sabiendas del costo político y social de esas decisiones.

En los países de América Latina y el Caribe durante las últimas siete décadas la estructura etaria ha transitado modificaciones significativas que produjeron una rápida transición demográfica (CEPAL, 2023) produciendo cambios importantes en la población con repercusiones sociales, económicas, políticas y culturales (CEPAL, 2024) como consecuencia de una sociedad envejecida.

También en Argentina la población está envejeciendo (Bertín, 2024) al igual que en el resto de los países, como consecuencia del aumento en la esperanza de vida⁷ y de la reducción de la tasa de natalidad (Figura 1.1), lo que conlleva a una reducción de la proporción de la Población Económicamente Activa (PEA⁸) en el conjunto de la sociedad. A su vez, Argentina es uno de los cuatro países (junto a Chile, Cuba y Uruguay) que se ubican en un nivel avanzado de transición demográfica, que implica un aumento en la proporción de personas mayores en el total de la sociedad (Poblete Miranda, 2019). Mientras que las personas de 60 años o más en el año 2000 representaban el 13% de la población, que en la actualidad conforman el 16% y se espera que para el año 2050 alcancen el 23% del total del país. Uno de los hechos que explica este fenómeno es el aumento de la esperanza de vida en la población anciana, como consecuencia de la mejora en el estilo de vida y del acceso a una mejor atención médica entre otros factores. En este sentido, mientras que

⁶ Proveniente del latín "iubilare" que alude a la exclamación de felicidad y que traducido del latín significa: "gritar de alegría" (Robino, 2021).

⁷ Promedio de los años de vida restantes para un grupo de personas de cierta edad según una tabla particular de mortalidad. (SSN, 2023).

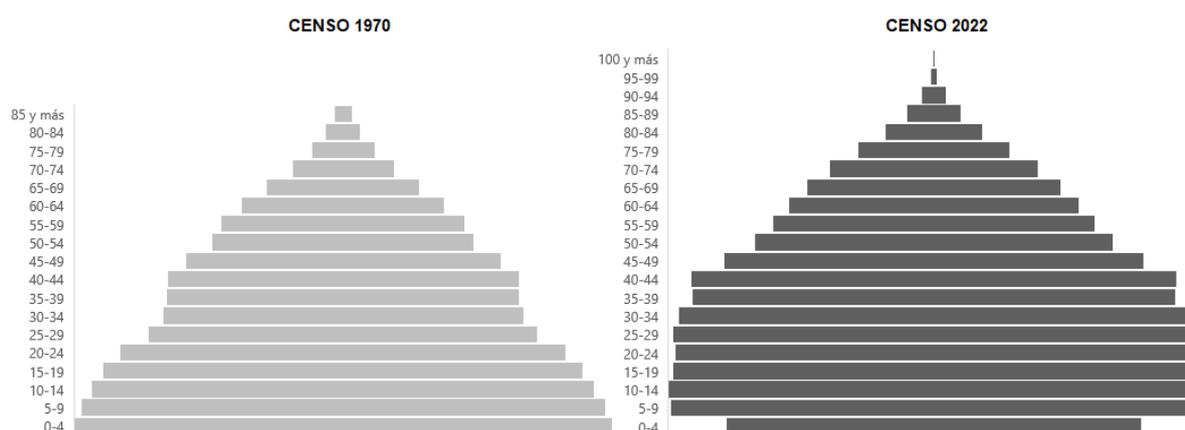
⁸ Comprende a la población de 14 o más años que, en el período de referencia adoptado por el censo, estuvo: Ocupada: población que durante por lo menos una hora en la semana anterior a la fecha de referencia del censo desarrolló cualquier actividad (paga o no) que genera bienes o servicios para el "mercado". Incluye a quienes realizaron tareas regulares de ayuda en la actividad de un familiar, reciban o no una remuneración por ello y a quienes se hallaron en uso de licencia por cualquier motivo. Se excluye de la actividad económica los trabajos voluntarios o comunitarios que no son retribuidos de ninguna manera.

Desocupada: es la población que, no hallándose en ninguna de las situaciones descriptas, desarrolló, durante las cuatro semanas anteriores al día del censo, acciones tendientes a establecer una relación laboral o iniciar una actividad empresarial (tales como responder o publicar avisos en los diarios u otros medios solicitando empleo, registrarse en bolsas de trabajo, buscar recursos financieros o materiales para establecer una empresa, solicitar permisos y licencias para iniciar una actividad laboral, etc.). (INDEC, 2024a).

entre los años 1975-1980 una persona de 60 años se esperaba que en promedio viviera 17,8 años más, actualmente tiene una probabilidad media de vivir 21 años más y se prevé que para los años 2045-2050 sobrevivan una media de 23,7 años más.

Figura 1.1

Evolución de Pirámide Poblacional en Argentina. Población total. Años 1970 y 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de censo nacional de población, hogares y viviendas 2022 (INDEC, 2023b).

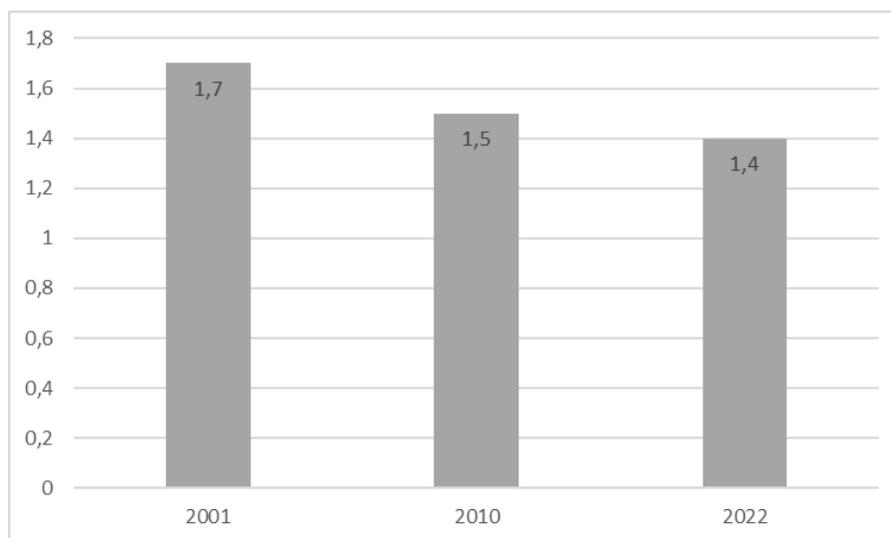
También la tasa de fecundidad⁹ muestra una disminución constante en los últimos años, conforme puede apreciarse en la Figura 1.2 dónde se señala que actualmente en el total del país existen 1,4 hijos en promedio por mujer, lo que no solamente que conlleva a una disminución en el total de la cantidad de habitantes, ya que la tasa de fecundidad debe ser de al menos 2,1 hijos por mujer para mantener una población (Conde-Ruiz y Galasso, 2023) sino que además torna muy compleja la situación previsional, planteando enormes desafíos para el sistema económico y para la sociedad en su conjunto.

Figura 1.2

Tasa de fecundidad en Argentina.

Población total. Años 2001, 2010 y 2022

⁹ Cantidad de hijas e hijos que cada mujer tendría en promedio durante su período fértil (INDEC, 2024b).



Fuente: Elaboración propia a partir de censo nacional de población, hogares y viviendas 2022 (INDEC, 2024b).

En definitiva, más allá de tratarse de una problemática a nivel mundial, el envejecimiento de la población en la Argentina incide directamente sobre dos cuestiones fundamentales que merecen tratarse con mayor detalle. El primero es cómo afecta el problema del envejecimiento poblacional a la sustentabilidad del Sistema Previsional Argentino (SIPA), el cual también se encuentra condicionado por otros factores que merecen mencionarse. El otro aspecto es la incidencia del efecto del envejecimiento de la población en el sistema de los seguros de retiro, tanto como consecuencia indirecta de la afectación del sistema previsional (y por ende acrecentar la necesidad de una cobertura como complemento jubilatorio ante una creciente insuficiencia del sistema previsional), como también al presentar en forma directa un aumento en la necesidad de la cobertura de retiro al ser una mayor la cantidad de años que los individuos deben tener que sustentarse económicamente durante su etapa pasiva.

Como si el envejecimiento por sí solo no acarreará problemas que agravan el estado de salud y la economía de las personas, los adultos mayores sufren además de edadismo¹⁰ que les impide gozar plenamente de sus derechos humanos, cuestión que se profundizó durante la pandemia revelando nuevas formas de discriminación hacia las personas

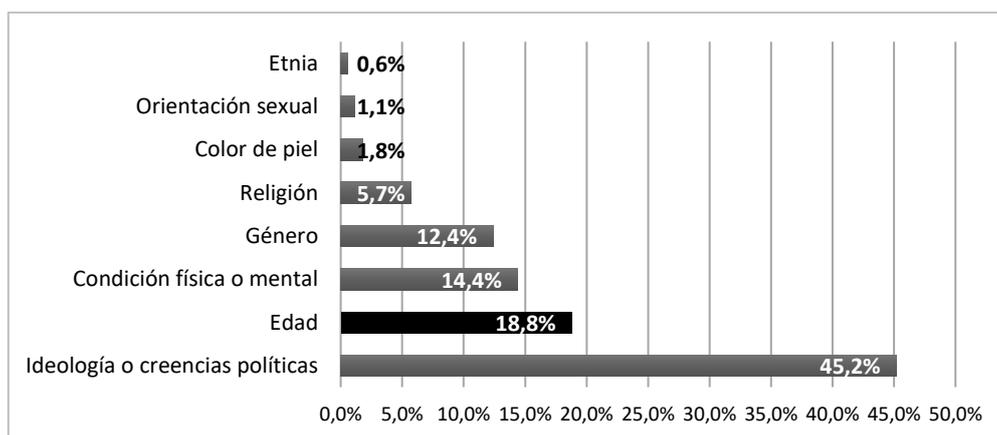
¹⁰ Discriminación por edad (CEPAL, 2022).

mayores, profundizando su vulnerabilidad (CEPAL, 2022) lo cual debe combatirse profundamente. Esto deviene en procesos políticos y sociales que resultan estigmatizantes con relación a la vejez y que promueven el recorte de derechos de grupos poblacionales vulnerables (CEPAL, 2024) como es el que agrupa a los adultos mayores. Por todo ello, si se procura arribar a sociedades más justas, se debe trabajar en un fortalecimiento de las relaciones intergeneracionales para poder garantizar un envejecimiento digno (CEPAL, 2022) y así proporcionar una etapa pasiva con un mayor nivel de calidad de vida. En Argentina la discriminación por edad representa conforme el estudio del termómetro psicosocial y económico de junio 2024 el segundo motivo en orden de mayor discriminación experimentada por los argentinos, luego de las ideologías o creencias políticas (Figura 1.3), registrando a la vez el edadismo un valor de 4,76 en una escala del 0 al 10 de niveles de prejuicio (Figura 1.4), dónde 0 representa nada de prejuicio y el 10 refleja un nivel de muy prejuicioso (Observatorio de Psicología Social Aplicada [OPSA], 2024).

Figura 1.3

Motivos de discriminación experimentada.

Población general, mayores de 18. Total del País. Junio 2024

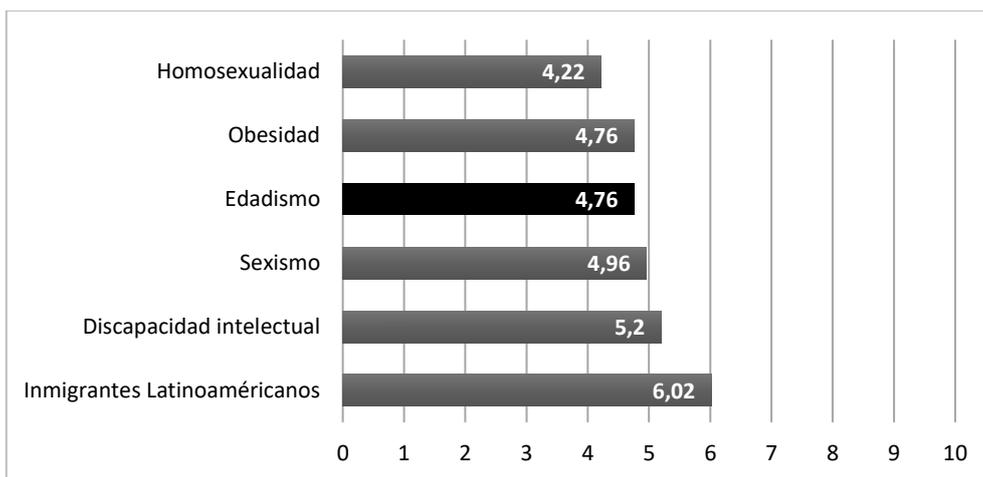


Fuente: Elaboración Propia a partir de Termómetro Psicosocial y Económico N°1 junio 2024. (OPSA, 2024).

Figura 1.4

Niveles de prejuicio hacia grupos sociales en Argentina.

Población general, mayores de 18. Total del País. Junio 2024



Fuente: Elaboración Propia a partir de Termómetro Psicosocial y Económico N°1, junio 2024. (OPSA, 2024).

Para Argentina y los países de la región que deben enfrentar el envejecimiento de la población dado que los recursos intergeneracionales acabarán agotándose en las próximas décadas, resulta menester evaluar a conciencia y considerar toda alternativa que pudiera auxiliar la sustentabilidad del régimen jubilatorio (Capello, García Oro, Caullo e Infante, 2020) y de esta forma descomprimir el precario sistema previsional. Si se consideran únicamente las razones demográficas el escenario de desmejoramiento a nivel sustentabilidad del sistema previsional ya presenta un desafío importante (Capello, García Oro y Caullo, 2023) pero esta cuestión exógena es solo una (tal vez la más relevante y menos controlable), de las barreras que el sistema de jubilaciones argentino deberá afrontar y superar en busca de su sostenibilidad en el tiempo.

El Sistema Previsional Argentino

En la Argentina el concepto de seguridad social para amparar a los individuos en caso de pérdida o de capacidad de generar ingresos se inicia en el artículo 37 inciso 7 de la Constitución Nacional del año 1949, para luego afianzarse en la reforma del año 1957, donde surge la seguridad social como la conocemos hoy a través del artículo 14 bis, en el que se establece que el Estado debe otorgar los beneficios de la seguridad social, que tendrán carácter de integral e irrenunciable, a la vez que dispone que debe existir el seguro social obligatorio y que las pensiones y jubilaciones sean móviles (Fuente, 2023). Luego en

la reforma del año 1994 el artículo 75 inciso 12 establece que el Congreso Nacional tiene la atribución de dictar un Código del Trabajo y la Seguridad Social, el cual no ha sido sancionado luego de más de treinta años después.

El envejecimiento poblacional atenta contra la sustentabilidad del financiamiento de los sistemas previsionales que son los que deben preservar la salud, economía y el cuidado de los adultos mayores. En este sentido señala que mientras que el beneficio contributivo para un jubilado con treinta o más años de aporte¹¹ equivale en promedio al 54% de la Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPTTE¹²), los regímenes previsionales especiales (tanto nacionales como provinciales), poseen una Tasa de Sustitución Salarial (TSS)¹³ superior al 80%, lo que contribuye a la escasez de los recursos contributivos para hacer frente al pago de las jubilaciones¹⁴ y pensiones¹⁵. Por ello el desafío es lograr una cobertura económica para la vejez compuesta por un pilar no contributivo con una prestación similar a la Prestación Universal para el Adulto Mayor (PUAM¹⁶), un pilar contributivo que compute todos los años aportados (no limitándose solo al límite actual de treinta años) y pilares de ahorro privado voluntarios, para que los

¹¹ Es la contribución que realiza el trabajador dependiente o independiente a manera de ahorro previsional y que efectúa de forma obligatoria o voluntaria al Sistema Previsional que este afiliado, los aportes están destinados para financiar su pensión de jubilación, y/o poder acceder a las prestaciones de invalidez o sobrevivencia. (Ministerio de economía y finanzas, 2023).

¹² Indicador salarial de naturaleza previsional elaborado por la Subsecretaría de Seguridad Social. Este indicador precisa la remuneración promedio sujeta a aportes al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) que perciben los trabajadores que se encuentran bajo relación de dependencia y que han sido declarados en forma continua durante los últimos 13 meses, tanto en el sector público como en el privado. (Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2024).

¹³ Ratio entre el haber y el salario, mide el porcentaje que percibe el beneficiario como beneficio previsional respecto del salario medio que aporta al sistema (ANSES, 2020).

¹⁴ Percepción de una prestación de tipo contributiva, es decir, a la que se accede a partir del retiro de la actividad y que es recibida de un sistema organizado de participación obligatoria. (INDEC, 2024a).

¹⁵ Remuneración que reciben los herederos reconocidos legalmente por muerte del afiliado en actividad o del titular de la jubilación ordinaria. (INDEC, 2024a).

¹⁶ Pensión mensual equivalente al 80% del monto del haber mínimo jubilatorio, de carácter vitalicio y no contributivo para personas de 65 años o más que no cuentan con ninguna jubilación o pensión. Los/as titulares cuentan con cobertura de salud y servicios de PAMI, tienen derecho a recibir créditos ANSES y a cobrar en caso de que corresponda las asignaciones familiares. (Consejo Nacional de Coordinación de las Políticas Sociales, 2021)

individuos puedan mejorar su tasa de reemplazo salarial¹⁷ al momento de jubilarse y es aquí donde se presenta el seguro de retiro como la herramienta idónea para compensar la pérdida económica que representa la brecha previsional, entendida esta como la diferencia entre el último sueldo de una persona y el monto que recibe al momento de jubilarse.

La situación demográfica se suma a otros inconvenientes que afectan negativamente el sistema estatal previsional como los problemas económicos, financieros y políticos de financiamiento; los que se agregan a los efectos del aumento de la longevidad y de la reducción de la natalidad, siendo un tema frecuente de preocupación en la sociedad. Si las reglas de juego y las elecciones sociales referidas a la solidaridad (es decir: niveles de cobertura y tasas de reemplazo) no sufren modificaciones, el envejecimiento poblacional implicaría para la región de América Latina un incremento promedio del 107% en el gasto público previsional para el año 2045 (Rofman y Apella, 2021).

A su vez puede observarse en la Figura 1.5 como el porcentaje de personas jubiladas con respecto a las que se encuentran en edad de jubilarse que efectivamente pudieron acceder a beneficios previsionales se ha incrementado notoriamente en los últimos dos censos¹⁸, con relación al guarismo registrado en el año 2001.

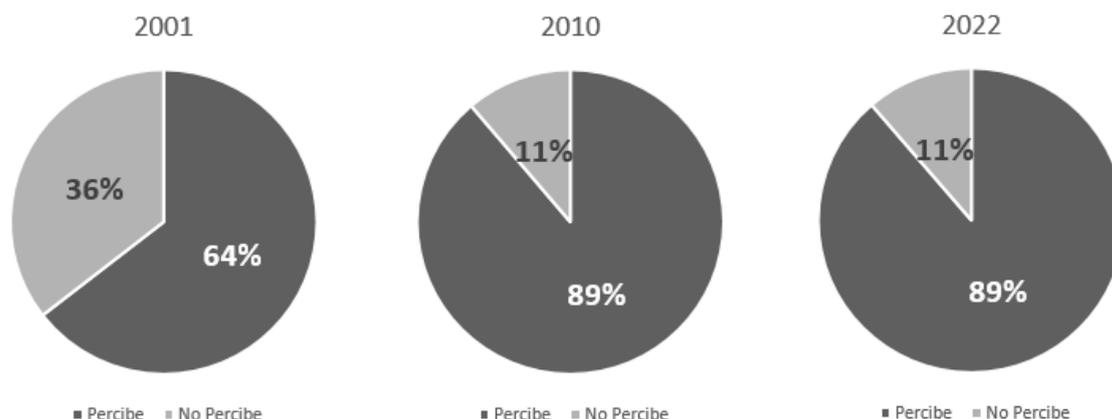
Figura 1.5

Porcentaje de población en edad jubilatoria que percibe jubilación o pensión.

Total del país. Años 2001, 2010 y 2022

¹⁷ Relación entre la remuneración pensionable o asegurable del trabajador y la pensión que recibe. Este indicador mide la proporción de la remuneración promedio del afiliado que ha podido ser cubierta o sustituida por la pensión obtenida. (Ministerio de economía y finanzas, 2023).

¹⁸ Operativo que tiene por objetivo enumerar el total de unidades o elementos que conforma una población objetivo y medir una o más características sobre ellos (INDEC, 2023c).



Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 (INDEC, 2023c).

Asimismo, es de destacar que de acuerdo con lo registrado en los resultados definitivos sobre las características económicas en el censo nacional de población, hogares y viviendas 2022 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC] (2024a), del total de la población de 14 años o más, solo el 53,8% aporta o le descuentan para un sistema jubilatorio, por lo que casi la mitad de las personas mayores de 14 años que se encuentran ocupadas no posee aportes al sistema previsional. Esto se dio a partir del año 2005 con diferentes procesos de moratorias¹⁹ que le permitió a un elevado sector de la población que por ser cuentapropistas o asalariados informales durante períodos prolongados (Belsanti, 2021) pero que se encontraban en edad legal de retirarse (60 años para las mujeres y 65 para los varones), acceder a los beneficios jubilatorios sin necesidad de haber cumplido los treinta años de aportes requeridos y, de hecho, podrían no haber realizado nunca aportes al sistema (Mesa-Lago, 2022).

El alto grado de cobertura generado por el SIPA se sustenta en regulaciones como las moratorias y el PUAM, no siendo un mayor grado de formalización del mercado laboral su sustento y de hecho la cobertura contributiva completa, es decir con 30 o más años de aportes no excede a la mitad de los adultos mayores beneficiarios del sistema (Bertín y

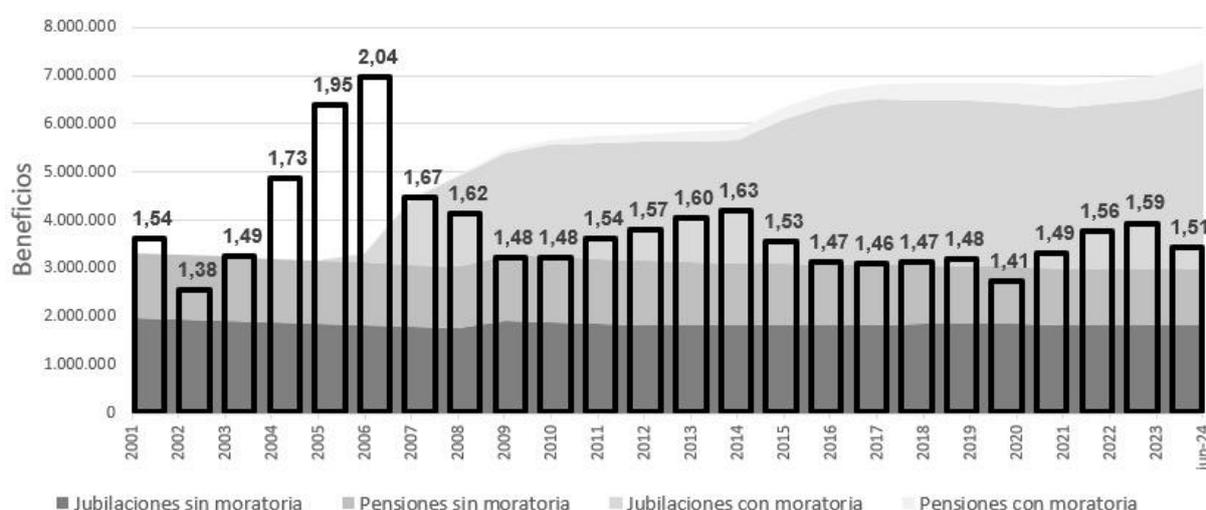
¹⁹ Refiere a los planes de regularización previsional para el acceso al beneficio establecidos por el Decreto 1454/2005, las leyes 24.476, 25.994, 26.970 y el Plan de Pago de Deuda Previsional (Ley 27.705) (ANSES, 2024a).

Belliard, 2023). En este sentido se destaca que, si bien la relación entre la población aportante se encuentra a junio de 2024 (1,51) en valores similares a los registrados en el año 2001 (1,54) de acuerdo con los datos del Boletín Estadístico de la Seguridad Social (BESS), con la diferencia de que en el mismo período hay el doble de jubilados (ANSES, 2024b) pero más de la mitad de los beneficiarios han accedido mediante planes de moratoria (Figura 1.6), con lo que ello implica a desde el punto de vista de la sostenibilidad.

Figura 1.6

Tipos de beneficios previsionales y relación entre aportantes y beneficios.

Total del país. Promedio anual de años 2001 a 2024 (al mes de junio)



Fuente: Elaboración propia a partir de Boletín Estadístico de la Seguridad Social (BESS).

Subsecretaría de Seguridad Social [SSS] (2024).

Luego de varias décadas de déficit en el sistema producido por el pago de la deuda pública (que fueron cancelados con títulos públicos y depósitos a plazo fijo, el incremento de pensiones contributivas, el establecimiento de moratorias previsionales y el ingreso de más beneficiarios que incrementaron las erogaciones del sistema (Salamanca Reyes, 2020) son algunos de los factores que profundizaron el desequilibrio del sistema previsional tornándolo no sustentable en el largo plazo.

Además, cuestiones como las continuas demandas de ajuste de los ingresos jubilatorios para reducir la tasa de reemplazo salarial atentan contra los principios de

igualdad y solidaridad (Salamanca Reyes, 2020) ya que responder a estas demandas implica privilegiar a determinados sectores aportantes con salarios más elevados. Es aquí donde se presenta el problema de que el interés particular de los individuos que desean mejorar su futura capacidad económica durante su etapa jubilatoria no encuentra en el sistema de reparto²⁰ una solución que no viole los principios de universalidad y solidaridad que reviste el sistema y por ello se deben recurrir a otras alternativas de cobertura complementaria (Bertín y Rofman, 2021) conforme su estudio del CIPPEC. Es importante señalar que, dentro de los principios de la seguridad social (Etala, 1966) además de la universalidad, la integralidad, la solidaridad y la unidad, se encuentra la subsidiariedad; es decir que no debe existir competencia entre el sistema de seguridad social y las organizaciones privadas (como los seguros de retiro privados), sino que estas instituciones deben procurar acompañarse y producir sinergias positivas (Fuente, 2023).

Tampoco ayudan los antecedentes de la estabilidad jurídica, donde en Argentina abundan modificaciones que reflejan un escaso respeto por las reglas de juego prefijadas (Capello, García Oro, Caullo e Infante, 2020) y siendo el sistema previsional una institución que debe contemplar el largo plazo, la inestabilidad normativa no deja de representar otro punto relevante que acrecienta la intranquilidad de los individuos en cuanto a su futuro previsional. Si bien se han tenido que enfrentar eventos exógenos domésticos e internacionales como crisis económicas, pandemias y hasta guerras, el proceso entrecruzado y zigzagueante del sistema previsional argentino convergen en la necesidad de procurar acciones y soluciones tendientes a mejorar la sustentabilidad previsional a la luz de los problemas económicos, de empleo y demográfico que se presentan (Cardozo, 2020).

El sistema previsional argentino, lejos de presentarse como sostenible, arroja indicadores alarmantes, de acuerdo con lo que revela el índice global de pensiones (Mecer

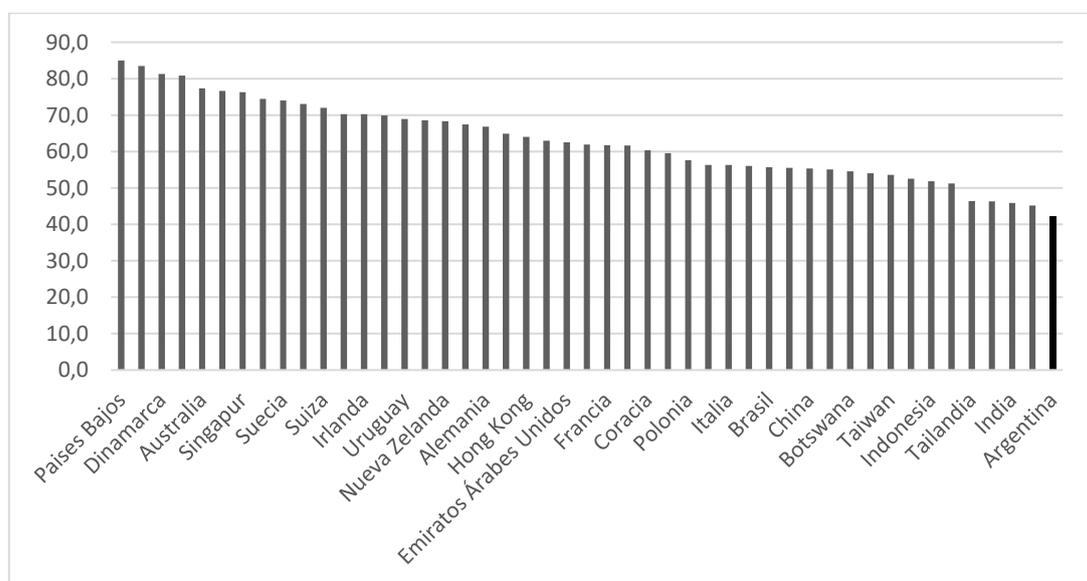
²⁰ Sistema previsional mediante el cual los ingresos por aportaciones de todos los asegurados del sistema, financian los gastos de las prestaciones económicas que se otorgan a los pensionistas. El Sistema de Reparto se basa en un esquema de transferencia intergeneracional, es decir las generaciones activas dan soporte a las jubiladas a cambio del compromiso que cuando alcancen la edad de jubilación, también ellos recibirán pensiones financiadas a través de las aportaciones de los afiliados activos. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2023).

CFA Institute, 2023) donde la Argentina se encuentra última dentro de los 47 países que compara el estudio y que representa alrededor del 64% de la población mundial (Figura 1.7). El informe releva aspectos como la sostenibilidad, la adecuación y la integridad para medir los sistemas de ingresos jubilatorios, el cual lidera los Países Bajos con el valor de índice más alto (85,0), mientras que el sistema jubilatorio de la Argentina obtuvo el valor de índice más bajo (42,3) entre los sistemas de los países analizados. Los datos completos pueden apreciarse en la Tabla Anexa 1.1.

Figura 1.7

Índice global de pensiones.

Entre 47 países. Año 2023



Fuente: elaboración propia a partir de Índice Global de Pensiones (Mercer CFA Institute, 2023).

También es importante subrayar que parte del riesgo de la no sostenibilidad del sistema comprendido en la reforma practicada al sistema previsional argentino radica en el hecho de no haberse realizado previamente un estudio actuarial y financiero de la sostenibilidad el mismo (Mesa-Lago, 2022) y que, además los parámetros de ajuste que originalmente se previeron en un 16% de contribuciones sobre el salario que finalmente se materializaron en un 11%, no se han modificado en más de 30 años desde su

implementación (Bertín y Belliard, 2023) poniendo todo esto en serio riesgo la sostenibilidad del sistema. Asimismo, el desbalance en las arcas públicas originado por el aumento de un sector importante de la población que no realizaron los aportes correspondientes obliga a repensar la estructura de los años de aportes (que en los seguros de retiro representa el premio²¹ del contrato) y de la edad de retiro (Belsanti, 2021) para tratar de recomponer al menos parcialmente la sustentabilidad del sistema.

Cabe señalar que los datos señalados reflejan solo algunos de los principales problemas que conforman una verdadera amenaza multicausal a la sostenibilidad del sistema previsional argentino y representan solo una muestra que explica el motivo de que la jubilación sea uno de los principales problemas que preocupa a los argentinos afectando al 24% del conjunto de la población, según revela el estudio del termómetro psicosocial y económico de junio 2024 (OPSA, 2024). El estado temprano (o medio), en el que se encuentra el proceso de transición demográfica identificado, permite el diseño de estrategias alternativas para fortalecer el sistema previsional (Rofman y Apella, 2021) y de esta forma descomprimir las necesidades de pensiones futuras con recursos que cada vez serán más escasos. La sostenibilidad y nivel de beneficios del sistema previsional, que en Argentina representa un aspecto sumamente relevante para las finanzas del país (Agú, 2017) muestran un riesgo sistemático (Salamanca Reyes, 2020) sin que revelen señales sustentables (Barraud y Devalle, 2022) y ante el potencial colapso del sistema previsional (Olivera, 6 de mayo de 2024) que no se autofinancia (Bertín y Belliard, 2023) los especialistas recomiendan asignar un porcentaje de los ingresos a la constitución de un fondo en un seguro de retiro y que cuanto más tarde se comience, mayor será el esfuerzo económico que deba realizarse. El ahorro previsional voluntario es el que permite obtener mejores ingresos durante la vejez, complementando los beneficios del sistema previsional (Bertín, 2019) siendo los seguros de retiro el instrumento instituido a tal efecto.

²¹ Monto compuesto por la prima pura, más una suma determinada para gastos y utilidad del asegurador, gastos especiales de emisión y de administración (derechos de emisión y recargos administrativos), coeficientes de financiación del pago del premio, comisión del productor y los importes destinados al pago de las tasas, impuestos y contribuciones que grava el contrato y a la operación de seguros. (SSN, 2023).

Los Seguros de Retiro en La Argentina

La actividad aseguradora en la República Argentina se encuentra regulada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), que es el organismo del Ministerio de Economía que controla a los operadores del mercado con el objetivo de proteger a los asegurados²², garantizar el cumplimiento de las legislaciones y regulaciones vigentes y desarrollar un mercado sólido, transparente y eficaz. En cumplimiento de este propósito, la SSN determinó mediante la Resolución N°19.106 (de fecha 24/03/1987) que las entidades que decidan operar en seguros de retiro lo hagan en forma exclusiva para preservar la integridad del patrimonio de la aseguradora en beneficio de los asegurados de este sistema y evitando que la suerte de otros ramos²³ de seguro incida negativamente en el seguro de retiro. La restricción mencionada establece que las empresas aseguradoras²⁴ de la República Argentina que comercializan seguros de retiro deben hacerlo en forma exclusiva con ese único objeto.

De esta manera, los riesgos asociados que conlleva la fase de ahorro previsional como ser el desempleo²⁵, la inflación²⁶, el riesgo financiero²⁷ y el riesgo de longevidad²⁸; pueden ser transferidos a las aseguradoras de retiro, las cuales administran los ahorros de los aportantes (con los riesgos asociados), para luego reintegrar a los beneficiarios²⁹ una renta vitalicia³⁰ (Bertín, 2022). Además, las empresas aseguradoras que operan en el

²² Persona, titular del interés sobre cuyo riesgo se toma el seguro. En el sentido estricto, es la persona sobre la cual recae la cobertura del seguro. (SSN, 2023).

²³ Modalidad o conjunto de modalidades de seguros relativas a riesgos de características o naturaleza semejantes (vida, automóviles, incendio, robo y riesgos similares, responsabilidad civil etc.). Debe tenerse en cuenta que para operar en un determinado ramo la entidad aseguradora debe estar previamente autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. (SSN, 2023).

²⁴ Empresa que asume la cobertura del riesgo, previamente autorizada a operar como tal por la Superintendencia de Seguros de la Nación. (SSN, 2023).

²⁵ Densidad de cotizaciones inferiores a las previstas en la legislación. (Bertín, 2022).

²⁶ Pérdida del poder adquisitivo específico de las prestaciones previsionales. (Bertín, 2022).

²⁷ Rentabilidad y de crédito (posibilidad de impago de los instrumentos financieros). (Bertín, 2022).

²⁸ Se presenta cuando la vida individual supera a la prevista en la tabla de esperanza de vida utilizada para el cálculo del beneficio previsional. (Bertín, 2022).

²⁹ Persona a cuyo favor se toma el seguro. Técnicamente se denomina así a la persona que ostenta el derecho a percibir la prestación indemnizatoria del asegurador. (SSN, 2023).

³⁰ Instrumento diseñado para proporcionar un ingreso futuro que permita incrementar el haber jubilatorio mediante una cobertura a largo plazo gestionando riesgos como: el desconocimiento financiero y la gerencia de las finanzas familiares, la pérdida del empleo, la longevidad y la quiebra. La suma de dinero proveniente de

mercado de seguro de retiro cumplen un rol previsional fundamental, contribuyendo a la generación del ahorro privado previsional a la vez que representa uno de los sectores que más contribuye al financiamiento estatal y al financiamiento de actividades productivas identificadas como tales por el gobierno, de cuyos instrumentos financieros las aseguradoras de retiro deben invertir en forma obligatoria, restringiendo el margen de acción para la libre colocación de las inversiones, dado el control del ente de contralor y de su marco regulatorio (Depetris, 2021) lo cual limita las posibilidades de diversificación de la cartera de inversiones. En gran parte del mundo los gobiernos promueven el desarrollo de esta industria con programas de incentivos y beneficios fiscales (Bertín y Rofman, 2021) dada la conciencia de la necesidad de que un instrumento privado complemente las jubilaciones que son cada vez más restringidas a partir de una creciente demanda de recursos que requiere el constante aumento del financiamiento previsional. Además, los seguros de retiro que promueven el ahorro previsional voluntario permiten canalizar los ahorros particulares en forma eficiente de los individuos que estén dispuestos a realizar voluntariamente aportes y pretendan una mayor calidad de vida durante la vejez afectar la equidad y sustentabilidad del sistema (Bertín y Rofman, 2021) entendiendo esta actividad con un rol complementario y voluntario dentro del tercer pilar del sistema previsional argentino. Una vía futura para mejorar la sustentabilidad fiscal y la eficiencia de la previsión social en Argentina es la combinación de un régimen previsional con programas de ahorro previsional voluntario (Bertín y Rofman, 2021) para de esta manera robustecer las jubilaciones de los individuos y brindar un alivio al sistema jubilatorio estatal.

En el mundo usualmente se emplean dos esquemas para presentar la estructura de los sistemas previsionales, la del Banco Mundial y la de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Mientras que la del Banco Mundial lo subdivide en dos etapas, la primera definida con el sistema de reparto³¹ y la segunda con un beneficio

la renta vitalicia se abonará al asegurado desde la edad de retiro hasta su fallecimiento. (Salamanca Reyes, 2020).

³¹ Sistema en el cual quienes están trabajando pagan impuestos que se entregan a los jubilados, es decir, se reparte la recaudación de los trabajadores entre los jubilados. (Machicado, 2022).

capitalizado; la OCDE lo hace en tres niveles siendo el primero el que representa un alivio a la pobreza, el segundo el que comprende el beneficio contributivo y el tercer pilar es el del ahorro voluntario (Badilla Espinoza, 2023). En ambos casos el seguro de retiro forma parte del último nivel mencionado de la estructura en los sistemas jubilatorios, conforme ambas concepciones.

Cabe señalar el ahorro privado voluntario se canaliza en Argentina principalmente a través de las aseguradoras de retiro. Las compañías que comercializan seguros de vida (solo en el caso que ofrezcan cobertura de ahorro como complemento a la cobertura principal por fallecimiento), las cajas profesionales complementarias correspondientes a cada actividad laboral y los programas administrados por terceros a través de fideicomisos de fondos pensión o como los fondos comunes de inversión con fines de retiro desarrollados a partir de la sanción de la Ley 27.430 (Bertín y Belliard, 2023) representan otros actores que intervienen en menor medida en el ahorro voluntario con fines previsionales, siendo el seguro de retiro el vehículo institucionalizado específicamente para tal fin.

A su vez, resulta imperioso realizar la distinción de que el seguro de retiro no forma parte de la seguridad social y que si bien contribuye (al igual que el sistema previsional) a brindar un beneficio específico para la etapa pasiva que se presenta al finalizar la etapa activa laboral, los seguros de retiro se originan sobre una base contractual y no forma parte de la protección social que puedan devenir de las contingencias laborales (Villa, 2023) cuestión que puede complementarse parcialmente si a la cobertura de retiro sea complementada con adicionales en caso de fallecimiento prematuro o incapacidad. Por su parte, el sistema previsional sí brinda auxilio en el caso de estas contingencias a cualquier aportante del sistema, no obstante, la falta de bases actuariales que sustenten los mismos (Villa, 2023) cuestionan la validez de estos beneficios y su sostenibilidad en el tiempo.

Además, resulta válido subrayar que el futuro de las empresas que conforman la industria de los seguros de retiro depende de las posibilidades de expansión de su capacidad comercial en las operaciones de seguros de retiro dado su objeto exclusivo. La

industria del seguro contribuye fuertemente con el mercado financiero nacional y la economía en general, En este sentido el comunicado sobre el observatorio del mercado argentino de *insurtech* y seguros inclusivos desarrollado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2024) destaca el impulso fundamental del sector asegurador como impulsor del crecimiento económico nacional, fomentando el crecimiento del mercado laboral y fortaleciendo la estabilidad financiera familiar y empresarial. La industria aseguradora conforma uno de los tres grandes inversores institucionales dentro del sistema financiero de la Argentina (Depetris, 2021) representado dentro de los mismos, especial relevancia las carteras originadas a partir de primas de los seguros de vida con ahorro y de los seguros de retiro.

La principal motivación que promueve la realización de esta investigación es el de realizar un aporte no solo a la teoría de la administración en cuanto a la ampliación del conocimiento de las características de la comercialización de este tipo de instrumentos financieros de ahorro, sino también el de detectar los impulsores que favorezcan la difusión de los seguros de retiro, lo que promueve a la vez en una mejora en la calidad de vida de las personas en su etapa pasiva y a la vez proporcionar un alivio en la carga de gastos estatales permitiendo descomprimir (al menos en parte) al sistema previsional argentino.

2. Problema y Preguntas

Existe una preocupación sobre la comercialización de los seguros de retiro en Argentina que resulta inferior a la de otros países comparables de América Latina (como Brasil, Chile, México, Colombia y Uruguay). Al respecto, conforme a la información del Servicio de Estudios de MAPFRE (2023) sobre el mercado asegurador latinoamericano en 2022, la escasa participación del seguro de Retiro en la Argentina comparativamente con la de los países mencionados puede analizarse a partir de varios indicadores (ver Tabla 1.1).

Tabla 1.1

Participación de los seguros de retiro en países seleccionados de América Latina.

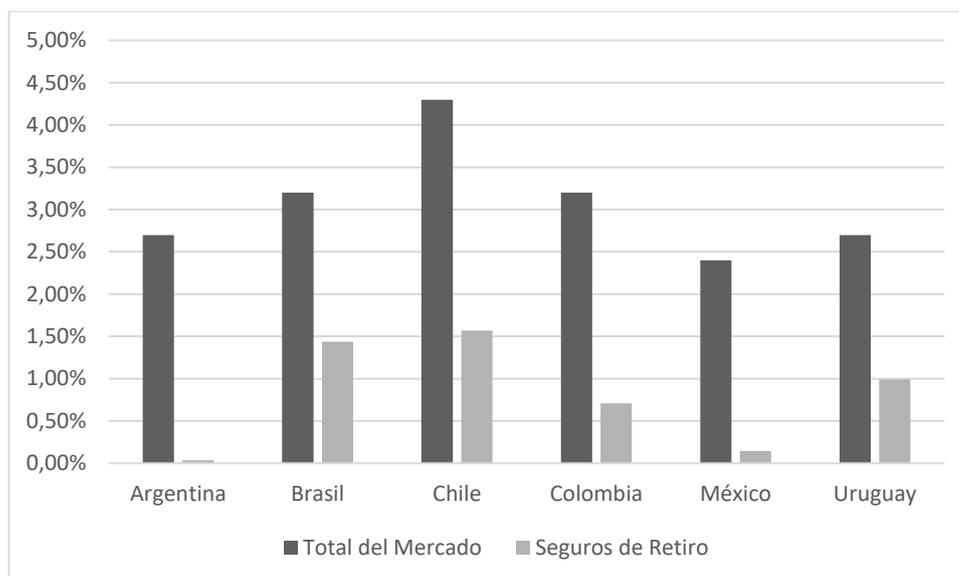
Año 2022

| País | Primas de Seguros | | Primas Sobre el PBI | | Primas de Retiro sobre el Total del Mercado | Población (Millones de personas) | Prima anual por habitante (USD) |
|-----------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| | Total del Mercado | Seguros de Retiro | Total del Mercado | Seguros de Retiro | | | |
| Argentina | 17.563 | 237 | 2,70% | 0,04% | 1,35% | 46,2 | 5,1 |
| Brasil | 60.515 | 27.187 | 3,20% | 1,44% | 44,93% | 215,3 | 126,3 |
| Chile | 13.046 | 4.762 | 4,30% | 1,57% | 36,50% | 19,6 | 242,9 |
| Colombia | 11.098 | 2.462 | 3,20% | 0,71% | 22,19% | 51,9 | 47,4 |
| México | 33.457 | 2.022 | 2,40% | 0,15% | 6,04% | 127,5 | 15,9 |
| Uruguay | 1.965 | 721,1 | 2,70% | 0,99% | 36,70% | 3,4 | 212,1 |
| Promedio | 22.941 | 6.232 | 3,08% | 0,84% | 24,62% | 77,3 | 108,3 |

Fuente: elaboración propia a partir de Servicio de Estudios de MAPFRE (2023).

Cuando se considera en los países seleccionados de la región la participación del sector seguros dentro del PBI de cada nación se observa que en todos los países el total de la industria aseguradora representa entre el 2,4% y el 3,2% del PBI (con la excepción de Chile donde asciende a 4,3%), siendo el caso de Argentina del 2,7%, lo cual se encuentra cercano al promedio de la región. No obstante, al considerar solo los seguros de retiro, se destaca la reducida incidencia de los seguros de retiro en la Argentina puede apreciarse al comparar con el resto de los países de la región seleccionados dado que en la mayoría de los mismos las primas de retiro representan entre un 22% y un 45% de las primas totales de los seguros correspondientes a cada país, con la excepción de México cuya participación de retiro ronda el 6%, pero en Argentina solo el 1,35% de las primas se corresponden a los seguros de retiro. Esto reduce la incidencia de los seguros de Retiro en la Argentina al 0,04%, mientras que, en el resto de los países mencionados en la Tabla 1.1, la producción de los seguros de retiro explica entre el 0,15% y el 1,57% del total del PBI de cada nación (ver Figura 1.8). A su vez, si se considera a la población de cada país, mientras que la prima³² anual promedio por habitante (en dólares estadounidenses) de los países identificados cien dólares anuales per cápita, en Argentina solo corresponde a una producción de poco más de cinco dólares anuales por habitante profundizándose la diferencia de penetración de los seguros de retiro con relación a los otros países identificados de la región.

³² Es el precio del seguro, éste se calcula teniendo en cuenta distintas variables, se realiza una estimación de riesgo y luego define un monto. La prima puede ser fija, siempre se abona la misma cantidad, o variable donde el valor evolucionará a medida que lo haga el riesgo que se está asegurando. (AVIRA, 2023).

Figura 1.8*Participación de primas en el PBI*

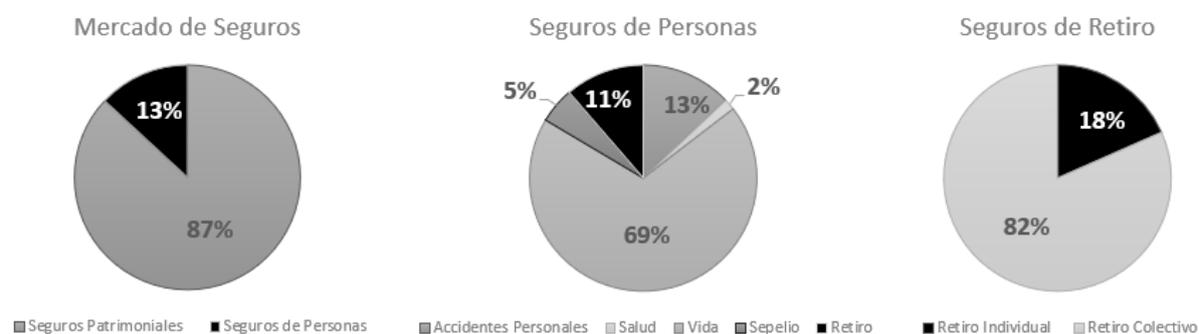
Fuente: elaboración propia a partir de Servicio de Estudios de MAPFRE (2023).

Con respecto específicamente a la producción de los seguros de retiro en la Argentina, es importante destacar que conforme a datos estadísticos al 30 de junio de 2024 de la Superintendencia de Seguros de la Nación (2024a), los seguros de las personas representan el 13% del total de la producción de seguros, dentro de los seguros de las personas los seguros de retiro conforman el 11% y en el conjunto de los seguros de retiro, aquellos que son seguros de retiro individual voluntario significan el 18% del total del mercado de retiro (Figura 1.9) y por consiguiente, de cada \$100 de prima del total de los seguros de retiro solo \$18 provienen de un seguro individual de contratación voluntaria. A su vez si se considera el total del mercado de seguros, de cada \$100 de prima que se emite, únicamente \$0,21 se corresponden a los seguros de retiro individual, correspondiendo el restante a los seguros de retiro colectivo³³.

Figura 1.9*Participación de primas de retiro individual en el mercado asegurador.*

³³ Los seguros colectivos grupales son un tipo de seguro que protege a un grupo de personas con una sola póliza. Este grupo de personas está unido por un interés común, como empleados de una misma empresa o miembros de una organización. (SSN, 2023).

Total del País. Junio 2024



Fuente: elaboración propia a partir de Boletín Estadístico Nro. 151 al 30 de junio de 2024 (SSN, 2024a).

En cuanto a la cantidad de asegurados en retiro individual, según el informe de la Superintendencia de Seguros de la Nación (2024c) al finalizar el año 2023 solo 61.938 personas contaban con una póliza³⁴ vigente de seguros de retiro individual voluntario en el país. Pero esta escasa comercialización que se observa en Argentina ¿A qué obedecen? ¿Inciden el grado de confianza de la población asegurable³⁵ en estos productos, los incentivos fiscales y/o la percepción del riesgo previsional³⁶? ¿Hay una incidencia identificable entre estos factores? ¿Será posible desarrollar una propuesta que favorezca su comercialización?

A partir de estas inquietudes surgen las preguntas “problematizantes” que se enumeran a continuación y que buscan definir los objetivos de la investigación.

Pregunta general: *¿En qué medida inciden la falta de confianza, de incentivos fiscales y de la percepción del riesgo previsional en la escasa difusión de los seguros de retiro en la Argentina?*

³⁴ Instrumento probatorio por excelencia del contrato celebrado entre el Asegurado y el Asegurador. Es aconsejable, antes de celebrarlo, leer todas las cláusulas contenidas en el mismo para tener una información completa de sus términos y condiciones. En él se reflejan las normas que de forma general, particular o especial regulan la relación contractual convenida entre el Asegurador y el Asegurado. (SSN, 2023).

³⁵ Persona o bien que reúne las características predeterminadas para poder ser objeto de la cobertura del seguro. (SSN, 2023).

³⁶ Probabilidad de que el asegurado sobreviva a su previsión de vida. Esto produciría que los fondos acumulados para financiar la pensión del afiliado puedan agotarse. También llamado riesgo de longevidad. (Ministerio de economía y finanzas, 2023).

Pregunta específica: *¿Cuáles son los otros factores que inciden en su comercialización? A partir de los hallazgos de la investigación, ¿Cuáles son las recomendaciones para promover los seguros de retiro?*

3. Objetivos

Objetivo General: Analizar la incidencia de la confianza, los incentivos y el riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

Objetivo específico N°1: Identificar la incidencia de la confianza en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

Objetivo específico N°2: Identificar la incidencia de los incentivos en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

Objetivo específico N°3: Identificar la incidencia del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

Objetivo específico N°4: Identificar otros factores que inciden en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

En forma adicional, en base al cumplimiento de los objetivos planteados y conforme a los hallazgos realizados, se presenta una propuesta de recomendaciones y sugerencias que promuevan la comercialización de los seguros de retiro en la Argentina.

4. Hipótesis

Hipótesis general: *La falta de confianza, de incentivos y de percepción del riesgo previsional inciden en la comercialización de los seguros de retiro en la Argentina.*

La concordancia entre el problema delineado, las preguntas esbozadas los objetivos a cumplir y la hipótesis planteada, se puede verificar en Tabla 1.2 que describe la matriz de consistencia.

Tabla 1.2

Matriz de consistencia

| Problema | Preguntas | Objetivos | Hipótesis |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La preocupación sobre la comercialización de los seguros de retiro en Argentina que resulta inferior a la de otros países comparables de América Latina. | ¿Los seguros de retiro se encuentran poco difundidos en Argentina por la falta de confianza, incentivos y de percepción del riesgo previsional? ¿Cuáles son los otros factores que inciden en su comercialización? | Determinar si existe incidencia de la confianza, de los incentivos y de la percepción del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina. Identificar otros factores que incidan en la comercialización de los seguros de retiro | La falta de confianza, de incentivos y de percepción del riesgo previsional inciden en la comercialización de los seguros de retiro en la Argentina |

Fuente: Elaboración propia.

5. Alcance y Restricciones de la Investigación

Es importante señalar que la investigación realizada se encuentra limitada en su alcance y sujeta a diferentes restricciones, de las cuales se mencionan las identificadas como más relevantes.

Inicialmente se ha de destacar las variables ausentes que hubieran podido ser parte de la investigación, más allá de las que fueron identificadas y agrupadas en las dimensiones de la confianza, los incentivos y el riesgo previsional. Estas variables ausentes pueden relacionarse con contextos, diferencias técnicas del producto, alternativas de inversión y de moneda de contrato, entre muchas otras posibles.

Existe a la vez una limitación geográfica de la investigación donde las características de los datos a relevar se corresponden con las peculiaridades de las normas, asesores, asegurables, productos y aseguradoras de la República Argentina. Asimismo, tanto desde los antecedentes de la investigación como del marco teórico relevado, se señala que se ha privilegiado el material de resaltado por investigaciones recientes de autores principalmente de Hispanoamérica, en especial los estudios provenientes de Argentina y Latinoamérica.

La temporalidad de todo el desarrollo del trabajo de investigación se limita a los años comprendidos entre el 2020 y el 2024, los cuales representan una circunstancia particular para las generaciones que las atraviesan. Principalmente el advenimiento de la pandemia mundial del COVID-19 generada por el virus del coronavirus hacia fines de 2019, produjo un fuerte impacto sanitario, económico y social, dado que la enfermedad conllevó a diferentes

períodos de aislamientos que se aplicaron en distintos países en todo el mundo. Además, a nivel mundial se registraron guerras entre Rusia y Ucrania, así como también entre Israel y un sector de Palestina.

En Argentina se destaca que gran parte de la investigación se realiza en el marco de una alta inestabilidad económica y política, como consecuencia de atravesar un inusual período electoral, junto a elevadas tasas de inflación y altos índices de riesgo país. También los factores climatológicos dispares impactaron en diferentes zonas con inundaciones y especialmente largos periodos de sequía que generaron un fuerte impacto económico en las cosechas, con su consecuente reflejo en los recursos económicos del país y de las personas relacionadas a la actividad rural. A su vez, resulta válido señalar que la investigación se desarrolló en el marco de una restricción cambiaria denominada “cepo cambiario” que representa un límite en la compra de moneda estadounidense de un máximo de 200 dólares para las personas humanas al tipo de cambio oficial, debiendo recurrir a otros tipos de cambios paralelos o financieros si es que se desea realizar una adquisición de mayor moneda extranjera. Para las personas jurídicas las restricciones son similares, con variantes dependiendo de la normativa vigente en cada momento. Es importante señalar que estas limitaciones repercuten en el proceso de toma de decisión de los asegurables a la vez que también restringen la posibilidad de estructurar productos de retiro y ahorro respaldados por inversiones más atractivas para el posible comprador de un seguro de retiro.

Asimismo, otra restricción es que, si bien el seguro de retiro representa una solución colectiva al problema previsional, su compra no resulta de carácter universal, dada las limitaciones del alcance económico, el acceso a los asesores de seguros y el conocimiento financiero básico que debe tenerse para poder realizar la contratación de este producto con plena conciencia de lo que ello implica. Este hecho puede conllevar a sesgos o deformación profesional por parte de los Productores Asesores de Seguros (PAS)³⁷ que son los

³⁷ Persona, habilitada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), que realiza la intermediación entre quien quiere contratar el seguro y la entidad aseguradora. Es el que ejerce la actividad de intermediación

especialistas intervinientes en el proceso de comercialización de los seguros de retiro y que resultan la fuente de información a partir de la cual se relevan los resultados para la investigación. En este sentido es importante señalar que los PAS pueden percibir el problema previsional desde el punto de vista de quién conoce las características de dicha dificultad.

Finalmente se ha optado por el empleo de un léxico que refiere a los términos en masculino genérico clásico, comprendiendo con ello a la inclusión de la totalidad de los géneros.

6. Estructura de la Tesis Doctoral

La tesis está organizada en los siguientes capítulos. Inicialmente se establece el propósito de la investigación, justificando el tema de la investigación, el planteo de los problemas, preguntas objetivos e hipótesis. A su vez se determinan el alcance y las restricciones de la investigación, para finalizar con el aporte al campo del conocimiento que se realiza.

En el capítulo I se aborda el marco teórico, considerando los antecedentes teóricos sobre los seguros de retiro, las dimensiones de la confianza, los incentivos, el riesgo previsional y la comercialización de seguros de retiro. También se abordan las principales teorías clásicas y conductuales del ahorro.

En el segundo capítulo se presenta la metodología de la investigación, el tipo de estudio, los datos a relevar, la población y muestra, la técnica de recolección de datos e instrumentos y la técnica de análisis de datos.

En el capítulo III se tratan las características del perfil de los asegurables, considerando datos como la edad, género, composición familiar, nivel socioeconómico, fuentes de ingreso, estudios formales, grado de conocimiento financiero y previsional, junto a su posición frente al riesgo.

promoviendo la concertación de contratos de seguros, asesorando a las personas o empresas asegurables. (SSN, 2023).

Posteriormente, en el capítulo IV se considera la dimensión confianza, con relación a factores macroeconómicos, las características del seguro y el efecto de la familiaridad al seguro.

En cuanto el capítulo V se enfoca en la dimensión de los incentivos, tratando sobre los diferentes tipos de estímulo, la deducción fiscal, los motivos de ahorro, el dilema del consumo presente y bienestar futuro y la determinación del monto a aportar.

En el capítulo VI se trata sobre la dimensión del riesgo previsional, abordando aspectos como la jubilación mínima, la brecha previsional, la edad de percepción de necesidad de contratar un seguro de retiro, la esperanza de vida y la expectativa de vida.

Seguidamente en el capítulo VII se indaga sobre las características de la comercialización, considerando el factor preponderante en la contratación, el efecto de la pandemia y los tipos de contratación de un seguro de retiro.

Después, en el capítulo VIII se consideran los principales hallazgos de las diferentes dimensiones y las relaciones que se destacan entre las variables relevadas.

Finalmente, en el noveno capítulo se encuentran las conclusiones del trabajo sobre los resultados, la verificación de la hipótesis planteada, la sustentación de los resultados, la comprobación del cumplimiento de los objetivos, las limitaciones de la investigación y el planteo de nuevas líneas de investigación. También en esta sección se detalla la propuesta de valor a partir de las conclusiones del estudio realizado.

Capítulo I. Marco Teórico

1.1 Antecedentes de la Investigación

El análisis de la literatura precedente a la investigación se encuentra segmentada entre los estudios realizados e investigaciones científicas más relevantes y recientes de la región sobre cada temática a abordar. Cabe señalar que cada uno de los apartados de este capítulo se corresponde con el cumplimiento de alguno de los objetivos planteados a fin de identificar el estado del arte en cada aspecto identificado como relevante de para la investigación en base a la problemática planteada.

1.1.1 La Necesidad de los Seguros de Retiro

Los seguros de retiro individual voluntarios son instrumentos financieros que comercializan las aseguradoras a individuos que, a cambio del pago de primas durante su etapa activa, procuran generar un fondo que les permita contratar una renta vitalicia y así complementar su futura jubilación, crearla en forma privada o simplemente generar un ahorro con un destino previsional u otro. La renta vitalicia permite obtener un ingreso futuro mediante una cobertura de largo plazo con el objetivo fundamental de incrementar los haberes jubilatorios (Salamanca Reyes, 2020). Por sus particulares características, la evolución de la industria depende diversos factores que deben ser identificados y analizados. La necesidad de los seguros de retiro es registrada en varios países de América Latina a través de diferentes trabajos de investigación.

Considerando la preocupación por la viabilidad financiera y falta de cobertura del sistema pensional de Colombia, los que se explican en gran parte por el alto grado de informalidad laboral y a la vez por la población envejecida como consecuencia del aumento en la expectativa de vida y de la reducción de la tasa de natalidad, se realizó un análisis descriptivo sobre los determinantes en económicos y sociales del ahorro para el retiro laboral en ese país (Barakat Niño, Mestra Valverde y Rodríguez Estupiñan, 2017). Al respecto se pudo identificar que las personas de género masculino, que se encontraban en pareja, asalariados, con un nivel educativo elevado (universitarios), que tenían mayores

ingresos y eran jefes de hogar son los que más propensión al ahorro para el retiro poseían. También destacaron que la edad tenía una relación negativa, dado que a medida que se incrementaba la edad, las personas eran capaces de producir menos y con ello la capacidad de ahorro disminuía, siendo la edad de entre 25 y 35 años la que más se era propenso al ahorro. Finalmente se recomienda que para incrementar el ahorro para la vejez en la población es necesario reeducar la naturaleza jurídico-social sobre el derecho previsional a toda la población, a la vez que se debe realizar mayor inversión para facilitar el acceso a la educación superior y a la vez implementar políticas tendientes a la reducción de la informalidad laboral.

En su estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario en el Perú, de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020), se identificó que la precaución es la principal motivación al ahorro como respuesta a la incertidumbre en cuanto al futuro cercano en materia de economía. En cuanto a la relación entre las características personales y el comportamiento, los resultados de la encuesta no permitieron establecer una concordancia con el ciclo de vida ni con la diferenciación entre géneros. No obstante, el estudio sí confirma una mayor propensión al ahorro voluntario y al uso de instrumentos del sistema financiero conforme aumentaba el nivel de educación y de la cultura financiera, entendiéndose que estos recursos favorecían una mayor comprensión y capacidad de análisis de las alternativas, lo que generaba una mayor confianza en el sistema. También se encontró una relación positiva directa entre el nivel de ingresos y la probabilidad de ahorro en todos los niveles socioeconómicos.

En búsqueda de los determinantes del ahorro voluntario de los hogares a nivel microeconómico en Chile, se encontró que el conocimiento financiero junto al nivel de educación posee una importancia relevante en la propensión al ahorro, siendo que estas variables se relacionan directamente con el nivel del ingreso (Torres Rojas, 2017). También que la edad del jefe del hogar influye significativamente además de el hecho de poseer deuda bancaria y el conocimiento sobre el sistema previsional chileno. Otra cuestión que señala es que las mujeres poseen una mayor propensión al ahorro que los hombres,

probablemente por su orientación hacia la precaución. Finalmente plantea la utilidad de realizar a futuro una investigación donde se analice la variable de la restricción al crédito bancario y su incidencia en el ahorro. Otro aspecto que no debe descuidarse si se desea incrementar el ahorro previsional voluntario es que se debe prestar atención al medio en el que los aportes son realizados, dado que si los mismos se realizan automáticamente con un descuento en el recibo de haberes descontado directamente por el empleador (por ejemplo), se obtendrán resultados más satisfactorios (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020).

También, buscando identificar los factores que inciden en la planificación financiera y los determinantes para la toma de decisión del retiro en Puerto Rico, se estudió mediante el modelo de ecuaciones estructurales los factores que inciden en la planificación financiera para la preparación del retiro (Figuroa Rivera, 2018). A tal efecto se consideraron factores como las actitudes de los individuos hacia el retiro, la educación financiera³⁸, la presencia de una planificación para el retiro, factores sociales externos e internos, factores demográficos la existencia de metas financieras y el grado de confianza. Como resultado de ese estudio pudo identificar evidencias de la influencia de la educación financiera por sobre el resto de los factores como determinante para una confiada decisión para el retiro.

Procurando analizar los factores que determinan el ahorro voluntario en el sistema de pensiones de México, se realizó un estudio que identifica que la preocupación por los temas relacionados a los ingresos jubilatorios ocurre generalmente a una edad tardía de los trabajadores, cuando en realidad el sistema de pensiones en México requiere que los trabajadores realicen ahorros voluntarios durante toda su vida laboral activa y no solamente en los últimos años de su período laboral (Agüero Rodríguez, 2016). También se revela que se debe tender a una mayor inclusión financiera, ya que el acceso al sistema financiero formal promueve el ahorro voluntario, siendo las personas de sexo femenino las que se encuentran más alejadas del sistema financiero. A su vez, se destaca que la confianza en

³⁸ En referencia a los conocimientos sobre cómo ahorrar o por qué es importante ahorrar para la vejez. (Machicado, 2022).

las instituciones como los bancos y organizaciones de defensa al consumidor incrementan las posibilidades del ahorro previsional. Finalmente se señala que una mayor educación financiera no asegura que exista una mayor propensión al ahorro voluntario, por más que esta formación si le provea mayores recursos económicos y que dependerá de los sesgos particulares que cada persona posea en relación a la toma de decisiones sobre las finanzas personales. En esta misma línea, los resultados de la encuesta sobre los factores que promueven el ahorro voluntario entre los mexicanos realizada por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro [COMSAR] (2016) revela entre otras cuestiones que, si bien gran parte de los trabajadores encuestados afirma estar dispuesto a incrementar sus ahorros previsionales, la mayoría reconoce que no está haciendo nada al respecto.

Asimismo, se identificaron que factores como la rentabilidad, la confianza, la simplicidad, la comunicación y la equidad; los motivarían a ahorrar más para su retiro. Con relación a la previsión para el futuro la encuesta revela que la mayoría de los encuestados piensa vivir en promedio diez años más luego de jubilarse, más de la mitad estima que al jubilarse sus gastos permanecerán iguales y que no podrán mantener su actual nivel de vida y que si bien es poco probable que ocurra, les gustaría jubilarse antes de cumplir los sesenta años. En cuanto a incrementar su ahorro voluntario el 80% afirma que lo haría con el conocimiento de una buena rentabilidad y más confianza en las instituciones que le brinde una mayor seguridad a sus ahorros. También se detectó la necesidad de difundir mayor información y generar más cercanía a los ahorradores para que estos puedan tener más confianza en el sistema.

Cuando analizan los retos y perspectivas de los programas de educación previsional de la región hay una coincidencia en que el principal problema de las pensiones en América Latina es el monto de las pensiones (Vera López, 2019). En este punto remarca que a pesar de los esfuerzos para lograr una mayor concientización de la necesidad de realizar un ahorro voluntario para que sus ingresos previsionales no sean tan magros y hasta que esta acción complementaria sea motivada con incentivos fiscales, las mismas no parecen causar el efecto deseado. Es por ello que se propone trabajar sobre la educación con medidas

tendientes a brindar un mayor acceso a la información previsional y a la capacitación sobre el derecho a la seguridad social. También se destaca la necesidad de que los estímulos fiscales sean realmente atractivos y motiven a realizar ahorros voluntarios, dado que el estado debe tener como meta la de generar condiciones que satisfagan el bienestar de la población y ante el inminente envejecimiento poblacional resulta indispensable que se incentive el ahorro privado a fin de lograr condiciones económicas dignas para la población en su etapa jubilatoria.

En Argentina, las investigaciones abordan tópicos similares. En un estudio sobre el desarrollo del mercado de seguros de personas que profundiza sobre las características del sector de seguros de vida y retiro individual en la Argentina, se concluye que existen varios factores como la conciencia aseguradora y la educación cívica y escolar sobre las cuestiones previsionales resulta fundamental (Mastragostino, 2016). A su vez, se señala que los incentivos fiscales reales con valores actualizados juegan un rol muy importante en la promoción de los productos de vida y retiro. También es de destacar que el sistema previsional argentino brinda una clara oportunidad al sector de retiro, dada la brecha previsional que proporciona y que con el conocimiento adecuado por parte de las personas las podría motivar a la contratación de estos productos. Además, la problemática de la incertidumbre e inestabilidad de la economía que es percibida por la sociedad y en este punto resulta claro que la necesidad de generar confianza y previsibilidad es imprescindible para el desarrollo de la industria. Finalmente es importante mencionar que el canal de venta que ofrece este tipo de productos al mercado son los Productores Asesores de Seguros (PAS), que representan el intermediario comercial adecuado para tal fin toda vez que el asesoramiento para la compra de este tipo de instrumentos es primordial. En este sentido si se desea fortalecer el tercer pilar del sistema previsional (el ahorro privado voluntario), se deben implementar medidas que tiendan al descuento automático masivo y desafectación individual voluntaria, siendo que esta acción supera con creces a los efectos que en este sentido se dan a partir de variables como la educación o el nivel de ingreso (Machicado, 2022). No obstante, esta medida de enrolamiento automático debe ser complementada con

acciones del Estado como incentivos fiscales o tributarios (Machicado, 2022) para promover el ahorro. Paralelamente, Yalangozian, (2024) señala que Gabriela Totaro³⁹ resalta la necesidad de que las personas vayan adquiriendo conocimientos financieros a medida que vayan creciendo, con el objeto de llegar al final de los estudios secundarios con la mayor cantidad de conocimientos sobre el tema para que tengan la menor cantidad errores, ya que cuando las decisiones financieras se adoptan con mayor información, se cometen menos errores, lo que finalmente termina repercutiendo positivamente en la economía del país.

1.1.2 La Confianza Necesaria para Contratar Seguros de Retiro

Las personas construyen redes de confianza a modo de vínculos interpersonales basados en lazos en los cuales las personas arriesgan recursos ante posibles errores, descuidos y malas intenciones de los demás, pero los Estados para que sean democráticos deben estar por encima de las redes de confianza particulares ya que la confianza que acuerda un gobierno con la sociedad genera una de las legitimaciones más fuertes que un gobierno pueda tener (Tilly, 2010).

En los países de Latinoamérica una de las principales fuentes que han debilitado al Estado y ha menguado fuertemente la confianza pública en las instituciones ha sido la corrupción generalizada (Yetano y Castillejos, 2019) provocando que comparativamente con otras regiones del mundo, en América Latina los niveles de confianza son significativamente más bajos (Yetano y Castillejos, 2019) impactando en una falta de credibilidad que afecta a los gobiernos, instituciones y empresas.

En Argentina, al indagar sobre el efecto de la confianza que se requiere en la economía nacional e instituciones para la contratación de un instrumento financiero de largo plazo como los seguros de retiro, resulta ineludible repasar en la historia reciente los principales hechos económicos que han impactado en la población.

En este sentido, es importante destacar que, sintéticamente la Argentina de la década de 1990 fue signada por el plan de convertibilidad de la paridad cambiara 1 peso

³⁹ Psicopedagoga y educadora financiera

argentino = a 1 dólar estadounidense, equilibrio que finalizaría en la crisis del año 2001, produciéndose una importante pérdida de la confianza en todo el sistema financiero de los ahorristas e inversionistas nacionales y extranjeros. Luego devinieron procesos inflacionarios, devaluaciones, el desempleo, controles de precios, fugas de capitales y la pérdida del crédito internacional signaron los siguientes años en materia económica. En este marco la confianza en la economía, en las instituciones y en el sistema en general es la que resulta seriamente afectada, por lo que se torna indispensable lograr una continuidad en el tiempo a las políticas más allá de los vaivenes políticos para otorgar mayor previsibilidad a la economía nacional y recuperar la confianza perdida.

Tampoco favoreció la confianza de los individuos pasibles al ahorro la eliminación de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), que era un sistema mixto donde las administradoras administraban la inversión del capital acumulado a partir del aporte previsional obligatorio de los afiliados, del que deducían una comisión (Balmaceda, 2022). Este hecho se presentó en el marco de la crisis financiera internacional del año 2008, donde Argentina representó el primer caso a nivel mundial en el cual se cerró el régimen privado de jubilaciones en búsqueda de un rol del Estado más presente y se procedió a la reestatización de los fondos de capitalización que estaban en el sector privado (Cardozo, 2020). Al cancelarse este sistema, se volcaron los ahorros individuales que eran administrados por las AFJP a las arcas del ANSES para formar parte del sistema de reparto mediante la Ley N°26.425, también llamada Ley SIPA⁴⁰, la cual a su vez eliminó el beneficio fiscal de los seguros de retiro que implicaba poder deducir del impuesto a las ganancias una parte de los aportes voluntarios que realizaban los asegurados (Barraud y Devalle, 2022) para luego ser restaurado parcialmente recién en el año 2019.

Es importante subrayar que estos procesos de modificaciones previsionales, se dieron en escenarios económicos agitados donde con posterioridad a acciones tendientes a

⁴⁰ Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA): sistema previsional establecido por la Ley 26.425 y administrado por la ANSES (ANSES, 2024a).

una virtual dolarización⁴¹ durante casi una década, devino una devaluación como consecuencia de la crisis del 2001 y la necesidad de generar confianza social en la economía y en las instituciones, resultó más que evidente cuando el mismo ministro de economía solicitó a la gente que mantenga sus ahorros en los bancos y desconociera los rumores de devaluación, la cual fue descartada rotundamente (Fair, 2019). Para agravar esta crisis de credibilidad, después de la crisis orgánica que devino a partir de la imposibilidad de disponer libremente de los ahorros como consecuencia de las restricciones del corralito, extendió la desconfianza social con relación al sistema económico. Aun considerando expresamente las variables confianza política, los valores e ideología política; se debe reconocer que la confianza institucional en la República Argentina se encuentra condicionada por la percepción de la situación socioeconómica (Brussino y Acuña, 2015).

La crisis de confianza en las instituciones financieras de Argentina impacta en las decisiones del día a día en la población y particularmente los bancos deben procurar maximizar la diferencia entre los costos y beneficios, a la vez que deben gestionar los riesgos sin llevar sus reservas a un nivel de vulnerabilidad que provoque una crisis de confianza y con ella un perjuicio a la institución que pueda llegar hasta el cierre de la misma (Salvatierra, 2017). También por el lado de las regulaciones resulta imprescindible reforzar los procedimientos, supervisión y aplicación de las leyes (Salvatierra, 2017) dado los excesos ocurridos en el pasado y las crisis de confianza generadas.

Si bien la literatura académica tradicionalmente muestra a la confianza como un factor clave para el desarrollo de productos financieros (López y Rosas, 2021) y es señalada como uno de los factores determinantes para la contratación de seguros de ahorro (Penna, 2010), la desconfianza puede resultar siendo el verdadero punto ciego de la discusión previsional, ya que la falta de confianza incide negativamente en otros factores que desfavorecen al ahorro y motivan los rescates⁴² de los fondos para atender otras

⁴¹ Reemplazo “de jure” de la moneda nacional por alguna moneda extranjera en sus tres funciones, por una decisión deliberada de política económica (Libman, Ianni y Zack, 2023).

⁴² Monto que percibe el Asegurador en caso de rescindir la póliza y que corresponde al importe de la reserva matemática constituida sobre el riesgo, con las deducciones que correspondan. (SSN, 2023).

necesidades familiares (López y Rosas, 2021) revelando una falta de convencimiento en el sistema.

En los productos financieros de largo plazo, cómo los seguros de retiro, la confianza en la economía, en las instituciones y en que realmente la privación de un gasto presente, que implica el ahorro en procura un beneficio futuro mayor, es una variable claramente a considerar en la toma de decisión de la contratación de este tipo de instrumentos. Como se ha visto no han sido pocos los antecedentes nacionales que fundamentan una falta de confianza en la sociedad ante la percepción de que la Argentina se encuentre condenada a repetir sus propios errores. No obstante, la innecesaria fatalidad de corresponder a una profecía autocumplida, la evolución de las políticas, de la sociedad en su conjunto, el intercambio generacional de gobernantes y gobernados, entre tantas otras variables plantea la necesidad de evaluar este factor condicionante con una mirada hacia el futuro más que en retrospectiva.

Un aspecto más que relevante en la confianza necesaria para incentivar el ahorro en Argentina es la moneda en la que se va a ahorrar. En este sentido es importante destacar que las funciones esenciales de una moneda son la de ser una fuente de valor, la de funcionar como medio de pago y la de ser unidad de medida (Libman, Ianni y Zack, 2023) es decir que tiene que servir para comprar y vender, que se utilice como referencia para conocer el valor de las cosas y que pueda ser empleada para ahorrar. Dado que las personas en este país le otorgan valores en moneda extranjera, como el dólar, a los bienes durables como inmuebles o automóviles y que la incertidumbre que genera la inflación promueva a que se procure ahorrar en otra moneda que no sea el peso, éste en la práctica no satisface las últimas dos características señaladas y por ello la moneda de curso nacional no cumple plenamente con su rol como dinero de una nación.

El problema continúa y el efecto en la actividad aseguradora, también. En este sentido, basta mencionar al artículo sobre inflación, seguro y unidad de valor actualizable, se destaca la fuerte incidencia que posee las fluctuaciones de la economía en el sector asegurador (Rosso, 2024). Si la tasa de interés que logra obtenerse no representa un

resultado positivo en términos reales que permita superar a los efectos de la inflación, esto impactará negativamente en el bienestar de las personas (Tanzi, 2024). Los extremos efectos que la inflación produce en la actividad aseguradora al licuar reservas técnicas⁴³ y reduciendo patrimonios a la vez que atenta a la razonabilidad de las expectativas de los asegurados, terceros y asegurables con relación a las proyecciones de los importes que puedan garantizar desde las aseguradoras (Rosso, 2024).

1.1.3 Los Incentivos a la Contratación de Seguros de Retiro

Las motivaciones, los estímulos e incentivos hacia el ahorro que cada individuo posea son los motores, lo que les dan sentido a las acciones a realizar para tal fin. Los incentivos son altamente importantes en la economía, ya que las acciones personales que se realizan y que tienen impacto en la economía de cada uno son realizadas en base a la motivación de la recompensa percibida que se obtendrá (Pons, 2023). Por ello si las reglas de la economía nacional, que nunca son neutras, no favorecen el ahorro o la inversión, las personas tenderán a consumir, siendo esta no una cuestión de valores sino de incentivos e intereses.

La posibilidad de obtener algún tipo de beneficio fiscal como una deducción en el impuesto a las ganancias, un diferimiento fiscal en el pago del tributo o cualquier otro que en este sentido se implemente, tiene una repercusión en la motivación al ahorro que resulta indispensable indagar. La falta de incentivos significativos presenta una de las limitaciones más importantes en la oferta de los instrumentos que procuran fomentar el ahorro voluntario (Machicado, 2022). Al respecto se aborda lo regulado al respecto en materia impositiva en nuestro país y el efecto que tienen este tipo de incentivos en diferentes países.

En España el artículo de García López (2016) sobre el incentivo fiscal como el mejor estímulo para el ahorro, indaga sobre la importancia de los incentivos fiscales para promover el ahorro para la jubilación y su fundamental importancia en relación con la sostenibilidad del sistema de pensiones español. En este sentido se señala que los

⁴³ Provisión constituida por las entidades Aseguradoras para atender las obligaciones contraídas con sus Asegurados. (AVIRA, 2023).

incentivos fiscales resultan esenciales para motivar el ahorro para la jubilación y señala que para ahorrar para complementar una jubilación estatal que se sabe será magra, no hace falta ser conservador, sino que basta con ser inteligente. También se remarca que el aumento en la expectativa de vida, la informalidad laboral, la desocupación y el exceso de la deuda pública ponen en jaque la sostenibilidad del sistema de pensiones en España, resultando imprescindible fomentar el ahorro y que, a juicio de expertos, las ventajas fiscales son los estímulos más importantes para motivar al ahorro para la jubilación. Además, se destaca que varios especialistas concluyen en que en España la mayoría de los ciudadanos realizan aportes a su plan de pensiones motivados por la desgravación fiscal.

Ante el reto de incentivar el ahorro voluntario, se plantea las tendencias globales, los factores acechan a los sistemas de pensiones y los Incentivos financieros para el ahorro voluntario en diferentes países de Latinoamérica (Tuesta, 20 de mayo de 2016) señalando que globalmente la sostenibilidad de los sistemas de pensiones está condicionada por la reducción de las tasas de fertilidad, el riesgo de longevidad, las limitaciones fiscales y las bajas rentabilidades futuras. A estos factores en los países emergentes se les suman otras variables como la pobreza, el marco institucional, la informalidad laboral y la dificultad para desarrollar sistemas de pensiones sustentadas en los salarios. Al emplear la economía del comportamiento se identifica que dentro de los principales instrumentos para romper la inercia y motivar al ahorro se encuentran una mayor educación financiera, descuentos e incrementos automáticos y la implementación de beneficios financieros.

En México una investigación de sobre el impacto económico y beneficios fiscales del régimen de incorporación fiscal de personas físicas (Rojas Castillo, 2020) señala que el ahorro para el retiro y la contratación de seguros de retiro son acciones que están alcanzados por estos beneficios según el régimen tributario en México y remarca que la suma de estos beneficios por su atractivo para el contribuyente repercute positivamente y fomenta el comportamiento buscado que promueve el ahorro.

En Colombia, se destaca que para incrementar el desarrollo de los seguros de ahorro a largo plazo que procura mejorar sus recursos durante la vejez y que es motorizada

por factores como el crecimiento de la clase media, una mayor educación financiera, un crecimiento de la cultura de la prevención y por la transformación de la demografía, los productos deben necesariamente contar con beneficios fiscales (Hoyo, Tuesta y Llanes, 2014). A tal efecto el llamado tercer pilar de un sistema previsional refiere al ahorro voluntario el cual tiene un interés creciente a nivel global entre los políticos tanto como una forma de ofrecer una cobertura previsional al sector laboral de bajos ingresos que se encuentra en la informalidad, como para aquellos que tienen mayor capacidad de ahorro les ofrezca la oportunidad de compensar las magras jubilaciones estatales del sistema obligatorio y que a la vez para motivar el ahorro voluntario los gobiernos pueden implementar beneficios fiscales en los aportes que se realicen.

Contrariamente a los beneficios señalados, en un estudio sobre la implementación de los incentivos fiscales que ahondar sobre la forma en que América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor (Serebrisky, Margot y Suárez-Alemán, 2016) se destaca que para incrementar el ahorro no debe necesariamente recurrirse al tradicional recurso de implementar estímulos tributarios, sino que se debe fundamentalmente motivar a los individuos y familias creando y fortaleciendo una cultura del ahorro. A su vez se señala que en la historia debe tenerse en cuenta el contexto macroeconómico dado que hay antecedentes de políticas populistas que incentivaron al ahorro a través de beneficios tributarios que fallaron como por ejemplo en México en el año 1989, cuando el país tenía sus precios relativos de los bienes de consumo distorsionados y que por ello los ahorristas prefirieron destinar los recursos al consumo que al ahorro o la inversión.

En Argentina, los aportes de los planes de seguro de retiro privados administrados por entidades sujetas al control de la Superintendencia de Seguros de la Nación, se encuentran (al igual que las primas de los seguros de vida), dentro de los conceptos deducibles del impuesto a las ganancias de la cuarta categoría dentro de las deducciones generales (Coussirat, 2018).

Otro beneficio impositivo particular de la actividad aseguradora en la Argentina, orientado específicamente a lo concerniente a los seguros de personas, incluyendo en estos

últimos a los seguros de vida, retiro y sepelio entre otros se presenta en aquellos seguros que cubran tanto el riesgo de muerte y supervivencia, como los de retiro privado, ante el hecho de que los mismos no se encuentran alcanzados por el Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como también resulta de aplicación la exención para este tipo de coberturas de los Impuestos Internos (Lacha, 2017).

Al considerar las alternativas para el incentivo del ahorro previsional voluntario en Argentina y definir una primera caracterización frente a la legislación tributaria Barraud (2019) define que uno de los objetivos primarios que debe tener un sistema de seguridad social es el de amenizar los niveles de ingresos durante los diferentes ciclos de vida de los individuos, dado que por lo general los recursos económicos se reducen fuertemente durante la vejez al abandonar la etapa activa. En este sentido propone alternativas para estimular en forma institucional el ahorro voluntario previsional en nuestro país y destaca que claramente el principal estímulo puede emanar de un incentivo fiscal. A la vez, señala que las personas humanas que en Argentina tributan el impuesto a las ganancias pueden deducir determinados conceptos entre los cuales se encuentra a partir de 2019 los aportes a planes privados de seguros de retiro. Finalmente, el trabajo propone dos potenciales esquemas de ahorro previsional voluntario que pueden expandirse en la Argentina, el primero consiste en un ahorro previsional estimulado por una deducción del impuesto a las Ganancias y por otro lado propone un esquema de ahorro previsional voluntario impulsado por una bonificación adicional porcentual para aquellos que no contribuyen al impuesto a las ganancias. Además, señala que deben ser considerados los costos y beneficios fiscales de tales medidas, como por ejemplo el incremento de la disponibilidad de financiamiento para el sector público y el crecimiento de la recaudación como consecuencia de un mayor grado de formalidad en los ahorros, entre otros efectos.

Incentivos Fiscales a los Seguros de Retiro en Argentina. Es necesario mencionar que en lo que respecta específicamente a los seguros de retiro, cronológicamente en Argentina, la Ley N°20.628 del Impuesto a las Ganancias permite deducir de la ganancia del año fiscal por los conceptos indicados en el artículo 85, incisos b)

e i) y en el artículo 91 inciso g) (texto ordenado 2019), entre los cuales se encuentran los aportes correspondientes a los planes de seguros de retiro privados administrados por entidades sujetas al control de la SSN (art. 85, inc. i) y los aportes de los empleadores efectuados a planes de seguro de retiro privado y de vida que contemplan cuentas de ahorro administrados por entidades sujetas al control de la Superintendencia de Seguros de la Nación (art. 91, inc. g). Posteriormente con fecha 20 de noviembre de 2008 se sancionó y el día 4 de diciembre de 2008 se promulgó la Ley N°26.425 del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), unificando el régimen previsional y estableciendo que el mismo se financie mediante un sistema de reparto solidario. Al eliminar el régimen de capitalización, los ahorros de los futuros jubilados que integraban las cuentas individuales administradas por las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) pasaron a estar bajo la órbita de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES). Además del impacto más importante en las aseguradoras de retiro, que representa la imposibilidad de seguir comercializando nuevos seguros de renta vitalicia previsional, la ley contempló que se elimine el beneficio fiscal que contemplaba deducir hasta cierto importe del impuesto a las ganancias el monto de las primas pagadas anualmente en los seguros de retiro voluntario. Entendiendo que este efecto colateral que se orientaba a suspender el beneficio fiscal a los aportes voluntarios que antes se podían realizar a las AFJP y que la afectación a la industria de los seguros de retiro voluntario resultó involuntaria, innecesaria y perjudicial para la industria, diferentes asociaciones y representantes del mercado realizaron presentaciones a la Superintendencia de Seguros de la Nación, Secretaría de Finanzas y Ministerio de Economía a fin de obtener la reanudación y actualización de estos beneficios fiscales que permita impulsar la producción de los seguros de retiro y ahorro como ocurre tanto en otros países de la región como en el mundo. De esta forma durante los años 2012 a 2018 la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA) presentó en reiteradas oportunidad el proyecto “Seguro planificado para el retiro - Hoy por mañana” a las autoridades de la SSN

del Ministerio de Economía y de la AFIP⁴⁴, quienes en más de una oportunidad evidenciaron una conformidad con sus lineamientos básicos, a la vez que se extendieron las gestiones tendientes a actualizar las deducciones impositivas correspondientes a los seguros de vida y retiro, realizando presentaciones que sustentan el positivo impacto fiscal que el mencionado proyecto generaría. Sin embargo, no se obtuvieron avances hasta el día 29 de diciembre de 2017 que se publicó en el Boletín Oficial la Ley N°27.430 de reforma en el Impuesto a las Ganancias, que en el artículo 54 incorpora como inciso “j)” del artículo 81 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones), a los aportes correspondientes a los planes de seguro de retiro privados administrados por entidades sujetas al control de la Superintendencia de Seguros de la Nación. Si bien la sanción de esta norma generó una muy buena expectativa, la misma se fue diluyendo en el tiempo en la medida en que la ley no fue reglamentada, por lo que no se definió el importe de las primas que podrían deducirse para los seguros de retiro ni la modalidad en la que este beneficio de diferimiento fiscal pueda capitalizarse. Recién el día 21 de enero de 2019 se publicó en el Boletín Oficial el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°59/2019, el cual no solamente actualizó en más de doce veces los importes máximos a deducir tanto para las coberturas de los seguros de vida y sino que reincorporó este beneficio para los seguros de retiro equiparándolo con los seguros de vida y a la vez prevé un cronograma de futuras actualizaciones en el monto pasible de ser deducido con un importes fijos hasta el período fiscal 2021 inclusive y a partir de allí establece que ese tope se ajusta conforme a un índice denominado Unidad de Valor Tributario (UVT). Luego a través del Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°18/2023, se estableció una actualización del monto máximo a deducir por los conceptos comprendidos en el ahora inciso b) e inciso i) del artículo N°85 de la Ley de Impuesto a las Ganancias para el período fiscal 2022. Después mediante la denominada “Ley bases” se estableció un mecanismo que permite ajustar en forma anual y de manera automática a los importes referidos en el artículo N°85, incisos b) e i), como también el

⁴⁴ Reemplazada por la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA), mediante el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°953/2024, sancionado el 24/10/2024.

artículo N°91, inc. g), como valores máximos a deducir del impuesto a las ganancias, conforme a la variación anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). En el caso de los seguros de retiro, las sucesivas normativas mencionadas representan la efectiva restauración de este beneficio fiscal que estaba suprimido desde fines de 2008 como efecto colateral de la Ley SIPA N°26.425, la cual eliminó a las AFJP (Barraud y Devalle, 2022). El restablecimiento del incentivo fiscal era fuertemente reclamando por la industria aseguradora para poder impulsar la comercialización de los seguros de retiro y así poder fomentar el ahorro privado, asistir al sistema previsional, contribuir con el desarrollo de los mercados de capitales y brindar una mayor cobertura para la población.

Los resultados de la restauración del beneficio fiscal requieren de mayor tiempo de desarrollo, dado que los avatares del país que se sucedieron desde el año 2019 (pandemia, devaluaciones, restricciones financieras, inflación, elecciones y cambio de autoridades), impide un análisis claro de sus efectos. A la vez, la oscilante significancia de los importes máximos a deducir del impuesto a las ganancias, resulta poco atractivo, lo cual atenta con el verdadero sentido del estímulo hacia los asegurados para realizar aportes en función del beneficio fiscal implementado. No obstante, se entiende que la incidencia de este factor debe ser analizada en el futuro ya que con el transcurso del tiempo podrán observarse los reales efectos de la reciente modificación en la normativa.

1.1.4 El Riesgo Previsional en la Contratación de Seguros de Retiro

Toda contratación de un seguro (a menos que exista una normativa que la exija en forma obligatoria), es realizada por individuos que perciben que algo malo puede ocurrirles y por ello buscan protección en una cobertura de seguros, dado que, si la probabilidad de ocurrencia de un siniestro⁴⁵ fuera nula, nadie compraría un seguro para cubrirse de un riesgo inexistente. Lo mismo ocurre con el seguro de retiro, donde las personas prevén que tendrán recursos económicos insuficiente durante su etapa pasiva y por ello deben contratar

⁴⁵ Acontecimiento o hecho previsto en el contrato, cuyo acaecimiento genera la obligación de indemnizar al asegurado. (SSN, 2023).

una cobertura de retiro. En este sentido los individuos asocian el retiro laboral con un estado de pobreza (Belsanti, 2021) siendo este el motivo más claro en significatividad de como las personas perciben el riesgo previsional y, si bien Agú (2017) destaca que durante el período comprendido entre los años 2003 y 2013 se registró una disminución de la pobreza⁴⁶ en los adultos mayores, la percepción de escasez económica sigue siendo asociada a la jubilación.

Llevando al extremo el avance continuo de las ciencias médicas y mientras que se consideran optimistas los avances en la biomedicina para controlar ciertos aspectos del envejecimiento y así lograr una prolongación de la vida, los individuos deben cuestionarse si en verdad la longevidad indefinida se trata de un sueño o puede tornarse una pesadilla (Borafull, 2019) y que a pesar de que el ser humano rechaza la muerte naturalmente, resulta claro que la humanidad no se encuentra preparada en lo absoluto para una existencia terrenal eterna. Mientras que, desde una perspectiva filosófica, Amor Pan (2019) considera que la actual es la última generación mortal de la humanidad, considerando arrogantes, desmesurados e inmorales los planteos que establecen a la búsqueda de una prolongación de la vida y hasta de una longevidad absoluta como la obligación moral de nuestras ciencias médicas. También aprovecha para plantear un sinnúmero de inconvenientes que conlleva la prolongación de la vida en forma indefinida, concluyendo en que la fragilidad del ser humano con sus limitaciones del espacio y del tiempo es precisamente donde radica su grandeza.

El general prusiano Otto von Bismarck (considerado “el padre del estado de bienestar”) creó en 1883 los primeros seguros contra enfermedades, en 1884 el seguro contra accidentes⁴⁷ de trabajo y en 1889 el seguro contra invalidez y vejez (Carpenter, Contreras Cruz, Jiménez Brito, Nava Bolaños y Ramírez López, 2022) y con este último dio

⁴⁶ La fuente de ingresos previsional representó el 60,3% de la disminución de la desigualdad de ingresos entre los hogares conformados por adultos mayores y el 19,3% de la disminución de la desigualdad de la distribución general del ingreso entre el principio y el final de la década. (Agú, 2017).

⁴⁷ Acontecimiento inesperado, repentino e involuntario que pueda ser causa de daños a las personas o a las cosas independientemente de su voluntad. (AVIRA, 2024).

inicio al sistema previsional de reparto con el objeto de colaborar con la sustentabilidad de las personas que ya no estaban en condiciones de trabajar. La motivación de Bismarck se correspondía con razones meramente políticas procurando alejar a los trabajadores de la creciente socialdemocracia (Fernández, 2020). De esta manera se creó una deuda financiera que deberán sustentar las generaciones futuras, dado que los activos de un momento son los que sustentan a los pasivos de ese mismo espacio temporal, con la promesa de que cuando ellos lleguen a su etapa pasiva, serán sustentados de igual forma. En este sentido es importante señalar que en el año que Bismarck creó el sistema de reparto, la expectativa de vida era de 43 años y por eso el mismo era sostenible, cosa que no ocurre con una población envejecida como la actual. Es recién en 1942 cuando William Beveridge en el Reino Unido de la Gran Bretaña concibe el concepto de seguridad social moderno al integrar en un único sistema a la asistencia social, los seguros sociales y las coberturas de seguros de contratación voluntaria (Fernández, 2020).

Cuestionando el funcionamiento del modelo previsional del caso español, Caro Barrera (2019) analiza aspectos de las pensiones, la longevidad y la mortalidad considerando los recursos de planificación financiera a largo plazo. En este sentido, señala que individualmente una persona que tenga un riesgo alto de morir antes de llegar a su etapa pasiva es probable que tenga una propensión al ahorro baja, pero que la misma se vaya incrementando a medida que la esperanza de vida aumente y la probabilidad de que esa persona obtenga su pensión sea mayor. También señala que el riesgo de vivir más de lo esperado (longevidad), debe ser considerado como uno de los principales riesgos a proteger, junto al riesgo de requerir cuidados médicos, los rendimientos financieros y la inflación. Además, destaca que en España uno de cada cuatro adolescentes no tiene conocimientos sobre finanzas, que entre el 25% y el 51% de los jóvenes no le es posible diferenciar el IPC del PBI y que por ello resulta imprescindible una educación financiera temprana para que las personas aprendan a ahorrar, endeudarse e invertir. Al respecto, Rodríguez-Pardo del Castillo (2019) en su artículo sobre la deriva de la longevidad, resalta la magnitud del desafío que la extensión de la expectativa de vida representa para la

sociedad española al punto de prever que para el año 2050 cada 100 ciudadanos en edad de trabajar, habrá 77 personas jubiladas. Este rejuvenecimiento biológico conlleva a numerosas consecuencias sociales, culturales y económicas. También señala que es importante considerar que la supervivencia humana (y también en animales), forma una “meseta” hacia el final de la vida con una clara disminución del ritmo de la mortalidad y por ello afirma que es imprescindible que la industria del seguro revea y actualice sus consideraciones sobre el riesgo de supervivencia, a tal punto que destaca al envejecimiento de la población como el mayor desafío de la sociedad del siglo XXI y que según la Federación Francesa del Seguro se considera que este riesgo es el primero a tener en consideración según el barómetro de riesgos emergentes del año 2019. El riesgo del aumento en la esperanza de vida no solamente afecta a individuos y gobiernos, sino que a la vez también representa un desafío para las aseguradoras de estos riesgos. En atención a esta cuestión, Zarzoso Altemir (2020) brinda una propuesta de solución desde el reaseguro⁴⁸ en España destacando que principalmente debido al avance de la biomedicina la expectativa de vida va a continuar creciendo a nivel mundial y que ese hecho representa un riesgo que debe ser gestionado, toda vez que las personas vivan más allá de lo que se encuentra previsto y estimado actuarialmente, lo que en el caso de las aseguradoras se refleja en el hecho de no tener la suficiente prima para afrontar los compromisos de pago durante la etapa pasiva. En este sentido destaca que al sobreestimar la mortalidad de una población se calculan primas insuficientes para los pagos por supervivencia y a fin de compensar esa exposición propone que las aseguradoras complementen su cobertura con una protección de un reasegurador.

Buscando una solución para el problema previsional en América Latina ante el aumento proporcional de la población de mayor edad como consecuencia del incremento en la expectativa de vida, Berstein, Morales y Puente (2015) analizan los casos de Chile,

⁴⁸ Hecho mediante el cual el asegurador transfiere parte del riesgo asumido al contratar un seguro y por el que recibirá parte del pago que deberá realizar en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El Reaseguro no evita el riesgo, pero resarce al asegurador en la medida de lo convenido, parte del pago que realiza al asegurado por los daños que el siniestro provoca. (SSN, 2023).

Colombia, México y Perú en el que proponen el establecimiento de un seguro de longevidad universal que procure aumentar la eficiencia de los sistemas de pensiones de contribución definida tomando estos cuatro países de forma que apliquen diferentes niveles de cobertura y planteando una cobertura de seguro que abarque al total de la población. En este modelo, las pensiones en edad regular de jubilación también se ven beneficiadas al no tener que financiar el período de longevidad (ya que quedaría cubierto por este seguro). Los sistemas tradicionales de reparto no contemplan las variaciones poblacionales como si las prevén las coberturas de seguro privado, el que mantiene el equilibrio actuarial para el sano sostenimiento del sistema. La propuesta debe contemplar un conjunto de medidas que aborde la problemática en forma integral y que incluya un sistema de financiamiento tripartito entre el Estado, los empleadores y el trabajador con el objeto de que el sistema previsional resultante sea sustentable. Paralelamente y centrándose en los resultados de su estudio de carácter exploratorio sobre la población de los adultos mayores entre los países de América Latina, el artículo para la Revista Cardinals de Manzano y Russo (2019) aborda esta problemática desde una investigación interdisciplinaria sobre el comportamiento demográfico de los países de la región, el cuál revela un crecimiento de los grupos poblacionales más longevos sensiblemente superior al promedio mundial durante los últimos sesenta años. Esta destacada disminución de la mortalidad en la región es atribuible tanto a los progresos de las ciencias médicas como a una mejora en la calidad de vida de la población, la que conlleva una mayor cobertura de los servicios de salud. Este envejecimiento poblacional progresivo y los cambios demográficos que implica, merecen un replanteamiento analítico de las dinámicas poblacionales, políticas y soluciones que se anticipen para darle solución a esta nueva realidad.

Con respecto a las consecuencias sociales del aumento en la expectativa, el estudio de Leal Fernández (2013) sobre las condiciones para el retiro y el desafío de la longevidad en México, analiza las posibilidades las precarias condiciones de retiro en el país azteca ante los cambios que produce el aumento en la esperanza de vida en un marco donde la respuesta social gubernamental se encuentra limitada por la predominancia de las visiones

financieras de las cuentas públicas y presenta el enorme desafío de diseñar un sistema de atención de estas necesidades previsionales que se encuentren a la altura de la estructura demográfica.

Otra propuesta para subsanar esta problemática es la realizada por Larraín, G., Ballesteros y García (2017) cuando formulan una propuesta de seguro para la cuarta edad con el objeto de equilibrar la relación entre la longevidad y las pensiones en el caso chileno. En este trabajo se señala que el sistema previsional chileno, cuya principal falencia es el reducido importe de las pensiones, a la vez no gestiona con eficiencia los riesgos de longevidad ni el que conllevan las crisis económicas. Centrándose en el riesgo de longevidad la propuesta prevé diferenciar a los adultos mayores dentro del período de jubilación, no siendo un número el que diferencie a ambos sino el concepto de la expectativa de vida al momento de la jubilación y de esta forma la primera etapa jubilatoria continuaría solventándose con el ahorro que contempla el sistema actual, mientras que una segunda etapa previsional sería cubierta por un seguro que se sostendría con el pago de una prima específica de los trabajadores activos a una compañía de seguros. De esta forma el estudio prevé un incremento promedio del 24% en los montos de las pensiones con esta cobertura adicional a la vez que destacan que el nivel de sustentabilidad financiera que aporta la propuesta contribuye a un equilibrio del cual carecen los sistemas de reparto puro.

En Argentina según el censo del año 2022 hay 18 personas con 80 años o más por cada 100 personas de entre 50 y 64 años de edad (INDEC, 2023b). La problemática del envejecimiento conlleva la transición demográfica y se dirige ineludiblemente hacia una estructura poblacional en la que las personas de edad avanzada cada vez tengan más participación. Según la metodología establecida por las cuentas nacionales de transferencias, el estudio de Rofman y Apella (2016) simula bajo diferentes escenarios alternativos de cobertura la progresión del gasto en protección social y sus resultados sugieren la necesidad de incrementar esta erogación hasta el 16% del PBI en el año 2050, para que progresivamente se incremente en un guarismo cercano al 24% del PBI en el año 2100. El estudio prevé que a partir del año 2030 comienzan a ser cada vez más crecientes

las exigencias para solventar el sistema previsional al punto que ya no pueda ser financiado en su totalidad por los recursos contributivos de aportes y contribuciones en base a la masa salarial del personal activo, como ocurre en la actualidad. Es importante señalar que los recursos provenientes del sistema actual no resultan suficientes para satisfacer las necesidades de los pasivos (dado que solo el 41,2% de la población activa aporta al sistema), que el auxilio del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) por parte de otras cuentas tributarias no puede continuar indefinidamente y que mantener el equilibrio del sistema previsional debe ser una de las cuestiones prioritarias para la sociedad (Solari, 2014). Esto se agrava con el incremento porcentual de la población mayor en el total, dado que en el año 2010 había una tasa de 4,31 (1 persona activa por cada 0,2316 pasivas) y se prevé que en el año 2050 esta tasa pase a ser de 2,5 (1 persona activa por cada 0,4004 pasivas). Por ello se plantea la necesidad de aumentar el empleo registrado, pero también la de realizar cambios al sistema previsional como la de incrementar gradualmente la edad de acceso a la jubilación para establecer a partir del año 2050 una edad mínima de 68 años para ambos sexos. Estas y otras decisiones a largo plazo deben abordarse con transparencia, comunicación y previsibilidad a fin de que el SIPA sea capaz de cumplir con su fin de protección social.

En el informe sobre la evolución y financiamiento de la previsión social en Argentina, (Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública [ASAP], 2019) se señala que en nuestro país se han ensayado múltiples variantes para dar respuesta a las diferentes falencias financieras que ha sufrido el sistema previsional argentino. Con relación a las Compañías Aseguradoras de Retiro, se señala su participación a partir la Ley N°24.241 (publicada en el Boletín Oficial el 18 de octubre de 1993), que estableció el régimen de capitalización y que preveía que luego de haber acumulado un fondo en una Administradora de Fondos de Jubilaciones y pensiones (AFJP) los aportantes podían contratar con el importe acumulado un seguro de rentas vitalicias en una aseguradora de Retiro, no obstante la reforma establecida por la Ley N°26.425 de Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) eliminó la participación del sector privado en la gestión.

También remarcan la constante tensión que sufre el sistema previsional argentino y que a pesar de ser un derecho instituido por la Constitución Nacional Argentina y en la legislación correspondiente, el Estado queda limitado en el cumplimiento conforme a las restricciones económicas, políticas y sociales en forma permanente; a la vez que las necesidades de financiamiento ajenas al sistema previsional han comprometido sus recursos en reiteradas oportunidades. Estos recursos que alimentan al sistema previsional continúan dependiendo de las contribuciones del mercado laboral, en el que el Estado cumple un rol redistributivo. Otra cuestión que aborda el informe de ASAP (2019) es que ante el aumento en la expectativa de vida se debe analizar la edad de retiro y generar políticas que tiendan a incrementar el empleo registrado, así como la de favorecer el empleo de las mujeres y los jóvenes para procurar un sistema previsional sustentable. Finalmente se señala que las restricciones del presente no deben impedir que se piense a largo plazo y que permita definir una visión estratégica para solucionar los problemas de financiamiento presentes y futuros del sistema previsional en forma permanente.

El riesgo que genera una expectativa de vida prolongada no siempre es percibido por el general de la población, es necesario que políticas claras y una adecuada educación financiera, previsional y hacia la conciencia aseguradora sean implementadas a fin de poder impulsar un mercado tendiente a brindar una solución al perjuicio multifactorial que sufre el sistema previsional y que para su propia sustentabilidad requiere de un desarrollo suficiente que le permita atomizar los riesgos.

1.1.5 Las Intermediarios en la Comercialización de los Seguros de Retiro

La actividad del Productor Asesor de Seguros (PAS) es la de la comercialización y asesoramiento profesional de los seguros en la República Argentina. Esta actividad se encuentra regida por la Ley N°22.400 del 11/02/1981, la cual regula la actividad de intermediación de contratos de seguros en todo el territorio de la República Argentina, en conjunto con la Ley N°20.091 de fecha 11/01/1973, que regula a las entidades aseguradoras y de las normas que establezca la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN). Además, este organismo es el que otorga una matrícula habilitante a cada PAS para

que ejerza su actividad a partir de que estos superen con éxito las capacitaciones y evaluaciones que se les planteen, a la vez de tener que realizar capacitaciones periódicas y permanentes para mantener la posibilidad de continuar realizando su actividad comercial en el mercado de seguros. El PAS es la persona capacitada y habilitada para asesorar al asegurable, es decir al futuro comprador de una cobertura de seguros, en cuanto el producto adecuado que mejor se adapte a sus necesidades.

La Ley N°22.400 que regula la intermediación y la promoción de la concertación de contratos de seguros dentro del ámbito nacional, en su artículo segundo establece que la intermediación de seguros puede ser realizar por un Productor Asesor de Seguros (PAS) directo o como un Productor Asesor Organizador, que es el PAS que agrupa a cuatro o más productores asesores de seguros. Asimismo, la citada norma establece que el PAS, entre muchas otras obligaciones, tiene la obligación de: gestionar las operaciones de seguros, asesorar al asegurado a los fines de la cobertura más adecuada, ilustrar al asegurado o interesado sobre las cláusulas del contrato, asesorar al asegurado durante la vigencia⁴⁹ del contrato acerca de sus derechos, cargas y obligaciones; actuando en todo momento con diligencia y buena fe (Compiani, 2022) conforme lo establecen los artículos 10 y 12 de la Ley N°22.400 y sus reglamentaciones (Resolución de la SSN N°38.708/14, el Reglamento para la actividad aseguradora y la Resolución de la SSN N°24.828/96, que reglamenta la actividad de los productores).

El Productor Asesor de Seguros intermedia en la concertación de contratos de seguros, en una función de asesoramiento a los asegurables (Compiani, 2022) por la que recibe como contraprestación el pago de una comisión que es abonada por la Compañía Aseguradora. Además, el PAS representa a un auxiliar de la actividad del seguro, desempeñando un rol doble en el que combina el asesoramiento a los asegurables y la concertación del contrato de seguros⁵⁰ (Torres Cavallo y Sánchez, 2017). Al analizar la

⁴⁹ Plazo durante el cual el contrato está en vigor y el Asegurado se encuentra cubierto. (SN, 2023).

⁵⁰ Acuerdo por el cual el asegurador se obliga, mediante el pago de una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto. El documento probatorio por excelencia del contrato de seguros es la "Póliza de Seguro" emitida por el asegurador, pero tratándose de un contrato

actividad de los Productores Asesores de Seguros y su representatividad, Waldo (2010) señala que el PAS en su acción de intermediación representa a la Compañía de Seguros como parte de la cadena de comercialización en la venta de productos de seguros.

Corresponde aclarar que, si bien las únicas personas autorizadas para intermediar en seguros son los PAS matriculados en la SSN, alternativamente en el mercado asegurador existe una figura denominada “agente institorio”, el cual es una persona jurídica que representa un auxiliar de la actividad aseguradora que actúa en nombre del asegurador y por mandato del mismo. No obstante, es importante señalar que esta figura posee una intervención extremadamente inusual en seguros de comercialización individual y prácticamente nula su participación en la venta de coberturas como la del seguro de retiro individual voluntario, representando solo el 0,7% de la venta de Retiro, según el Informe sobre Canales de Venta de las Entidades Aseguradoras - Ejercicio Económico 2023 de la Superintendencia de Seguros de Nación (2024d) dada las características de esta cobertura y lo imprescindible del asesoramiento personal y profesional para su comercialización.

Asimismo, el avance de la tecnología y de los medios digitales de comercialización no han generado hasta la fecha un impacto relevante en la venta de este tipo de productos y las consultas de interesados que son captados en la web o redes sociales, se complementan inevitablemente con el asesoramiento de un PAS quién es el que puede efectivamente concretar la venta de un seguro de retiro.

Por todo ello, es posible afirmar que los productores asesores de seguros que comercializan seguros de retiro en la Argentina son los profesionales idóneos y con el conocimiento necesario para describir responder a los interrogantes que se planteen con el objeto de investigar y analizar las características y factores relevantes dentro del proceso de comercialización de los seguros de retiro.

consensual (queda perfeccionado por el mero consentimiento de las partes) los derechos y obligaciones recíprocos del asegurador y asegurado, empiezan desde que se ha celebrado la convención, aún antes de emitirse la Póliza. (SSN, 2023).

1.1.6 Las Características de la Comercialización de los Seguros de Retiro

Al analizar las metodologías empleadas en la comercialización de productos financieros como los seguros de ahorro y de retiro, los cuales no solo representan intangibles, sino que a la vez se adoptan en escenarios de incerteza ante la imprevisibilidad de un beneficio futuro, es posible identificar el empleo de técnicas de cierre de neuro ventas aplicadas a la venta como herramientas, las cuales favorecen la identificación de las preferencias y expectativas de los clientes, lo que permite una mejor gestión de ventas. A su vez es de destacar que la aplicación de estas técnicas no solo mejora la relación con los clientes, sino que a la vez favorecen la percepción positiva de la calidad del servicio a partir de la identificación de patrones de comportamiento del consumidor y del mercado, lo que repercute en una mejora trascendental para las empresas financieras, sus trabajadores y sus clientes.

En España, el trabajo de Garcia Riera (2016) busca aplicar la psicología a la empresa aseguradora de Barcelona y señala el aporte que puede realizar esta disciplina a la hora de comprender el comportamiento del individuo, deviniendo en un recurso de gran utilidad para las entidades aseguradoras en el actual modelo de mercado. A tal efecto señala que a partir de estudios que indican que aproximadamente el 85% de las decisiones se toman de manera subconsciente, es importante reconocer la utilidad de las técnicas de neuromarketing como tecnología para identificar la actividad neuronal de los consumidores y utilizar esta información como beneficios en mercadotecnia a partir de la generación de emociones positivas y duraderas en los consumidores. Finalmente concluye en la existencia de un déficit en el uso de las herramientas de la psicología en el ámbito de los seguros y atribuye el mismo a la responsabilidad del sector asegurador, del cual no avizora garantías de gestiones comerciales exitosas si en las mismas no se contemplan estas técnicas que procuran comprender la génesis de los procesos mentales que reflejan las necesidades y predicen las acciones de los asegurados.

En su estudio sobre la relación de la publicidad a través de la campaña "Todo va a estar bien" de una aseguradora de Perú en los alumnos de la Facultad de Comunicaciones

de la Universidad de Ciencias y Artes de América Latina, Venegas Gandolfo (2018) realiza un enfoque cuantitativo para identificar las etapas del neuromarketing en los elementos de la mencionada publicidad. Conforme a lo relevado, el autor destaca que el uso prudente de las emociones para lograr la atracción del público es un elemento altamente efectivo. En particular señala la utilidad del humor y especialmente del humor negro como *drivers* comerciales relevantes, los que a la vez generan un gran efecto de recordación e identificación de la marca en el público destinatario de la investigación, creando la atracción y provocando efectos en la emoción. También señala la importancia del conocimiento y uso del neuromarketing para identificar las conductas, actitudes y comportamientos humanos.

Procurando analizar e incentivar la cultura del ahorro para la vejez para trabajadores con ingresos en Bogotá, Sierra Malagón (2018) realiza una investigación enfocada en las percepciones y necesidades de acumular recursos económicos para la vejez y en las estrategias para motivar la conducta del ahorro, basadas en conceptos y técnicas propias del marketing social. Conforme a lo observado, destaca la importancia de vencer las barreras conductuales que obstaculizan tanto el hábito como la acción de ahorro, a la vez que señala la importancia de concientizar sobre la necesidad del ahorro a futuro y de posicionar al ahorro para la vejez como un concepto relevante dentro de las finanzas personales. Para lograr esto, la autora propone fortalecer la educación financiera, ejecutar la estrategia de las "7 P" del marketing social y el empleo del neuromarketing. Con respecto a esto último destaca que la aplicación de las técnicas del neuromarketing en el mercadeo social contribuirá a la modificación de los hábitos a la vez que favorece la conformación de la cultura del ahorro para la vejez. Finalmente señala que la evidencia indica que los seres humanos somos irracionales y por ello resalta la importancia del empleo del neuromarketing que se orienta a la economía conductual, por sobre las técnicas concordantes con la economía racional.

En Argentina no existe obligación alguna para que las personas para contratar una póliza de seguro de retiro, por lo que las aseguradoras que operan en el mercado tienen la necesidad de diseñar productos atractivos, otorgando beneficios y rendimientos excedentes

por encima de los valores garantizados (como el interés técnico⁵¹), que establece la normativa a fin de captar más asegurados (Barraud y Devalle, 2022). La comercialización específica de los seguros de retiro no se encuentra particularmente regulada (Barraud y Devalle, 2022) y no se observa una competencia acentuada entre las aseguradoras, siendo que todas se enfocan más a la captación de nuevos asegurados que a la competencia entre ellas.

En síntesis, en los antecedentes a la investigación sobre los seguros de retiro individual se destaca que los diferentes autores relevados indagaron sobre la problemática de cómo resolver el problema previsional con estos instrumentos de seguro. En este sentido consideraron las características del perfil de los asegurables como sus factores etarios, de género y demográficos. Asimismo, se indagó sobre su nivel socioeconómico, sus fuentes de ingresos y nivel de endeudamiento. Además, se identificó la relevancia de los niveles de educación formal, financiera y previsional. También se resaltó la importancia del nivel de confianza en los seguros de retiro, en el sistema asegurador en general y en la economía nacional. A su vez, destacaron el trascendente rol de los incentivos fiscales, la conciencia aseguradora, los diferentes esquemas de motivación a los asegurables, la incertidumbre económica, financiera y previsional. La preocupación por el riesgo previsional comprende investigaciones que incluyen temas como la edad del ingreso de los trabajadores al sistema, el alto grado de informalidad y a la vez por las consecuencias del sistema previsional estatal del envejecimiento de la población como consecuencia del aumento en la expectativa de vida y de la reducción de la tasa de natalidad. Además, se consideró la propensión al riesgo y a la compra de este tipo de productos, donde se resaltó la relevancia de la intervención del asesor de seguros para la compra de este tipo de instrumentos.

En cuanto a los antecedentes sobre los trabajos sobre la dimensión confianza, se señala como muy relevante para la contratación de un instrumento financiero de largo plazo como los seguros de retiro. En este sentido se destaca que para lograr esa confianza es

⁵¹ Porcentaje mínimo de rentabilidad que un asegurador garantiza en las bases técnicas de cada modalidad del seguro de vida. (AVIRA, 2023).

necesario dar continuidad en el tiempo a las políticas estatales, más allá de los avatares políticos y los errores gubernamentales del pasado, para así poder otorgar mayor previsibilidad a la economía nacional. Asimismo, se identificó la relevancia de la moneda en la que se va a invertir a fin de incentivar el ahorro. También se indagó sobre los efectos colaterales de la crisis del año 2001, la cual extendió la desconfianza social con relación al sistema económico, dado que este tipo de eventos incide en la percepción de los ahorristas volcándolos a procurar refugio en monedas más confiables, como el dólar estadounidense, aun cuando los ahorros en pesos sean más rentables (Corso y Sangiácomo, 2023). Esto profundizó la crisis de confianza en las instituciones financieras impacta en las decisiones del día a día en la población. Por ello se señala que deben existir mayores regulaciones, para limitar la vulnerabilidad de los sistemas financieros y así promover la confianza en las instituciones bancarias y aseguradoras.

Con relación a las investigaciones anteriormente realizadas que exploran sobre la dimensión de los incentivos para realizar un ahorro previsional a través de un seguro de retiro, se señala que los autores relevados destacan la necesidad de que exista una motivación en especial hacia la recompensa que se percibe que se obtendrá a partir del ahorro generado. Al respecto se destaca que si las condiciones de la economía nacional no favorecen el ahorro (o la inversión), las personas tenderán al consumo a menos que exista un incentivo, siendo esta no una cuestión de valores o de ser más o menos conservador, sino más bien de inteligencia en base intereses e incentivos que se presenten. Con respecto al mejor incentivo para el ahorro, la mayoría de las investigaciones relevadas destacan al incentivo fiscal como el mejor estímulo para el ahorro. Contrariamente a ello, algunos autores señalan que los incentivos deben traducirse en una mayor cultura del ahorro y no solo limitarse a los beneficios fiscales. Para ello es fundamental acompañar los estímulos a las diferentes etapas del ciclo de vida de los individuos que se desea motivar al ahorro. Por otra parte, algunos trabajos señalan que los aportes al ahorro y sus actualizaciones deben ser automáticas, no debiendo perderse de vista el adaptar el incentivo a la capacidad económica de los ahorristas.

Al indagar sobre las investigaciones previas que profundizan sobre el riesgo previsional, se destaca que este no resulta ser fácilmente percibido por la población hasta el momento de la cercanía a su etapa jubilatoria, donde es poco lo que puede realizarse para mejorar su situación económica, ya que los instrumentos adecuados como el seguro de retiro no permiten en ese breve plazo lograr un ahorro que permita mejorar sus ingresos jubilatorios, transformando una ansiada sobrevida en una pesadilla. El envejecimiento de la población, también denominado “invierno demográfico”, requieren un replanteamiento de las políticas y soluciones públicas y privadas para que los individuos puedan acceder a una calidad de vida económicamente digna al jubilarse. Los autores relevados señalan que el aumento en la esperanza de vida desafía la capacidad de respuesta de los gobiernos, que poseen una visión financiera de las cuentas públicas e implica la necesidad de adaptarse a esta nueva realidad, lo que conlleva a un replanteo de las medidas para favorecer el empleo registrado en especial de mujeres y de jóvenes, así como también el de considerar las edades y requisitos para acceder a los beneficios jubilatorios. Asimismo, se señala que el cambio demográfico no solo afecta a individuos y gobiernos, sino que también incide sobre las aseguradoras de estos riesgos.

Con respecto al uso de estrategias de comercialización para favorecer la decisión de compra de seguros se resalta la importancia que tiene el uso de las técnicas de neuroventas para interpretar la mente del consumidor y así poder encontrar las actitudes, conductas y comportamientos que predicen y favorecen la compra, a la vez que es destacable el uso medido de las emociones para capturar la atención del consumidor y concretar la compra. También que a partir de la información obtenida se deben comprender los factores que inciden en el proceso de compra de cada bien o servicio en articular y se destaca que, en el caso de los seguros, el consumidor primero identifica su propia necesidad, luego procura mayor información sobre las soluciones posibles, para finalmente evaluar las alternativas que definan la compra, la cual continua y renovación conforme al grado de satisfacción que posea en la poscompra. A su vez, es importante señalar que en el ámbito específico de los seguros existe una falencia importante de herramientas de la

psicología que permitan comprender mejor la mente de los asegurados y sus conductas, por lo que las técnicas y herramientas provenientes del neuromarketing resultan fundamentales para poder identificar los factores intervinientes en las decisiones subconscientes que intervienen en aproximadamente el 85% de las acciones de compra (Penna, 2021). En los estudios relacionados al empleo de técnicas de marketing y neuromarketing a la comercialización de productos financieros se señala que la aplicación comercial de técnicas derivadas de las neurociencias no solo permite una gestión de ventas más eficiente a partir de una identificación de las necesidades, preferencias, expectativas y patrón de comportamiento de los consumidores, sino que además mejora la relación con los clientes gracias al favorecimiento de la percepción positiva del bien o servicio. En particular, sobre las estrategias comerciales para incentivar el ahorro para la vejez, se ha encontrado la necesidad de atravesar las barreras de conducta que impiden la generación de hábitos de ahorro y el reconocimiento de la importancia e impacto de estas acciones para las finanzas individuales. Al identificar la preponderancia de las decisiones irracionales, resulta evidente que la educación financiera resulta insuficiente para incentivar un comportamiento que contemple un ahorro voluntario consiente y constante, por lo que el empleo de técnicas de neuromarketing orientado a la economía conductual, resultando superior a las estrategias de marketing tradicionales contempladas en la economía tradicional.

1.2 Teorías Clásicas del Ahorro

El sencillo hecho de separar en forma voluntaria parte de los ingresos para usarlos en futuro con el fin de poder utilizarlo en el futuro ante un hecho inesperado, contingencia o para cuando se estime que no se tendrán los ingresos de los que se gozan en el presente, en la práctica no resulta una actividad tan sencilla, dado los múltiples factores intervinientes en la decisión y ejecución del ahorro (Penna, 2020). Es en atención a la firme creencia de la relevancia de esta problemática común al ser humano que diversos autores han tratado el tema desde diferentes ópticas.

De la revisión bibliográfica realizada, se han seleccionado las principales teorías que abordan el tema del ahorro, tomando como base central un enfoque sobre el ahorro

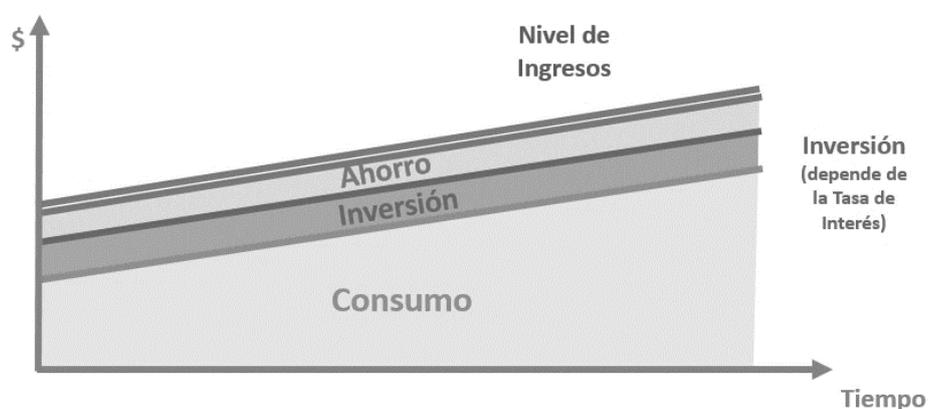
previsional voluntario, a partir de las perspectivas de las investigaciones recientes realizadas principalmente en América Latina y también en España, por autores cuyas tesis y trabajos se centren en esta cuestión en procura de realizar aportes al problema planteado y por ello se configuran como los antecedentes adecuados para la investigación y son los que se abordan a continuación.

1.2.1 Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero

Al abordar la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de Keynes (1936) se puede encontrar una serie de descripciones en el comportamiento del consumido a la hora de realizar acciones tendientes al ahorro, al que este mismo autor explicita que existe un consenso mundial en que el mismo alude al excedente entre el ingreso y el consumo. La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, cuestionó el hecho de que la tasa de interés era la que definía la propensión al ahorro, demostrando en 1936 que es realmente el ingreso el que define el ahorro, a partir la identificación de una relación positiva entre ambas variables (Figura 1.10). También para Keynes el ahorro y la inversión conformaban dos actos independientes que eran realizados por individuos disímiles y que consideraba que el ahorro dependía más del nivel del ingreso que de la tasa de interés, siendo secundaria a la influencia a corto plazo de la tasa de interés en el gasto individual sobre una renta determinada.

Figura 1.10

Esquema de la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero



Fuente: elaboración propia.

La relación funcional entre el ingreso y el consumo, la cual se mide por la propensión marginal al consumo (García Bianchi, A., Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) y este comportamiento obedece tanto a factores objetivos como subjetivos, entre los cuales se destacan la incidencia del ingreso corriente por sobre los demás factores. Esta teoría indica que, a menos que existan modificaciones de otros factores, a medida que el ingreso se incrementa aumentará también el consumo y el ahorro (aunque no necesariamente en la misma medida). A su vez, se advierte que esta teoría no contempla con eficiencia la incidencia de la previsión sobre el ingreso futuro que ejerce en las elecciones intertemporales de ahorro y consumo (García Bianchi, A., Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). En la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, se señalan las ocho principales circunstancias subjetivas de las que depende el comportamiento con relación al consumo como ser la previsión ante contingencias inesperadas, enfrentar los costos de la vejez y de la educación de la familia, aprovechar los beneficios del interés para lograr un consumo futuro mayor, aumentar gradualmente los gastos, financiar la independencia, fines especulativos o de negocios, acumular riqueza y la avaricia (Hernández-Chuliá, 2020). También Keynes (1936) expone los motivos del desahorro (cuando el consumo excede al ingreso), como ser el placer, la generosidad, la imprevisión, los errores, la ostentación y la extravagancia.

1.2.2 Teoría del Ciclo de Vida

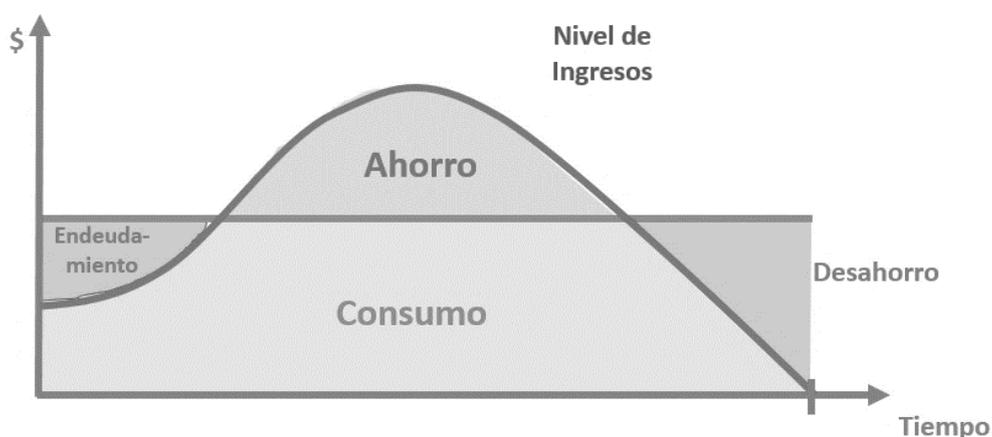
La teoría del ciclo de vida de Modigliani y Brumberg (1954) infiere la búsqueda por parte de los consumidores de la estabilidad de su nivel de ingreso durante el transcurso de su vida, lo que implica necesariamente la conformación de un ahorro durante su etapa activa laboral para poder disponer luego de esos recursos durante su etapa jubilatoria. El planteo de Franco Modigliani⁵² sobre que los individuos desarrollan un nivel de consumo inferior a lo que su poder adquisitivo durante su etapa laboral con miras a poder disponer de

⁵² Ganador del Premio Nóbel de Economía en 1985.

esos recursos durante su vejez, no es otra cosa que una gestión del ahorro para su jubilación. De esta manera, Modigliani identificó que los individuos gestionaban su consumo y ahorro en forma de distribución equitativa a lo largo de sus vidas, acumulando riqueza durante su vida laboral para poder generar un ahorro que pueda ser utilizado durante su etapa de vejez (Figura 1.11).

Figura 1.11

Esquema de la teoría del ciclo de vida



Fuente: elaboración propia.

La teoría del ciclo de vida puede entenderse como un modelo de optimización intertemporal (Torres Rojas, 2017) en el cual las personas procuran suavizar su comportamiento como consumidores mediante instrumentos como el ahorro y el desahorro dada la variabilidad del ingreso durante sus años de vida. En este sentido, ese ahorro posibilita la transferencia de recursos desde las etapas de ingresos elevados hacia los períodos de merma en los ingresos, direccionando de la manera que entienda más eficiente a fin de no quedarse sin recursos durante la vejez (Torres Rojas, 2017) y supone la cancelación de la herencia, pues el individuo al finalizar su existencia consume todos sus ahorros. Es destacable que más de treinta años después de la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de Keynes, Modigliani indague sobre el consumo y llegue a la conclusión de que el ahorro es fundamentalmente determinado por los factores demográficos que intervienen en la economía y que en 1986 al publicar su teoría sobre el

ciclo de vida, el ahorro individual y la riqueza de las naciones, se centra en la función de ahorro individual y señala al ciclo de vida como un modelo para optimizar el gasto o maximizar la utilidad a partir de un determinado nivel de ingreso de las personas a lo largo del transcurso de su vida. De esta forma Modigliani afirma que los individuos planean su consumo durante los años de vida productiva en la que generan ingresos a fin de poder mantener el nivel de consumo en sus años de anciano, donde no pueden generar ingresos. Ante un escenario de planificación delimitado por la vida del individuo, las decisiones de ahorro de los individuos son la consecuencia de su deseo de consumir en forma distribuida a lo largo de su vida, a pesar del conocimiento de que la generación de ingresos no será homogénea, empleando de esta forma al ahorro como un instrumento para suavizar el consumo (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). Entonces, cuando el individuo es joven y sus ingresos son inferiores a sus necesidades de consumo recurre al endeudamiento, luego cuando sus ingresos superan a su deseo de consumo, paga sus deudas y ahorra para la vejez, donde forzosamente debe emplear sus recursos ahorrados anteriormente para satisfacer su consumo en esta etapa en la que no genera ingresos (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) gestionando así su flujo de dinero a lo largo de su vida.

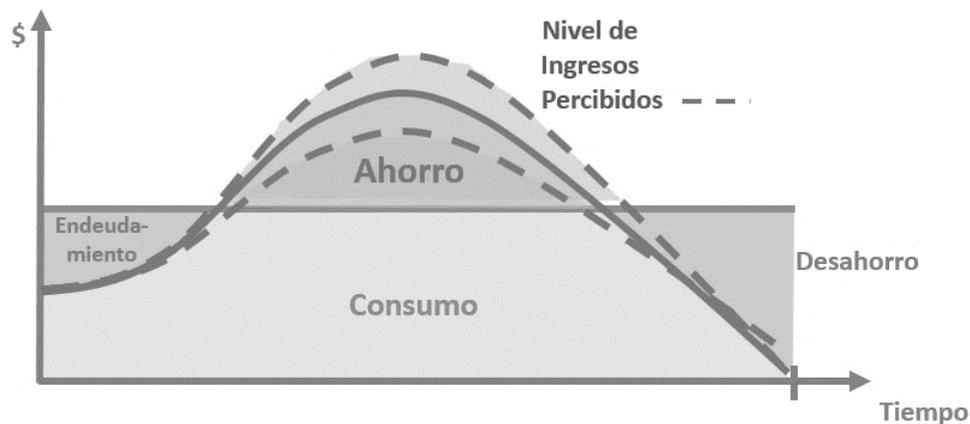
1.2.3 Teoría del Ingreso Permanente

La hipótesis del ingreso permanente (Friedman, 1957) supone que la distribución del consumo de los individuos a lo largo de sus vidas no se encuentra determinado exclusivamente por los ingresos actuales del individuo, sino que también se encuentran determinados por las expectativas de ingreso futuro, al que denomina “ingreso permanente”. Friedman comparte la visión de Modigliani en cuanto al empleo del ahorro como instrumento para planificación el consumo a lo largo de la vida, no obstante, difiere al incluir las previsiones del ingreso futuro y considerar al ingreso a largo plazo dentro de esa planificación (Figura 1.12). Asimismo, la teoría del ingreso permanente puede ser considerada como complementaria a la teoría del ciclo vital, dado que la misma considera a

los recursos totales presentes para el consumo en el corto y largo plazo a fin de estimar un gasto porcentual sucesivo durante toda la vida del individuo.

Figura 1.12

Esquema de la teoría del ingreso permanente



Fuente: elaboración propia.

Considerando el ingreso permanente y la función de consumo se señala que, con un retraso considerable, el consumo agregado se corresponde con el nivel de ingreso, a la vez que queda en evidencia el comportamiento previsto por la hipótesis de Friedman dado que el consumo de los hogares se corresponde con mayor precisión al ingreso permanente que a los ingresos corrientes del período o transitorios (Solano y Banderas Benítez, 2019). Existe coincidencia entre Friedman y Keynes al plantear la existencia de una relación funcional entre el ingreso y el consumo determinada por una propensión marginal al consumo constante (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) no obstante se destaca la diferencia de ambos pensamientos en que la hipótesis del ingreso permanente propone la suavización del consumo a lo largo del tiempo, determinándolo a partir de los ingresos que estima percibirá y no considera exclusivamente los ingresos actuales como postuló Keynes (1936). También se remarca la distinción que Friedman realiza entre el ingreso transitorio, el cual se encuentra afectado por eventos externos al individuo ya sean favorables o adversos como lo son los ciclos económicos, los fenómenos naturales o ganar la lotería; del ingreso permanente el cual se corresponde al nivel de riqueza del individuo, a sus habilidades y a la actividad económica que realiza (García

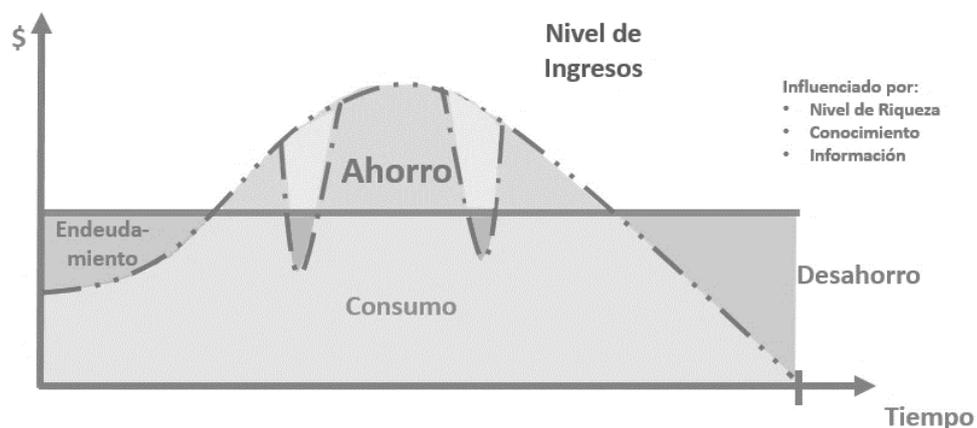
Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) entre otros factores. A partir de esta diferenciación, Friedman excluye al ingreso transitorio como determinante de las decisiones de consumo, pero sí influyente para las decisiones de ahorro que realizan los individuos.

1.2.4 Teoría del Ingreso Precautorio

La teoría del ingreso precautorio (o *Buffer Stock*) refiere a los motivos para generar un ahorro voluntario cuyo origen radica en la incertidumbre y en la necesidad de contar con recursos (preferentemente activos líquidos), para hacer frente a diferentes eventualidades que le puedan acontecer. Uno de los primeros referentes en poner en evidencia esta motivación fue Leland (1968) en su artículo sobre el "Ahorro e incertidumbre: la exigencia precautoria del ahorro ". Esta línea de pensamiento conforma una nueva vía de explicación sobre la motivación al ahorro con fines precautorios y si bien no conforma una teoría propia como tal, resume la corriente que rescata las necesidades de ahorrar recursos para hacer frente a eventualidades negativas no previstas (Figura 1.13). Al igual que la teoría del ciclo de vida, consideran la finitud del hombre como espacio temporal para la toma de decisión de ahorro, pero se diferencia de aquella al reconocer la existencia de riesgos y con ello contemplar la previsión para eventos no conocidos dentro de los factores de decisión.

Figura 1.13

Esquema de la teoría del ingreso precautorio



Fuente: elaboración propia.

Cabe señalar que la incertidumbre que produce la inflación además atenúa los efectos negativos de largo plazo, motivando el ahorro precautorio (Tanzi, 2024). También es importante subrayar que la teoría del ciclo de vida es complementada con la del ingreso precautorio, toda vez que explica el hecho de que a medida que las personas van creciendo en edad tienden a abandonar sus posiciones en activos más riesgosos para pasar a otros más conservadores (Czerniawski, 2019) con el objeto de procurar una posición de mayor moderación frente al riesgo y de esta manera procurar un sostenimiento de su consumo luego de transitar a su etapa de retiro. El ahorro por precaución se encuentra previsto por las teorías del ciclo de vida y del ingreso permanente, dado que para distribuir en forma óptima el consumo de forma intertemporal (de Andrés Mosquera, 2017) debe contemplar diferentes riesgos (como enfermedades, inflación o pérdida del empleo, entre otros) y a diferencia de otras teorías más tradicionales, las que tienen base microeconómica en el motivo del ahorro precautorio contemplan a la renta permanente como incierta (de Andrés Mosquera, 2017). En este sentido puede considerarse a los estudios teóricos sobre el ahorro con motivo precautorio como una modificación de las teorías del ciclo de vida y del ingreso permanente, con el agregado de la aversión al riesgo y de la incertidumbre sobre la renta (de Andrés Mosquera, 2017) ya que el individuo mantendrá su ahorro en su función de amortiguador (*buffer stock*), para evitar tener que reducir su consumo ante eventuales modificaciones en su renta conforme al riesgo que perciba y a las modificaciones en el valor de la riqueza, de manera que, si el riesgo disminuye y su riqueza se incrementa, aumenta el consumo y reducirá su ahorro precautorio. También es importante considerar al ahorro precautorio como una de las principales variables de los determinantes del ahorro a largo plazo, conjuntamente con el nivel de ingresos, el desempleo, la riqueza, los tipos de interés, la inflación y las tasas de crédito, de ahorro público, de dependencia y de cobertura en las prestaciones jubilatorias. La teoría del ahorro precautorio también resulta descriptiva de la necesidad de los individuos de provisionar para poder afrontar las consecuencias económicas de los riesgos no diversificables, ante las imperfecciones del mercado crediticio (Herl, 2015). De esta forma, por ejemplo, ante una catástrofe natural o económica, donde

los mercados financieros se contraigan o permanezcan cerrados, el individuo podría suavizar sus necesidades de recursos habiendo conformado un ahorro precautorio y siendo ésta la solución óptima para el mismo. Los individuos con mayor instrucción presentan una menor propensión al ahorro por el motivo precautorio, no obstante, se destacan evidencias de la incidencia del motivo precautorio en el ahorro de las familias, conformando junto a la planificación familiar y al incentivo para dejar una herencia (Herl, 2015) representando estos motivos los principales influyentes del ahorro en las familias. En este sentido resulta importante destacar la relevancia que representa para las familias el tener la capacidad de hacer frente a shocks económicos negativos (Torres Rojas, 2017) y de allí la relevancia de tener un ahorro precautorio (*buffer stock*). También se señala que esa teoría explica a la vez los casos de un aparente comportamiento irracional, en que los individuos poseen simultáneamente deuda y ahorros (llamado *borrowing high, lending low*), dado que es la propia incerteza de lo que pueda ocurrir la que los motiva a procurar una reserva líquida que los pueda auxiliar en caso de una eventualidad y que por algún motivo no pueda acceder al mercado de créditos (Torres Rojas, 2017). Además, se destaca la ventaja del ahorro precautorio de permitir hacer frente a riesgos no diversificables y que por ello no solo los individuos, sino también bancos y otras instituciones optan por reservas líquidas a pesar del bajo retorno que las mismas proveen (Torres Rojas, 2017) toda vez que en varios antecedentes donde la limitación del acceso al crédito institucional implicó la fuerte necesidad de contar con un ahorro líquido, resultando que cuanto mayor sea la restricción al financiamiento, mayor será la necesidad del ahorro precautorio. En cuanto al género se señala la existencia de una mayor propensión de las mujeres hacia la conformación del ahorro precautorio ante shocks inesperados que en el caso de los varones (Torres Rojas, 2017). También se destaca que contar con una vivienda propia muestra una relación positiva hacia la conformación de un ahorro precautorio y una relación negativa cuando la vivienda aún está siendo pagada, lo que a su vez concuerda con el hecho de que los hogares con menores recursos son a los que menos atractivo les resulta tener un ahorro precautorio para la vejez (Torres Rojas, 2017) existiendo una mayor propensión al ahorro en

aquellos hogares de mayor nivel socioeconómico. La teoría del ahorro precautorio como la respuesta a las críticas a la certidumbre del individuo sobre sus ingresos que suponen las teorías del ciclo de vida e ingreso permanente (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) considerando que esta teoría sobre incertidumbre en el futuro como la motivación del ahorro es atenuada por el nivel de riqueza que posea el individuo y que de esta manera cuanto mayor riqueza posea, menor será la propensión a contar con un ahorro con motivos de prudencia. Por otra parte, el motivo precautorio del ahorro tendrá mayor incidencia conforme el individuo posea una mayor aversión al riesgo y tendrá una menor preponderancia conforme sea mayor su resistencia a la sustitución intertemporal del consumo (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) siendo que dicho reemplazo en el empleo de los recursos dependerá de cuanto más valore el individuo su consumo presente por sobre sus posibilidades de consumo futuro.

La comparación entre las teorías clásicas del ahorro puede observarse en la Tabla 1.3, (la cual incluye los autores de cada una de ellas) y permite identificar su relación con el ahorro previsto en los seguros de retiro como instrumento acumulación de capital voluntario con un objetivo de complemento económico previsional.

Tabla 1.3

Comparación de las teorías clásicas del ahorro

| Teoría Gral. Ocupación, Interés y Dinero Keynes, J. M. (1936) | Teoría del Ciclo de Vida Modigliani y Brumberg (1954) | Teoría del Ingreso Permanente Friedman, M. (1957) | Teoría del Ingreso Precautorio Leland, H. E. (1968) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Existe un consenso mundial en que el ahorro es el excedente entre el ingreso y el consumo | Las decisiones de ahorro son consecuencia del deseo de consumir en forma distribuida a lo largo de su vida a pesar del conocimiento de que la generación de ingresos no será homogénea. | Supone que la distribución del consumo de los individuos a lo largo de su vida se encuentra determinado por: | Refiere a los motivos de ahorro voluntario originados en la incertidumbre |
| El ahorro y la inversión son dos actos independientes que los realizan individuos diferentes | Representa un modelo de optimización inter temporal, en el cual se suaviza el consumo mediante instrumentos como el ahorro y el desahorro. | -Los ingresos actuales del individuo -Las expectativas de ingreso futuro: "ingreso permanente". | Reconoce la existencia de riesgos y la necesidad de provisionar ante eventos no conocidos dentro de los factores de decisión. |
| El ahorro depende más del nivel del ingreso que de la tasa de interés. | Infiere la búsqueda de la estabilidad de su nivel de ingresos durante el transcurso de su vida: | El consumo de los hogares se corresponde con mayor precisión al ingreso permanente que a los ingresos corrientes del período o transitorios. | Representa la necesidad de provisionar para afrontar las consecuencias de los riesgos no diversificables, ante las imperfecciones del mercado crediticio. |
| La propensión marginal al consumo obedece tanto a factores objetivos como subjetivos | Implica la conformación de un ahorro durante su etapa activa laboral | Distingue al ingreso transitorio que es afectado por eventos externos al individuo ya sean favorables o adversos | Procura la capacidad de hacer frente a shocks económicos negativos. |
| El ingreso es el factor que más incide sobre el consumo y el ahorro | -Requiere un nivel de consumo inferior a lo que su poder adquisitivo para disponer de esos recursos en la vejez donde no se generan ingresos. | Considera al ingreso transitorio como: -Intrascendente en las decisiones de consumo | Esta teoría explica el aparente comportamiento irracional que implica tener simultáneamente deuda y ahorros: |
| A medida que aumenta el ingreso, aumentan el consumo y el ahorro (no necesariamente en igual medida) | | -Influente para las decisiones de ahorro. | El motivo precautorio del ahorro tendrá mayor incidencia cuando el individuo posea menor riqueza y mayor aversión al riesgo. |
| Supone: La libre movilidad de factores, pleno empleo y el equilibrio automático de tasa de interés, salarios y empleos. | | | |

Fuente: Elaboración propia.

1.3 Teorías Conductuales del Ahorro

Habiendo tratado ya las teorías del ahorro que emplean un enfoque de ciclos y planificación financiera con base en las motivaciones económicas o especulativas, las cuales son usualmente empleadas por análisis de gobiernos e instituciones, en el presente apartado se complementa esta visión integrándola al abordar diferentes teorías que abordan el comportamiento de los individuos hacia el ahorro desde diferentes aspectos conductuales y mercadológicos.

1.3.1 Teoría del Comportamiento Planificado

La teoría del comportamiento planificado (Fishbein y Ajzen, 1975) es la que mejor explica la relación entre las actitudes y la acción que efectivamente se realiza, dado que propone que el comportamiento humano no es otra cosa que una función de la intención de realizar el comportamiento y del control percibido de dicho comportamiento (Figueroa Rivera, 2018). En este sentido plantea que la intención de un individuo es una función de las actitudes del mismo hacia el comportamiento, la subjetividad de las normas (creencias conductuales) y el control del comportamiento que el mismo percibe. De esta forma la percepción del control sobre el comportamiento influye en forma directa en el comportamiento real del individuo (y no indirectamente a través de la intención) y por ello, los predictores principales del comportamiento de un individuo son: las actitudes, las normas subjetivas y la percepción del control del comportamiento (Figueroa Rivera, 2018). Si bien, hasta el momento se ha utilizado, entre otras cuestiones para explicar comportamientos como la realización de ejercicio y para el cumplimiento de dietas, se entiende que puede emplearse también con éxito para predecir la jubilación anticipada (Figueroa Rivera, 2018). La teoría del comportamiento planificado postula que el comportamiento está determinado por la intención conductual y que esta, a su vez, posee antecedentes como: la norma subjetiva, en referencia a la percepción que el individuo tiene sobre las presiones sociales que cuenta para realizar el comportamiento; la actitud hacia el comportamiento, el cual refleja la evaluación del individuo hace sobre el comportamiento; y finalmente, el control comportamental percibido, refleja la percepción del individuo sobre su

capacidad en realizar el comportamiento (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). También se señala que, durante el año 2012, según encuestas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, solo tres de cada veinte mexicanos indicaron hábitos de ahorro, a pesar de que el 84% contaba con los recursos suficientes para hacerlo (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020) lo que demostraría que los mexicanos, al igual de lo que ocurre en otros países de Latinoamérica, prefieren consumir antes que ahorrar. Al emplear esta teoría del comportamiento en el reto de incentivar el ahorro voluntario, Tuesta (2016) identifica tres comportamientos psicológicos que restringen las posibilidades de las acciones de ahorro: la miopía existente que no permite apreciar correctamente la brecha entre el presente y el futuro, la inercia que dificulta el cambio en el comportamiento y la aversión a perder, es decir la sensación de que al aportar dinero a las pensiones se está perdiendo dinero.

1.3.2 Teoría de las Metas de Logro

Esta teoría de Nicholls (1989) postula la existencia de dos clases de orientación motivacional, siendo la primera la atribuible al ego que representa la valoración de una habilidad personal por sobre la comparación con otros individuos (la cual supone una relevancia superior del resultado por sobre el esfuerzo, ejecución o proceso) y la segunda centrada en una orientación a la tarea realizada, la cual posee un componente emocional mayor y destaca el proceso, esfuerzo y ejecución por encima de los resultados (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). Al respecto se señala que las motivaciones orientadas a la tarea suelen demostrar un mayor índice de compromiso y persistencia que los desempeños basados en el ego, los cuales muestran una mayor propensión a desistir cuando los resultados no son los esperados. En este sentido se destaca que la aplicación de esta teoría a las variables como la educación financiera y el ahorro, proporciona la oportunidad para investigar los incentivos a realizar o no estas actividades y a la vez que resulta fundamental comprender los factores determinantes tanto personales como situacionales para determinan el incentivo de los individuos a efectuar estas actividades (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020) y de esta forma se podrán desarrollar planes educacionales

financieros que generen mayor interés y satisfacción para motivar la propensión al ahorro como forma de vida en la población.

1.3.3 Teoría de la Evaluación Cognitiva

Esta postulación desarrollada por Reeve, Raven y Besora (2010) resalta la importancia de los efectos de los incentivos en los individuos que son utilizados por otros individuos a fin de obtener una determinada conducta, comportamiento o reacción por parte de los individuos que resulten expuestos a esos incentivos (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). Conforme a esta teoría, el comportamiento es el resultado invariablemente por un factor determinante interno o externo, originado en el medio ambiente en el que se desarrolla o en la herencia intrínseca y que su conducta es motivada por deseos, necesidades, tendencias o impulsos en procura del cumplimiento de un objetivo determinado (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020) a pesar de las características psicológicas particulares de cada individuo y de la variabilidad de las conductas individuales.

1.3.4 Teoría del Proceso de Decisión de Compra del Consumidor

Atribuida a los autores Shiffman y Kanuk (2001) esta teoría representa un modelo sistémico de tres fases interconectadas: la entrada que representan las influencias externas, la fase de proceso que implica la toma de decisión por parte del consumidor y la salida que representa el comportamiento del individuo luego de la decisión adoptada (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). Asimismo, la amplitud del modelo que tiene en cuenta variables como las especificadas en la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow⁵³ y que además no se considera la decisión del consumidor como un hecho aislado, sino que supone un constante ejercicio del individuo el cuál es influenciado por una serie de factores diversos (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020) a la vez que brinda una perspectiva

⁵³ Abraham Maslow (psicólogo y humanista), representó la jerarquía de necesidades a través de una pirámide que consta de cinco niveles: Fisiológicas, Seguridad, Aceptación Social, Autoestima y Autorrealización. Las necesidades más altas ocupan nuestra atención solamente una vez que se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide, mientras que el deseo de crecimiento hace que se busque colmar los estratos superiores de la pirámide. (Maslow, 1954).

completa para comprender el proceso de compra desde el reconocimiento de la necesidad hasta el comportamiento post compra, pasando por la identificación de las alternativas y la decisión de compra propiamente dicha.

1.3.5 Teoría de las Necesidades de Maslow

La postulación de Maslow (1954) sobre la clasificación de las necesidades de los cinco niveles básicos de jerarquía en necesidades humanas (Figura 1.14), las cuales se ubican por orden de prioridad ubicando a las necesidades psicogenéticas en el nivel inferior hasta llegar a las necesidades biogenéticas en el nivel superior en orden de las prioridades que los individuos procuran satisfacer. El comportamiento del individuo se encuentra definido por un conjunto de factores tanto externos (desde el contexto en el que se desenvuelve el individuo hasta los esfuerzos de marketing que perciba), como factores internos (necesidades, motivaciones, deseos, ideas, experiencias y estímulos) y que su consideración en conjunto resulta fundamental para indagar sobre el comportamiento orientado al ahorro para el retiro de los individuos (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). Resulta factible relacionar la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow (1954) con las características del cerebro triuno⁵⁴ establecida por McLean (1952) procurando relacionar el tipo de decisiones que se abordan en cada nivel con las necesidades de cada jerarquía (Camacho Castellanos, 2016). En el caso de los seguros de protección como los de vida o los de retiro, quedan categorizados bajo la necesidad de seguridad y que la misma es adoptada por las reacciones instintivas y las emociones (Camacho Castellanos, 2016). La interconexión entre los tres niveles del cerebro triuno, que conforma una estructura interconectada de los aspectos instintivos, emocionales y racionales; remarca la importancia de herramientas del neuromarketing como disciplina para investigar y gestionar el comportamiento del consumidor (Camacho Castellanos, 2016), ya que el avance continuo de las neurociencias tanto en la medicina, como en el procesamiento de datos y

⁵⁴ Categorización realizada por Paul MacLean (1952), en la cual diferencia los comportamientos instintivos, emocionales y racionales, a los cuales los atribuye respectivamente a diferentes partes del cerebro como: el cerebro primitivo (o reptiliano), el cerebro emocional (o límbico) y el cerebro nuevo (o neocórtex). MacLean (1952).

especialmente para la medición del comportamiento de los individuos ante los estímulos que se les presenten, le permiten a las empresas diseñar sus campañas comerciales en base a reacciones instintivas, racionales y emocionales a partir de datos de mayor precisión. La necesidad de los individuos de contar con un seguro de protección corresponde al rango de las necesidades de seguridad, en el cuál, se procuran los mínimos patrones de protección y seguridad que deben contar los individuos. Es por ello que, a través de la teoría de la jerarquía de las necesidades, en principio no resulta fácil explicar la alta resistencia a contratar un seguro de retiro, perteneciendo esta necesidad al segundo rango de mayor importancia en jerarquía conforme a la categorización de Maslow (Penna, 2010) relegando de esta forma a la aceptación social, a la autoestima y a la autorrealización en el orden de prioridades a satisfacer.

Figura 1.14

Pirámide de la jerarquía de las necesidades de Maslow



Fuente: Elaboración propia a partir de (Maslow, 1954).

1.3.6 Teoría Institucional del Ahorro

Esta corriente (Green, 1991) engloba los mecanismos institucionales sobre los incentivos y reglas tendientes a promover el ahorro en la que, si bien los individuos adoptan decisiones en base a sus propias preferencias personales, las mismas se encuentran restringidas por las normas y reglas que imponen las instituciones (García Bianchi, Santillan

Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). En este sentido se destaca que es recurrente el argumento sobre que los individuos con menores recursos sufren a la vez una limitación adicional a la económica para ahorrar, toda vez que deben enfrentar restricciones múltiples como la falta de cultura hacia el ahorro de su entorno social, la carencia de educación financiera y especialmente el limitado acceso al ahorro institucional junto a otros factores que y condicionan sus oportunidades. Por otra parte, existen instituciones informales como las tradiciones, costumbres y códigos de conducta que podrán tener su origen en mecanismos de seguridad entre las familias y/o agrupaciones de vecinos, los que promueven el ahorro dentro de los individuos que poseen menores recursos económicos, como por ejemplo los grupos de ayuda mutua y clubes de ahorro (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) siendo que en dichas instituciones el éxito de su evolución radica en la presión social que les es autoimpuesta a todos los miembros y cuya efectividad es destacada en algunos países en vías de desarrollo. También es importante señalar que la falta de un comportamiento profundo y racional de los individuos a la hora de efectuar un ahorro a largo plazo, puede solucionarse o mitigarse mediante la implementación de un sistema institucional de ahorro automático o cuasi obligatorio a fin de promover el ahorro de la población en general (de los Ríos Sastre, Lazcano Benito y de Benito Lobo, 2019) el cual supera en efectividad variables como la educación financiera ya identifican que incluso profesionales de mundo de las finanzas no se encuentran bien preparados a la hora de confeccionar un ahorro voluntario que compense su pérdida de ingresos al momento de jubilarse (con un sistema previsional de cuya insostenibilidad es conocida por estos) y les permita mantener su nivel de consumo.

1.3.7 Teoría de la Economía Conductual

Esta corriente de pensamiento atribuida a Thaler (1994) procura una mayor comprensión del comportamiento económico de los individuos aunando herramientas que se aportan en este sentido desde la psicología y cuestionando a la vez los modelos económicos tradicionales en cuanto a los supuestos que asume como la racionalidad ilimitada, las decisiones óptimas de los individuos basadas en la cantidad y calidad de la

información, la suficiencia del tiempo para la toma de las decisiones, los sesgos cognitivos y la ausencia del autocontrol de los individuos (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). En este sentido se postula que los individuos poseen una tendencia a adoptar instrucciones sencillas llamadas heurísticas y que en sus procesos de decisión se suele considerar información irrelevante, a ignorar información importante, a dotar de importancia exagerada a eventos recientes, a poseer un exceso de optimismo, a la simplificación de los inconvenientes y a actuar por inercia entre otras falencias (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) y también que la economía conductual ha abordado la problemática del ahorro dado que se trata de una cuestión de alta complejidad para el ser humano tanto la decisión del ahorro como la de la identificación del nivel óptimo de dicho ahorro, así como la de encontrar, establecer e implementar un plan para alcanzar el objetivo de ahorro que se proponga. A su vez, conforme a los estudios de la economía conductual se muestra que la curva de descuento es hiperbólica y no exponencial (Frisancho, 2016) y en la determinación de las preferencias por las recompensas a lo largo del tiempo, se penaliza con mayor severidad el paso del tiempo en el presente que en el futuro y que esto contradice los postulados de la teoría económica tradicional donde el individuo descuenta de igual manera en el presente o en el futuro el valor del consumo o uso de bienes en el futuro bajo una misma curva exponencial. Esta teoría justifica el descuento hiperbólico ya que conforme el individuo se encuentra cerca de una recompensa dada, el costo de esperar supera al hecho de percibir una recompensa mayor en el futuro, atribuyendo este comportamiento al sesgo al presente por el cual los individuos muestran una preferencia por las recompensas inmediatas, lo que conlleva a no optar por realizar acciones en las que el premio se encuentre disponible recién en el futuro. Esta preferencia por el consumo presente se registra con mayor impacto en América Latina que en otros continentes, registrándose que los individuos que demuestran esta preferencia hiperbólica poseen 14 puntos porcentuales menos en la probabilidad de generar un ahorro que aquellos individuos donde las preferencias no se modifican en el tiempo (Cavallo,

Frisancho y Karver, 2016) lo cual tiene un impacto sustancial en la propensión al ahorro de los individuos de esta región del mundo.

En la Tabla 1.4 puede apreciarse la comparación de las seis teorías conductuales del ahorro identificada en la que se señalan las principales características de las mismas.

Tabla 1.4

Comparación de las teorías conductuales del ahorro

| Teoría del Comportamiento Planificado | Teoría de las Metas del Logro | Teoría de la Evaluación Cognitiva | Teoría del Proceso de Decisión de Compra del Consumidor | Teoría Institucional del Ahorro | Teoría de la Economía Conductual |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ajzen y Fishbein en (1975) | Nicholls, J. G. (1989) | Reeve, J. (2010) | Shiffman y Kanuk (2001) | Green, F. (1991) | Thaler, R. (1994) |
| Explica la relación entre las actitudes y la acción que efectivamente se realiza | Postula la existencia de dos clases de orientación motivacional: | Resalta la importancia de los efectos de los incentivos utilizados por otros individuos para obtener una determinada conducta, comportamiento o reacción | Representa un modelo sistémico de tres fases interconectadas: -Entrada: Las influencias externas -Proceso: La toma de decisión por parte del consumidor -Salida: El comportamiento del individuo luego de la decisión adoptada. | Las decisiones están restringidas por las normas y reglas que imponen las instituciones. Indaga sobre las restricciones de individuos con menores recursos: falta de cultura hacia el ahorro, carencia de educación financiera y acceso limitado al ahorro institucional. | Aporta la comprensión del comportamiento económico desde la psicología. Cuestiona los modelos económicos tradicionales por asumir supuestos de racionalidad ilimitada como decisiones óptimas. |
| La percepción del control sobre el comportamiento influye en forma directa en el comportamiento real del individuo. | -La atribuible al ego que representa la valoración personal en comparación con otros -La centrada en la tarea a realizar que posee un componente emocional mayor | Establece que el comportamiento es invariablemente el resultado de un factor determinante interno o externo originado en el medio ambiente en el que se desarrolla | El modelo que considera variables como las especificadas en la jerarquía de las necesidades establecidas por Maslow | Hay instituciones informales que promueven el ahorro dentro de los individuos de menores recursos económicos | Determina las preferencias por las recompensas a lo largo del tiempo. Esta preferencia por el consumo presente se registra con mayor impacto en América Latina que en otras regiones. |
| Identifica tres comportamientos psicológicos que restringen las posibilidades de las acciones de ahorro: no apreciar correctamente el Gap entre el presente y el futuro, la inercia que dificulta el cambio en el comportamiento y la aversión a perder el dinero cuando se destina al ahorro. | Una mayor educación financiera no asegura una mayor propensión al ahorro pero provee los recursos económicos que lo favorecen | Que su conducta es motivada por deseos, necesidades, tendencias o impulsos Para cumplir con un objetivo determinado. | No considera la decisión del consumidor como un hecho aislado | La presión social autoimpuesta a los miembros es el éxito de estas acciones. | |

Fuente: Elaboración propia.

1.4 Sesgos y Cuestionamientos a las Teorías del Ahorro

La existencia de sesgos que llevan a un individuo a comportarse de manera no racional como la de mantener una situación a pesar del conocimiento de que ese comportamiento no resulta favorable. De esta forma si el comportamiento individual respondiera al *homo economicus* (es decir demostrando un comportamiento racional basado en los incentivos económicos y en la información disponible), la gestión del ahorro se correspondería con el objetivo de maximizar la utilidad total a lo largo de la vida, lo que permitiría mantener la capacidad de consumo constante, incluso en la etapa jubilatoria (de los Ríos Sastre, Lazcano Benito y de Benito Lobo, 2019). Alguno de estos sesgos son los errores de cálculos, la distorsión en la percepción de las oportunidades y momentos de ahorro, la falta de fuerza de disciplina y voluntad para mantener un ahorro, entre otras distorsiones que determinan un comportamiento individual promedio alejado de la adopción

de planes privados de ahorro, confección de ahorros voluntarios, de destinar un porcentaje de los ingresos para el ahorro, de diseñar una cartera de inversión, entre otras inacciones. Asimismo, ciertos estudios empíricos cuestionan los postulados de algunas de las teorías sobre el ahorro, por ejemplo, cuando se observa una relación positiva entre las tasas de ahorro de los individuos y el nivel de ingreso corriente que se encontró en países en desarrollo, lo que indicaría una contradicción a la teoría del ingreso permanente y se alinearía más a los postulados de Keynes (Garcia Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). A su vez, la teoría del ciclo de vida también es desafiada por la evidencia del incremento del ahorro en grupos de edad más elevada lo que contradice los postulados teóricos y que podrían responder a un comportamiento orientado a la necesidad de dejar una herencia, dinastía o motivaciones altruistas; dado que algunos modelos postulan que el bienestar de los individuos se basa en las posibilidades de consumo propio y en la de los terceros relacionados, lo que explica las transferencias hacia hijos, beneficiarios y otros allegados (Garcia Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) y también las teorías del ingreso permanente y del ciclo vital son contrariadas por la teoría del ahorro precautorio, el cual postula a la incertidumbre como incentivo al ahorro y cuyo efecto de prudencia aumenta conjuntamente con el grado de aversión al riesgo y se reduce conforme la se incrementa la riqueza de los individuos y se eleva su resistencia a la sustitución Inter temporal. Además, las teorías que postulan esta decisión de consumo/ahorro de forma intertemporal consideran irrelevante a la tasa de interés como variable, no obstante, esta línea de pensamiento posee cuestionamientos tanto teóricos como empíricos, por ejemplo, dado que ante el incremento de la tasa de interés el consumo presente se torna más oneroso, por el efecto sustitutivo, lo cual potenciaría el ahorro dentro del sistema financiero, pero a la vez favoreciendo el consumo por efecto del aumento de la riqueza, lo cual desalienta el ahorro a largo plazo. De este modo el efecto final neto de la tasa de interés sobre el ahorro será el resultado de la predominancia entre estos efectos, a lo que debe adicionarse las distorsiones que generan los motivos hereditarios, la incertidumbre y las limitaciones al acceso del crédito (Garcia Bianchi, Santillan Leiba y

Sotomayor Valenzuela, 2020). Asimismo, se debe tener en cuenta que, en países en desarrollo, donde gran parte de la población se encuentra fuera del sistema financiero y sus posibilidades de ahorro también se alojan fuera del mismo, el efecto de la tasa de interés será aún más limitado. Existe una generalizada miopía frente al ahorro, que se presenta cuando contrariando la racionalidad de los agentes asumida en la teoría del ciclo vital las personas no planifican su ahorro o consumo durante toda su vida (Machicado, 2022). También el exceso de optimismo que los individuos poseemos en cuanto a la generación de ahorro, en la práctica incide desfavoreciendo la contratación de productos de ahorro voluntario para el retiro (López y Rosas, 2021).

En síntesis sobre las teorías del ahorro, se puede señalar que las tres primeras teorías tradicionales, se enfocan en la problemática del ahorro son la consecuencia del desarrollo de modelos concebidos a partir de un número limitado de variables predefinidas que fundamentalmente consideran a la racionalidad, conocimiento y accesos a diferentes alternativas como variables disponibles y a la vez que las teorías se van complementando unas a otras se van incorporando nuevos factores a considerar (Penna, 2020). De esta manera, la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero postula el aumento sistemático del ahorro y el consumo, conforme el ingreso corriente se incrementa, siendo este el factor determinante para el ahorro bajo esta concepción, donde se atribuye a una ley psicológica fundamental que un individuo ahorra normalmente parte de los ingresos y a la vez diferenciándolo del acto de invertir al cual se lo relaciona en forma directa con la tasa de interés. Por su parte, la teoría del ciclo de vida agrega a este modelo la necesidad de planificar el ahorro para mantener el consumo a lo largo de una vida, que es finita, que no trasciende con motivos hereditarios y que a la vez supone la consideración de los ingresos actuales para proyectar los consumos durante el transcurso de toda su vida. Este es justamente el aspecto que la teoría del ingreso permanente mejora al entender la percepción de los ingresos como una variable que evoluciona y cuyas expectativas (el ingreso permanente), es el que efectivamente influye en la decisión de ahorro del individuo a la hora de planificar su consumo a lo largo de su vida. Por otra parte, los axiomas de la

teoría del ingreso precautorio relacionan en forma directa la propensión al ahorro con la incertidumbre que se presenta al individuo sobre distintas variables que a futuro le pudieran provocar un impacto económico y por ende generan esa necesidad de ahorrar. Las motivaciones de esta teoría se encuentran interrelacionados con el grado de aversión al riesgo que tenga el individuo y a la vez de la forma en que desee realizar esa gestión. En este sentido, es entendible que el grado de riqueza que posea el individuo irá en detrimento de los motivos precautorios del ahorro. También incidirán el grado de información que el individuo posea sobre diferentes factores intervinientes que lo ayuden a percibir los riesgos y el grado de formación general y financiera que le provean de los recursos suficientes para poder identificar las herramientas y alternativas para mitigar esos riesgos. En el caso de las variables que se postulan a analizar, la teoría del ingreso precautorio se encuentra estrechamente relacionada con la percepción de la esperanza de vida, toda vez que la misma conlleva el riesgo de longevidad y de que los recursos que se acumulen para ser empleados en un determinado plazo de existencia prevista pueden resultar insuficientes.

En forma complementaria a las proposiciones de las teorías tradicionales y orientando el análisis hacia la investigación del efectivo comportamiento de los individuos en el acto de ahorrar, se encuentran las teorías conductuales del ahorro. Dentro de ellas, la teoría del comportamiento planificado y la teoría del proceso de compra del consumidor, abordan la problemática desde la perspectiva del procedimiento para efectuar el ahorro y mientras que la teoría del comportamiento planificado describe al comportamiento como una función entre la intención de realizar un acto y el efectivo control de la ejecución de esa intención, la teoría del proceso de compra del consumidor se centra en las etapas de la decisión de consumo (o ahorro) desde el reconocimiento de la necesidad, la identificación de alternativas, la decisión de compra y las acciones posteriores a la compra. También esta última teoría emplea los postulados de Maslow (1954) para abordar la jerarquía de las necesidades que se presentan. A su vez, la teoría del comportamiento planificado considera para la autoevaluación que percibe el individuo de sí mismo en su capacidad de controlar sus decisiones de ahorro a la apreciación subjetiva de las normas, siendo que estas reglas

y creencias conductuales también resultan relevantes para la teoría institucional del ahorro, la cual aborda a las normas desde el establecimiento de las mismas. Las premisas de la teoría de la evaluación cognitiva coinciden con lo establecido en la teoría de las necesidades, en el hecho de identificar la división de factores influyentes en las decisiones que se orienten a satisfacer cada necesidad entre las de origen externo provenientes del contexto y las nacidas internamente en el individuo como los deseos, las ideas, las experiencias y motivaciones intrínsecas. Sobre estas últimas la teoría de las metas de logro separa a las motivaciones nacidas en el propio ego del individuo de aquellas que se orientan al cumplimiento de una tarea específica, señalando que éstas últimas son las que más efectivas y resistentes a los reveses que pueda sufrir el individuo en el cumplimiento de sus objetivos. Al respecto, algunos de los comportamientos que restringen las acciones de ahorro y que son relevados por la teoría del comportamiento planificado con la imposibilidad de percibir correctamente la diferencia entre el presente y el futuro, la dificultad para modificar un comportamiento y la aversión a perder, es decir a sacrificar consumo actual en procura de un posible consumo futuro al que perciben como incierto. El efecto de los incentivos es abordado por la teoría de la evaluación cognitiva desde la perspectiva del comportamiento de los individuos y por la teoría institucional del ahorro desde el punto de vista de la generación de esos incentivos para promover el ahorro junto al establecimiento de reglas para tal fin. El valor agregado de mayor trascendencia de esta última teoría es abordar el obstáculo que presenta la población de menores recursos al momento de generar un ahorro, profundizando sobre las alternativas, herramientas e incentivos que se generan desde las instituciones informales o no tradicionales dentro del sistema financiero, como lo son las mutuales, cooperativas o clubes; los cuales cumplen un rol social fundamental en este aspecto al facilitar y promover el ahorro voluntario de los individuos y familias. Un paso más allá desde el punto de vista de la psicología del que brindan las teorías de la evaluación cognitiva y de las necesidades, la brinda la teoría de la economía conductual, la cual proporciona una visión interdisciplinaria sobre el ahorro, cuestionando (entre otros), a los supuestos de racionalidad ilimitada, tiempo suficiente para la toma de

decisiones y calidad de información disponible, que infieren las teorías tradicionales. Esta teoría remarca las distorsiones que ocurren al sobrevalorar la información sobre eventos cercanos en el tiempo y a la vez destaca el “castigo” en exceso que se le brinda a la satisfacción del consumo futuro, por lo que la preferencia por el consumo presente se sobredimensiona, cuestión que atenta directamente sobre las posibilidades de ahorro voluntario.

Al tratarse de un tema complejo y relevante a la vez, estas teorías han sido cuestionadas por diversos autores, tanto desde el punto de vista teórico como empírico al objetar y contradecir varios de sus postulados. En especial en aquellas ocasiones en que variables de relevancia han sido omitidas en algún modelo de pensamiento y que al considerarse ponen en tela de juicio los preceptos teóricos que se presentan. Un ejemplo de esto es la finitud de la vida que consideran tanto las teorías del ciclo de vida como la del ingreso permanente y que al existir valores altruistas y/o motivos hereditarios pierden su definición de limitación temporal para la distribución de los ingresos. También el nivel de riqueza del individuo atenta con la relación entre aversión al riesgo, nivel de incertidumbre y propensión al ahorro que establece la teoría del ahorro precautorio. Además, se le suele otorgar una baja relevancia o hasta intrascendencia a la tasa de interés en las decisiones de ahorro, cuestión que aún en la distinción keynesiana en los actos de ahorro e inversión debe ser considerada, dada su injerencia en la evaluación que el individuo realiza al estimar el beneficio o satisfacción que resigna en el presente al asignar recursos para su consumo futuro.

La revisión de las principales teorías relacionadas con el ahorro (tanto las tradicionales como las conductuales), representa un paso insustituible en el avance hacia la comprensión de las conductas humanas relacionadas con las características del ahorro de los individuos, su relación con la contratación de productos financieros como el seguro de retiro y la relación con los factores identificados como relevante en la influencia para el proceso de comercialización de los mismos y así poder cumplir con los objetivos planteados con la solvencia que proporciona la teoría revisada. De este modo se aprovecha el aporte

realizado por autores que ya han incursionado en temáticas similares y que resulta de especial utilidad para sentar las bases de la información que debe ser indagada.

A partir de la revisión de los principales estudios realizados por diferentes autores que abordaron con anterioridad problemáticas similares, se identificaron datos a relevar en el trabajo de investigación. Entre ellos, es posible destacar con relación a la confianza necesaria para concretar la compra de un seguro de retiro: la influencia del escenario macroeconómico, la percepción de los efectos de la crisis de 2001, las características del producto, el respaldo institucional, entre otros factores. En cuanto a la incidencia de incentivos: el hecho de conocer la existencia del beneficio fiscal, las motivaciones al ahorro, las motivaciones a un ahorro determinado, el sentido de pertenecer a un grupo que ahorra o invierte, la importancia de los rendimientos, además de otras cuestiones. Con respecto a la percepción del riesgo previsional: se entendió relevante indagar sobre el conocimiento sobre cuestiones previsionales como la jubilación mínima o la brecha previsional, el conocimiento financiero, la edad de la identificación de la necesidad, el deseo de mantener un ingreso constante y/o de adaptar los ingresos a las diferentes necesidades conforme a la etapa del ciclo de vida, la determinación del ahorro en base al ingreso actual, etc. También acerca de las características de la comercialización: se destacaron cuestiones a consultar como las particularidades del canal de comercialización, el perfil del comprador del seguro, el tipo de decisión que genera la contratación, los rasgos de las diferentes motivaciones e impulsos, la influencia de los efectos de la pandemia de la COVID-19, entre diferentes variables detectadas. El resultado de los factores más relevantes que pudieron ser identificados a partir de la revisión de la teoría y de los antecedentes de la investigación representan el insumo base para la construcción del cuestionario para el estudio sobre las variables a relevar.

Capítulo II. Metodología de la Investigación

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados y en base a los elementos identificados como relevantes en los antecedentes de la investigación, se realizó un estudio transversal, descriptivo, no experimental. El enfoque de la investigación se centra en indagar sobre las características de los asegurables de un seguro de retiro y de los factores que promueven o desfavorecen el proceso de comercialización de este tipo de productos.

2.1 Población y Muestra

La población objeto del estudio son los Productores Asesores de Seguros (PAS) los cuales son los únicos intermediarios comerciales a través de los cuales un seguro de retiro (al igual que las otras coberturas que se comercializan en el mercado asegurador argentino) puede ser comercializado.

La muestra no probabilística accesible está conformada en correspondencia a la información disponible en relación a la cantidad de PAS que se encuentran operando con matrícula vigente, lo que permite estimar el tamaño de la muestra a relevar. En este sentido, según el Informe sobre Canales de Venta de las Entidades Aseguradoras - Ejercicio Económico 2023 de la Superintendencia de Seguros de Nación (2024d) al 30 de junio de 2023 se encontraban vigentes un total de 39.381 matrículas activas registradas de Productores Asesores de Seguros que correspondían a personas físicas.

Por consiguiente, se tiene en cuenta para la investigación una población de 39.381, siendo este el tamaño del universo a considerar. Procurando un nivel de confianza del 97%; un margen de error del 5% y un supuesto para la estimación de proporciones de $p=q=50\%$, es decir que se considera una heterogeneidad del 50%, requiere un tamaño de muestra de 467. En este sentido, el estudio comprende una muestra de 467 PAS de la República Argentina que se encuentren activos y habilitados para comercializar seguros de retiro.

También el mismo Informe sobre Canales de Venta de las Entidades Aseguradoras - Ejercicio Económico 2023 de la Superintendencia de Seguros de Nación (2024d) establece que alrededor del 67% de los Productores Asesores son hombres, si bien se destaca una

creciente participación de las mujeres que desempeñan esta actividad. También se señala en la Tabla 2.1 que solo el 16,8% opera en una jurisdicción, 18,4% operan en dos jurisdicciones, mientras que el 64,8% restante lo hace en tres jurisdicciones o más; siendo las jurisdicciones mayormente predominantes: La Provincia de Buenos Aires (15,6%), la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (13,1%) y las provincias de Córdoba (8,9%), Santa Fe (7,5%) y Mendoza (4,9%) las que mayor actividad poseen por parte de los Productores Asesores de Seguros.

Tabla 2.1

Sexo y jurisdicción provincial de los PAS. Total del País. Año 2023

| Sexo y Jurisdicción | Hombres | | | Mujeres | | | Total | |
|---------------------|----------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|----------------|---------------|
| | Cantidad | % Jurisd. | % Sexo | Cantidad | % Jurisd. | % Sexo | Cantidad | % |
| Buenos Aires | 18.321 | 14,8% | 61,1% | 11.688 | 17,2% | 38,9% | 30.009 | 15,6% |
| Catamarca | 1.968 | 1,6% | 67,7% | 940 | 1,4% | 32,3% | 2.908 | 1,5% |
| Chaco | 3.304 | 2,7% | 66,1% | 1.695 | 2,5% | 33,9% | 4.999 | 2,6% |
| Chubut | 4.017 | 3,2% | 65,8% | 2.085 | 3,1% | 34,2% | 6.102 | 3,2% |
| Ciudad de Bs. As. | 15.704 | 12,7% | 62,5% | 9.413 | 13,9% | 37,5% | 25.117 | 13,1% |
| Córdoba | 10.878 | 8,8% | 63,8% | 6.178 | 9,1% | 36,2% | 17.056 | 8,9% |
| Corrientes | 4.316 | 3,5% | 65,8% | 2.242 | 3,3% | 34,2% | 6.558 | 3,4% |
| Entre Ríos | 6.244 | 5,0% | 65,6% | 3.281 | 4,8% | 34,4% | 9.525 | 5,0% |
| Formosa | 1.904 | 1,5% | 66,3% | 967 | 1,4% | 33,7% | 2.871 | 1,5% |
| Jujuy | 2.113 | 1,7% | 66,8% | 1.049 | 1,5% | 33,2% | 3.162 | 1,6% |
| La Pampa | 2.686 | 2,2% | 68,5% | 1.237 | 1,8% | 31,5% | 3.923 | 2,0% |
| La Rioja | 1.676 | 1,4% | 68,4% | 776 | 1,1% | 31,6% | 2.452 | 1,3% |
| Mendoza | 6.228 | 5,0% | 65,7% | 3.246 | 4,8% | 34,3% | 9.474 | 4,9% |
| Misiones | 3.550 | 2,9% | 64,3% | 1.972 | 2,9% | 35,7% | 5.522 | 2,9% |
| Neuquén | 5.241 | 4,2% | 65,9% | 2.712 | 4,0% | 34,1% | 7.953 | 4,1% |
| Río Negro | 5.033 | 4,1% | 65,7% | 2.626 | 3,9% | 34,3% | 7.659 | 4,0% |
| Salta | 3.660 | 3,0% | 67,0% | 1.802 | 2,7% | 33,0% | 5.462 | 2,8% |
| San Juan | 2.385 | 1,9% | 68,6% | 1.094 | 1,6% | 31,4% | 3.479 | 1,8% |
| San Luis | 3.908 | 3,2% | 67,1% | 1.913 | 2,8% | 32,9% | 5.821 | 3,0% |
| Santa Cruz | 3.582 | 2,9% | 66,7% | 1.787 | 2,6% | 33,3% | 5.369 | 2,8% |
| Santa Fé | 9.144 | 7,4% | 63,7% | 5.216 | 7,7% | 36,3% | 14.360 | 7,5% |
| Santiago del Estero | 2.931 | 2,4% | 67,6% | 1.403 | 2,1% | 32,4% | 4.334 | 2,3% |
| Tierra del Fuego | 1.694 | 1,4% | 69,3% | 751 | 1,1% | 30,7% | 2.445 | 1,3% |
| Tucumán | 3.530 | 2,8% | 66,5% | 1.782 | 2,6% | 33,5% | 5.312 | 2,8% |
| Total | 124.017 | 100,0% | 64,6% | 67.855 | 100,0% | 35,4% | 191.872 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia a partir de SSN (2024d).

2.2 Técnica de Recolección de Datos e Instrumentos

La técnica de recolección de datos consta de un cuestionario con preguntas cerradas, abiertas y de ordenación (análisis cuali-cuantitativo).

El cuestionario se elaboró en *Google Forms* y se envió por las plataformas: *Linked In*, *Whats app* y *Zoom*.

Finalmente, los *softwares* utilizados para el procesamiento y análisis de datos fueron: *IBM SPSS Statistics* (1989 2021) 28.0.0.0 (190), *R Commander* y *Microsoft Excel*.

2.3 Estructura del Formulario Digital

El instrumento desarrollado a partir de la revisión de los antecedentes de la investigación para la recolección de datos se encuentra compuesto por cuarenta y dos preguntas agrupadas dentro de una estructura conformada por seis secciones, conforme a las dimensiones y variables objeto de observación.

Estas se agrupan seis secciones que abarcan: las características de la población encuestada, el perfil de los asegurables, los factores de la dimensión confianza, los factores de la dimensión incentivos, los factores relacionadas a la dimensión del riesgo previsional y las características de la comercialización de los seguros de retiro.

De esta manera, la sección N°1 se encuentra destinada a identificar las características de la población encuestada, que se trata de los PAS que se encuentran interesados en la comercialización de los seguros de retiro. En este apartado se indagó sobre el sexo, año de nacimiento, la jurisdicción en la que opera, si realiza su actividad en zona urbana o no, la antigüedad que posee en la profesión, el porcentaje de ventas que se corresponde a seguros con ahorro y el nivel de estudios formales que posee.

La sección N°2 se corresponde con la identificación del perfil de los potenciales clientes a la compra de un seguro de retiro, identificados como "asegurables". En este sentido se consulta sobre el rango de edad que poseen los asegurables, su género, las composiciones familiares, el nivel socioeconómico, las fuentes de ingresos, el nivel de estudios formales, el grado de conocimiento financiero y previsional y por último la posición frente al riesgo.

La sección N°3 analiza las características de la dimensión que se relaciona con la confianza necesaria para que sea factible la compra de un seguro de retiro. De esta forma se pregunta sobre los factores macroeconómicos, institucionales y de la familiaridad, a la vez que se indaga sobre la incidencia de la crisis del 2001 en la confianza, sobre el conocimiento de la existencia de los seguros de retiro y sobre el factor preponderante en esta dimensión.

La sección N°4 examina la dimensión relacionada a los incentivos y sus características. Al respecto se consulta sobre el impacto de los estímulos existentes para la contratación, sobre el conocimiento de la posibilidad de la deducción fiscal, los motivos predominantes para el ahorro, la predisposición al sacrificio del consumo presente en procura de un mayor bienestar futuro, sobre las variables que determinan el monto a aportar y sobre el factor que sobresale como estímulo para la contratación de un seguro de retiro.

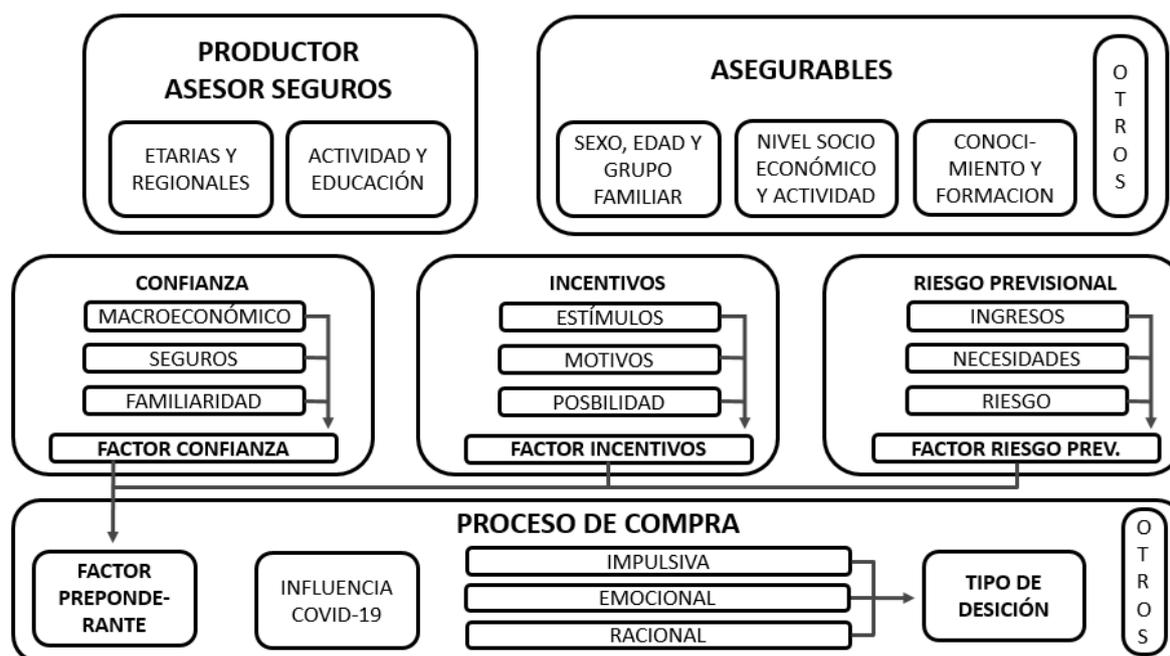
La sección N°5 explora la dimensión del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro. A tal fin se releva información sobre el conocimiento del alcance de la jubilación mínima, el dominio de conceptos como la brecha previsional, la esperanza de vida, los efectos del incremento en la expectativa de vida, la edad de percepción de la necesidad de la cobertura y el factor predominante dentro de esta dimensión.

Finalmente, la sección N°6 aborda el proceso de decisión de compra de un seguro de retiro. Para ello, se indaga sobre la dimensión preponderante en esta decisión, el impacto de la pandemia del coronavirus, las situaciones de compra instintivas, emocionales y racionales, así como el tipo de decisión preponderante en la comercialización de los seguros de retiro.

En la Figura 2.1 se grafican las partes del formulario digital utilizado para relevar los datos, junto a las relaciones entre las dimensiones y las variables, cuyo detalle se encuentra en el Anexo 2.1.

Figura 2.1

Esquema del formulario digital



Fuente: Elaboración propia.

2.4 Conformación de la Muestra

Como se mencionó en el apartado anterior, la primera sección del formulario digital se encuentra destinada a identificar las características de la población encuestada que conforman la muestra del estudio compuesta por los 467 PAS.

A continuación, se detallan los datos de la muestra relevada, comenzando con los datos etarios de sexo y generación que se detallan en la Tabla 2.2.

Tabla 2.2

Sexo y generación de los PAS encuestados

| Sexo | Generación BB | Generación X | Generación Y | Total |
|-----------------------------|---------------|--------------|--------------|-------------|
| Mujer | 33 | 108 | 39 | 180 |
| Hombre | 72 | 130 | 85 | 287 |
| Total | 105 | 238 | 124 | 467 |
| Porcentaje de Mujer | 7,1% | 23,1% | 8,4% | 38,5% |
| Porcentaje de Hombre | 15,4% | 27,8% | 18,2% | 61,5% |
| Porcentaje del total | 22,5% | 51,0% | 26,6% | 100% |

Nota. Muestra la composición de sexo y la generación de los PAS encuestados. Fuente:

Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

De este modo, cerca de 6 de cada 10 PAS encuestados se identificaron como varones y las restantes 4 como mujer⁵⁵.

Con relación a la distribución de las edades, se señala que en promedio la población encuestada expresó un año de nacimiento de 1973 mientras que el año máximo de nacimiento en la muestra fue de 2003 y el año menor fue de 1940. Realizando la segmentación por generaciones, se señala que corresponde poco más de la mitad de la población encuestada a la “Generación X”, poco más de un cuarto a la “Generación Y” y el resto a la Generación de los “*Baby Boomers*”⁵⁶.

Al consultar sobre el nivel máximo de estudios formales (completos o incompletos), que posee la población encuestada, se señala que la mitad posee estudios universitarios o superiores, mientras que un tercio alcanza el nivel terciario. En la Tabla 2.3 se refleja este nivel de capacitación formal declarado por los PAS encuestados.

Tabla 2.3

Estudios formales de los PAS

| Nivel de estudio formal | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|
| Secundario | 81 | 17,3% |
| Terciario | 150 | 32,1% |
| Universitario | 213 | 45,6% |
| Posgrado | 23 | 4,9% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Si estos resultados se comparan con los resultados del INDEC en cuanto al máximo nivel de educación alcanzado⁵⁷ para la población mayor a 25 años, que pueden observarse

⁵⁵ Estos datos presentan una apreciable asimilación conforme el Informe sobre Canales de Venta de las Entidades Aseguradoras - Ejercicio Económico 2023 de la Superintendencia de Seguros de Nación (2024d) el cual señala en la Tabla 3.1 que la distribución total de la población de PAS personas físicas es de 35,4% para el sexo “mujer” y del 64,6% para en sexo “hombre”, debiendo considerarse el desvío relacionado a la superposición de jurisdicciones anteriormente mencionado que señala el informe.

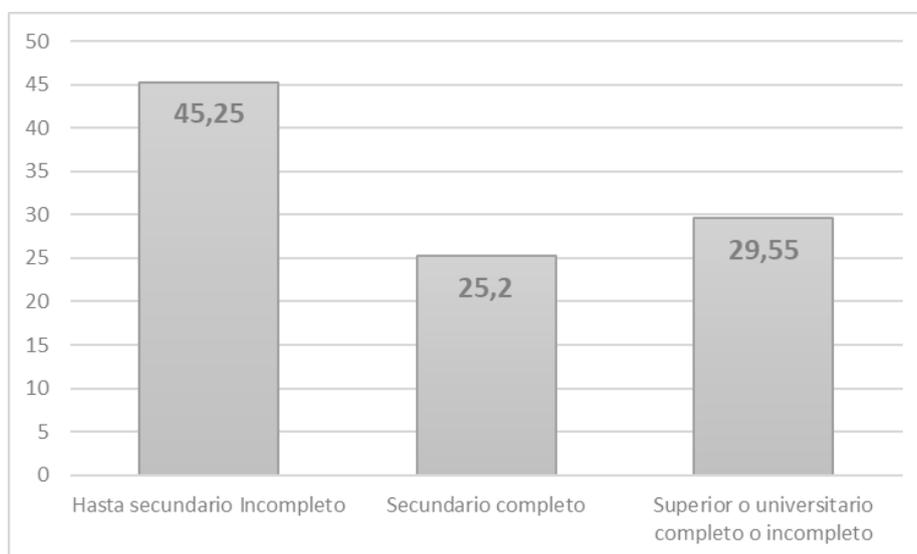
⁵⁶ Conforme a la teoría generacional descrita en Alvarado Rodas y González Crespo, (2021) el 22,5% se corresponde con la generación de los “*Baby Boomers*”, es decir a los nacidos entre los años 1946 y 1965; el 50,9% a la identificada como “Generación X” o sea los nacidos entre los años 1965 y 1981 y el 26,6% restante a la “Generación Y” para los nacidos entre los años 1982 y 2004, también identificada como “*Millennials*”.

⁵⁷ Se refiere al nivel educativo que la persona censada cursaba o al último nivel educativo que cursó, lo haya completado o no (INDEC, 2023a).

en la Figura 2.2, se aprecia que los PAS encuestados poseen en promedio una mayor capacitación formal que la media de la población general.

Figura 2.2

Máximo nivel educativo alcanzado en población mayor a 25 años. Total del país. Año 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Educación (INDEC, 2023a).

En cuanto a la jurisdicción de trabajo de la población encuestada refleja representantes de todas las jurisdicciones de la República Argentina, destacándose que el 38,3% opera en la provincia de Buenos Aires, el 16,7% en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el 11,3% en la provincia de Santa Fe, el 10,3% en la provincia de Córdoba, el 5,1% en la provincia de Mendoza y el 3,2% en la provincia de Entre Ríos. El resto de las jurisdicciones poseen una participación que oscila entre el 0,2% y el 1,9%. Al consultar sobre el porcentaje del desarrollo de la actividad comercial de los PAS en zonas urbanas definidas con 150.000 habitantes o más⁵⁸, el 55,9% restante afirmó que operaba en zonas urbanas entre el 76% y el 100% de las veces, el 21,2% respondió que lo hacía entre el 0% al 25%, el 13,5% manifestó que lo hacía entre el 51% y el 75% de los casos y el 9,4%

⁵⁸ La definición de la cantidad de 150.000 habitantes para establecer si se corresponde a una zona urbana o no, se corresponde con la diferenciación establecida por la Superintendencia de Seguros de la Nación para otorgar matrículas de seguros a los PAS.

restante contestó que desarrollaba la comercialización en zonas urbanas entre el 26% y el 50% de las ocasiones. En la Tabla 2.4 se evidencian estos datos.

Tabla 2.4

Cantidad de PAS por jurisdicción y porcentajes de operaciones en zonas urbanas

| Jurisdicción | Operaciones provenientes de zona urbana | | | | | | | | Total | |
|---------------------|-----------------------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------|-------------|------------|-------------|
| | De 0% al 25% | | De 26% al 50% | | De 51% al 75% | | De 76% al 100% | | | |
| | Cant. | Porcent. | Cant. | Porcent. | Cant. | Porcent. | Cant. | Porcent. | Cant. | Porcent. |
| Buenos Aires | 29 | 29,3% | 16 | 36,4% | 15 | 23,8% | 119 | 45,6% | 179 | 38,3% |
| Catamarca | 0 | 0,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,2% |
| Chaco | 0 | 0,0% | 1 | 2,3% | 1 | 1,6% | 4 | 1,5% | 6 | 1,3% |
| Chubut | 2 | 2,0% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 0 | 0,0% | 5 | 1,1% |
| Ciudad de Bs. As. | 8 | 8,1% | 2 | 4,5% | 5 | 7,9% | 63 | 24,1% | 78 | 16,7% |
| Córdoba | 12 | 12,1% | 4 | 9,1% | 11 | 17,5% | 21 | 8,0% | 48 | 10,3% |
| Corrientes | 1 | 1,0% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% | 5 | 1,1% |
| Entre Ríos | 10 | 10,1% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 2 | 0,8% | 15 | 3,2% |
| Formosa | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,4% |
| Jujuy | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,8% | 2 | 0,4% |
| La Pampa | 3 | 3,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 4 | 0,9% |
| La Rioja | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,4% | 1 | 0,2% |
| Mendoza | 4 | 4,0% | 2 | 4,5% | 3 | 4,8% | 15 | 5,7% | 24 | 5,1% |
| Misiones | 5 | 5,1% | 0 | 0,0% | 3 | 4,8% | 0 | 0,0% | 8 | 1,7% |
| Neuquén | 2 | 2,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,8% | 4 | 0,9% |
| Río Negro | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 1 | 1,6% | 2 | 0,8% | 5 | 1,1% |
| Salta | 4 | 4,0% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% | 8 | 1,7% |
| San Juan | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 1 | 0,4% | 3 | 0,6% |
| San Luis | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% | 2 | 0,4% |
| Santa Cruz | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,2% |
| Santa Fe | 13 | 13,1% | 4 | 9,1% | 14 | 22,2% | 22 | 8,4% | 53 | 11,3% |
| Santiago del Estero | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,4% |
| Tierra del Fuego | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% | 2 | 0,4% |
| Tucumán | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 4 | 6,3% | 3 | 1,1% | 9 | 1,9% |
| Total | 99 | 100% | 44 | 100% | 63 | 100% | 261 | 100% | 467 | 100% |

Nota. La zona urbana refiere a localidades con más de 150.000 habitantes. Fuente:

Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Con relación a los años de experiencia de los PAS encuestados en la Tabla 2.5, más de la mitad posee 10 años en la profesión o más asesorando y vendiendo seguros, lo cual permite asumir razonablemente el conocimiento sobre el comportamiento del mercado asegurador argentino.

Tabla 2.5*Años de experiencia como PAS*

| Años de experiencia como PAS | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Entre 0 y 2 | 59 | 12,6% |
| Entre 3 y 5 | 72 | 15,4% |
| Entre 6 y 9 | 90 | 19,3% |
| Entre 10 y 19 | 121 | 25,9% |
| 20 y más | 125 | 26,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto a la proporción de las ventas que realizan en operaciones de seguros de retiro o con componente de ahorro con relación al total, el 85% mencionó que las mismas se correspondían entre el 0% y el 25% de las operaciones, siendo que el 15% restante señala un porcentaje mayor del total de sus ventas correspondientes a operaciones de retiro dentro del total de sus ventas. Los resultados se muestran en la Tabla 2.6, donde se evidencia la escasa participación relativa de las ventas de los seguros de retiro en la actividad de los PAS comparados con la comercialización de otros riesgos.

Tabla 2.6*Proporción de ventas de retiro*

| Ventas de retiro en el total de sus ventas | Cantidad | Porcentaje |
|---------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 397 | 85,0% |
| 26% a 50% | 17 | 3,6% |
| 51% a 75% | 24 | 5,1% |
| 76% a 100% | 29 | 6,2% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

2.5 Técnica de Análisis de Datos

Se consideró pertinente realizar un análisis de datos bivariado, que resulte descriptivo para caracterizar los componentes del problema. Para ello se empleó el coeficiente “V” de Cramer (Cramér, 1946)⁵⁹ el cual representa una herramienta de análisis

⁵⁹ La “V” de Cramer resulta de utilidad para describir la asociación existente entre variables categóricas (nominales) cuando la cantidad de filas y de columnas (o de ambos) es superior a dos. Representa una

de datos estadísticos que relaciona los resultados de al menos dos variables, con el objeto de conocer el grado de relación que hay entre variables y cuya fórmula es:

$$V = \sqrt{\frac{\chi^2/n}{\min(c-1, r-1)}}$$

donde “r” corresponde al número de filas y “c” corresponde al número de columnas.

El criterio que se emplea para este análisis es el de identificar el grado de relación entre las variables, considerándose la siguiente escala de valores de “V”: menor a 0,10 implica que no hay efecto; de 0,10 a 0,15 que hay un efecto mínimo, de 0,15 a 0,30 que existe un efecto moderado; de 0,30 a 0,50 representa que posee un efecto mediano; mayor a 0,50 hasta 0,99 refleja una relación intensa y el valor 1 de “V” significa una relación perfecta entre las variables.

A su vez, se debe destacar que el valor “p” o “*p value*” denota una medida de credibilidad de la hipótesis nula (H0). A menor valor de “p” implica una mayor propensión al rechazo de la hipótesis nula que representa la inexistencia de diferencias en los datos observados. A mayor valor de “p” representa que se incrementa la probabilidad de estar ante la presencia de una relación inexistente, es decir la aceptación de la hipótesis nula (H0).

2.6 Análisis de Fiabilidad

Con el objeto de realizar una exploración que profundice en la precisión de las dimensiones subyacentes de las variables observadas, se realizó un análisis factorial exploratorio para identificar un número reducido de dimensiones latentes que permitan explicar la mayor parte de la varianza identificada en el grupo total de las variables observadas.

Para poder medir la fiabilidad de la escala de medida se calculó el Alfa de Cronbach del instrumento, el cual se ubicó en un índice del 0,726 con un número de once elementos, los cuales se entienden suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala.

corrección aplicable al coeficiente Ji Cuadrado, lo que posibilita la obtención de un índice con valores entre 0 (que implica la no asociación) y 1 (que representa la asociación perfecta).

A fin de poder medir la idoneidad de los datos obtenidos a fin de la realización de un análisis factorial comparativo de los valores de los coeficientes de correlación que fueron observados en relación a los coeficientes de correlación parcial se empleó la prueba de la medida Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) para la adecuación del muestreo, la cual arrojó un índice de fuerza de 0,674 y siendo que la misma es superior al 0,5; se entiende que resulta apropiado aplicar el análisis factorial.

En la búsqueda de componentes que sucesivamente puedan explicar la mayor parte de la varianza total se empleó el método de extracción del análisis de componentes principales, el que permite reducir las dimensiones al transformar las variables correlacionadas en otro grupo de variables no correlacionadas. A tal efecto se redujeron a cuatro (4) componentes se obtiene una varianza total explicada acumulada del 53,877%

El método rotación empleado es el de *Promax* con normalización de Kaiser⁶⁰.

⁶⁰ La rotación oblicua *Promax* es la apropiada para conjuntos de datos grandes al permitir con mayor rapidez que los factores estén correlacionados. La regla de Kaiser establece que se deben conservar solo los factores que posean un valor propio superior a la unidad.

Capítulo III. Perfil de los Asegurables

Al consultar a los PAS encuestados sobre el perfil de los asegurables, es decir a los ellos consideran candidatos a contratar un seguro de retiro, manifestaron los rasgos y particularidades que se detallan a continuación, los cuales resultan de utilidad al fin de indagar sobre las características de los potenciales compradores de un seguro de retiro.

3.1 Edad de los Asegurables

Resulta fundamental indagar sobre la edad de los posibles asegurables en retiro, dado no solo la necesidad de establecer el grupo etario objetivo como una de las características primordiales del perfil de los asegurables, sino que a la vez este dato se relaciona a la vez con la edad de percepción de la necesidad, como así también en la posibilidad de ahorro tanto en la edad de la disponibilidad de los recursos, como así también en la posibilidad de ahorro tanto en la edad de contratación hasta la edad de retiro, es decir cuando comience su etapa pasiva jubilatoria. En cuanto a la necesidad de un complemento a los ingresos jubilatorios, es importante señalar que al considerar la falta de aportes previsionales conforme a las edades en el estudio sobre las características económicas en el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022, se señala que la falta de aportes y descuentos jubilatorios entre los 14 y los 19 años asciende al 81,2%; de 20 a 29 años al 49,7%; de 30 a 44 años al 26,5%; de 45 a 59 años del 22,6%; entre los 60 y 74 años un 34,5% y de 75 años o más un 54,7%. En este sentido se destaca que la mitad de los jóvenes de 20 a 29 años que trabaja en relación de dependencia no tiene ningún tipo de descuento o aporte jubilatorio⁶¹ (INDEC, 2024a).

El rango total de edad asegurable generalmente aceptado para la contratación de este seguro de entre 18 a 64 años de edad, para un mejor procesamiento de esta información se segmentó en ocho rangos de edad de 25 a 29 años, de 30 a 34 años, de 35

⁶¹ Recurso monetario realizado directamente y en su totalidad por la persona trabajadora, destinado a su jubilación (autónomo o monotributista), (INDEC, 2024a).

a 39 años, de 40 a 44 años, de 45 a 49 años, de 50 a 54 años, de 55 a 59 años y de 60 a 64 años.

En este sentido, los especialistas en la comercialización de los seguros identificaron en la Tabla 3.1 las composiciones etarias como la población objetivo que se encuentran más predispuestas a la contratación de seguros de retiro.

Tabla 3.1

Edad de los asegurables

| Edad | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|-----------------|-------------------|
| 25 - 29 | 12 | 2,6% |
| 30 - 34 | 53 | 11,3% |
| 35 - 39 | 131 | 28,1% |
| 40 - 44 | 135 | 28,9% |
| 45 - 49 | 85 | 18,2% |
| 50 - 54 | 39 | 8,4% |
| 55 - 59 | 10 | 2,1% |
| 60 - 64 | 0 | 0,0% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El hecho de que el 57% de los PAS encuestados identifique el perfil de los asegurables en un rango de edad entre los 35 a 44 años y que si se amplía el rango desde los 35 hasta los 49 años el porcentaje de los interesados a contratar un seguro de retiro se eleve al 75,2%, resulta coincidente con los preceptos de la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954) que establece que ante el deseo de contar con un nivel ingreso estable durante el transcurso de su vida se requiere tempranamente la necesidad de la conformación de un ahorro para contar con esos recursos durante su vejez. Para ello el individuo realiza una optimización inter temporal de sus recursos (Torres Rojas, 2017) procurando gestionar sus consumos y ahorros en forma equitativa a lo largo de sus vidas. Por otra parte, en el estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario en el Perú realizado por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020) no se ha podido establecer una concordancia con el ciclo de vida.

3.2 Género de los Asegurables

El género como dato de relevancia en cuanto al conjunto de características que la sociedad identifica como comportamientos generalmente atribuibles a hombres y mujeres, refleja con mejor precisión que el sexo biológico las características del perfil de los asegurables de retiro a fin de identificar sus comportamientos de consumo. De acuerdo con las características económicas en el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 (INDEC, 2024a) el grado de aportantes al sistema previsional se diferencia por sexo registrado al nacer de la población mayor de 14 años que se encuentra empleada; se encuentra que de las mujeres el 3,1% realiza aportes, el 59,5% le descuentan y el 35,7% no aporta ni le descuentan (1,7% lo ignora); mientras que entre los varones el 2,8% realiza aportes, el 64,2% le descuentan y el 31,4% no aporta ni le descuentan (1,6% lo ignora).

Para la clasificación del dato del género del asegurable en cuanto a la predisposición de la contratación del seguro de retiro, se empleó la siguiente escala: preponderantemente masculino, levemente masculino, indistinto, levemente femenino y preponderantemente femenino, a fin de establecer si a criterio de los PAS encuestados el género de los asegurables incidía o no en la contratación de los seguros de retiro y en su caso cuál era esa incidencia y en qué medida. A través de esta segmentación, los especialistas señalaron en la Tabla 3.2 propensión a la contratación de este producto en función del género.

Tabla 3.2

Género de los asegurables

| Preponderancia del género | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------|-----------------|-------------------|
| Femenino | 29 | 6,2% |
| Levemente femenino | 45 | 9,6% |
| Indistinto | 192 | 41,1% |
| Levemente masculino | 94 | 20,1% |
| Masculino | 107 | 22,9% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El resultado del estudio arroja una predisposición mayor a la contratación del género masculino o indistinto. En forma coincidente con el resultado del estudio en el que el 43%

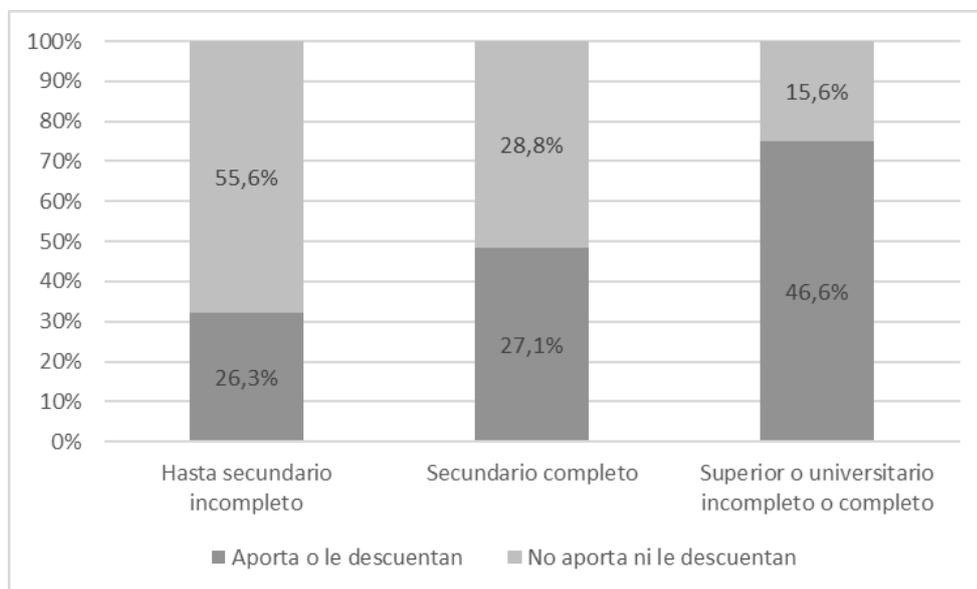
de los PAS encuestados manifestaron la preponderancia del género masculino para una mayor propensión al ahorro, se encuentra el estudio de hogares de México que realizó Agüero Rodríguez (2016) buscando investigar los factores que determinan el ahorro voluntario en el sistema de pensiones. Este hecho de la preponderancia del género masculino en el ahorro voluntario también concuerda con los estudios realizados sobre los vínculos del ahorro familiar (Barraud y Devalle, 2022) y también con el estudio del termómetro psicosocial y económico de junio 2024 (OPSA, 2024) donde la preocupación por una futura jubilación representaba un problema para el 29% de los varones y el 19% de las mujeres. A su vez, 4 de cada 10 afirmó que el género resultaba indistinto al momento de contratar un seguro de retiro coincide con la conclusión del estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario en el Perú, de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020). Por otra parte, menos del 16% que señaló una preponderancia fuerte o leve del género femenino es concordante con el estudio de Torres Rojas (2017) sobre los determinantes del ahorro voluntario de hogares para las familias en Chile, que atribuye al género femenino una mayor propensión al ahorro debido a su orientación hacia la precaución.

3.3 Estudios Formales de los Asegurables

El nivel de conocimiento que generalmente se aprecia en los contratantes de un seguro de retiro, resulta de fundamental importancia para complementar las características del perfil de los asegurables en retiro. En este sentido cabe señalar que según el estudio sobre las características económicas en el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 (INDEC, 2024a), existe una relación directa entre el grado de estudio formal y los aportes previsionales que realiza, la cual puede observarse en la Figura 3.1, donde más de la mitad de la población ocupada mayor de 14 años en Argentina que no realiza aportes o le descuentan para el sistema previsional posee estudios secundarios incompletos o menor capacitación.

Figura 3.1

Máximo nivel educativo alcanzado, según aporte o descuento jubilatorio. Población total 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 (INDEC, 2024a).

Los datos que se detallan en la Tabla 3.3, señalan los resultados de la investigación sobre la capacitación formal observada.

Tabla 3.3

Estudios formales de los asegurables

| Nivel de estudio formal | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------|------------|-------------|
| Secundario | 91 | 19,5% |
| Terciario | 222 | 47,5% |
| Universitario o superior | 154 | 33,0% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El hecho de que casi la mitad de los PAS señalen que los asegurables de retiro tendrían al menos el nivel de estudios formales terciario, que un tercio les atribuyeran estudios universitarios o superiores y que menos del 20% tendrían solamente el nivel secundario, se encuentra alineado con los resultados del estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario de los hogares a nivel microeconómico en Chile, (Torres Rojas, 2017)

que revisten una considerable importancia a la educación para la propensión al ahorro. A su vez, el nivel de educación también es un factor determinante del ahorro voluntario en el Perú, identificado por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020); mientras que dentro de la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero (Keynes, 1936) una de las ocho principales circunstancias subjetivas de las que depende el comportamiento con relación al consumo como ser la previsión ante eventuales contingencias es precisamente la educación familiar (Hernández-Chuliá, 2020). Por su parte, si se desea incrementar el ahorro previsional voluntario se deben implementar medidas de automatización en los aportes a los que solo se puede acceder a partir de un nivel de educación determinado (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020).

3.4 Nivel Socioeconómico de los Asegurables

A fin de procurar establecer si existe una relación entre en nivel de ingresos familiar y la propensión a la contratación de un seguro de retiro se consultó a los especialistas de retiro sobre esto empleando las siguientes escalas por nivel de ingresos y una referencia monetaria aproximada⁶² con relación al valor de dólares estadounidenses referidos al tipo de cambio oficial a la fecha del estudio: nivel bajo - D2/E, nivel bajo superior - D1, nivel medio bajo - C3, nivel medio - C2 y nivel alto - ABC1.

Los datos que se detallan en la Tabla 3.4 reflejan lo observado por los PAS en cuanto a la propensión a la contratación de un seguro de retiro, en función de su nivel de ingresos.

Tabla 3.4

Nivel socioeconómico de los asegurables

⁶² Referencia: Nivel bajo - D2/E (Presupuesto mensual familiar menor a USD 574), nivel bajo superior - D1 (Presupuesto mensual familiar entre USD 574 y USD 802), nivel medio bajo - C3 (Presupuesto mensual familiar entre USD 802 y USD 1.600), nivel medio - C2 (Presupuesto mensual familiar entre USD 1.600 y USD 4.666) y nivel alto - ABC1 (Presupuesto mensual familiar igual o superior a USD 4.666). Fuente: Brea (2024).

| Nivel socioeconómico | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------------|-----------------|-------------------|
| Bajo - D2/E | 5 | 1,1% |
| Bajo superior - D1 | 35 | 7,5% |
| Medio Bajo - C3 | 165 | 35,3% |
| Medio - C2 | 233 | 49,9% |
| Alto - ABC1 | 29 | 6,2% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El hecho de que la mitad de los PAS encuestados identifique una mayor propensión a los asegurables que pertenezcan al nivel socioeconómico C2, seguido del C3 con el 35,3%, para luego mencionar al D1 con el 7,5%, dejando el 6,2% para el segmento ABC1 y solo el 1,1% para el nivel socioeconómico D2/E se encuentra alineado con la relación positiva entre el nivel de ingreso corriente y las tasas de ahorro identificada empíricamente (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) en su estudio. Las múltiples restricciones hacia la cultura del ahorro para las personas con menores recursos, que además de carecer de sobrantes económicos para ahorrar, acompañan esta limitación con falta de educación financiera y fundamentalmente el limitado acceso al ahorro institucional. Esta relación positiva directa entre el nivel de ingresos y la probabilidad de ahorro en todos los niveles socioeconómicos es hallada también en el estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario en el Perú, (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, 2020). Asimismo, se señala que tener una vivienda propia favorece la propensión al ahorro (Torres Rojas, 2017) mientras que en los hogares con recursos más bajos son a los que se encuentran menos atraídos por tener un ahorro precautorio (Leland, 1968) para la vejez a la vez que esta relación se encuentra alineada con los postulados de la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de Keynes (1936). Por otra parte, la reducción de la propensión al ahorro en el segmento ABC1 en comparación a los niveles C2 y C3 identificada es explicada por de Andrés Mosquera (2017) que al analizar los determinantes a largo plazo y su contribución a la tasa de ahorro de los hogares españoles destaca que, a medida que el impacto del riesgo proporcional disminuye

conforme la riqueza de los individuos se incrementa, el ahorro precautorio (Leland, 1968) tenderá a reducirse.

3.5 Fuentes de Ingreso de los Asegurables

Para conocer sobre el tipo de fuentes de ingresos de los potenciales asegurados por su actividad laboral favorecen la contratación de un seguro de retiro, se propuso la siguiente clasificación a los PAS vendedores de seguros de retiro: cuentapropista (economía formal o informal), comerciante (sin empleados), profesional independiente, empleado en relación de dependencia, empresario / empleador y otros. Conforme las características económicas en el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022 (INDEC, 2024a), la proporción de aportantes al sistema previsional varía dependiendo de la actividad que el individuo desarrolla, siendo del 72,3% en el caso de empleados u obreros, del 63,9% para patrones o empleadores, del 33% en los casos de cuentapropistas, del 26,8% para los servicios domésticos y del 24% en los casos de trabajadores familiares. Los datos de la Tabla 3.5 son los que reflejan los resultados sobre las fuentes de ingresos de los asegurables.

Tabla 3.5

Fuentes de ingreso de los asegurables

| Fuente de ingresos | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------|-----------------|-------------------|
| Empleado | 88 | 18,8% |
| Profesional independiente | 105 | 22,5% |
| Comerciante / Cuentapropista | 60 | 12,8% |
| Todas las fuentes | 214 | 45,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El 45,8% de los PAS señalaron que la propensión al ahorro puede corresponderse con fuente indistinta de ingreso, mientras que el 22,5% identificó a los profesionales independientes, el 18,8% a los trabajadores empleados y el 12,8% a los comerciantes o cuentapropistas. A su vez, los estudios de Garcia Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela (2020) y de Torres Rojas (2017) en concordancia con lo establecido por la teoría institucional del ahorro (Green, 1991) y la teoría del ahorro precautorio (Leland, 1968)

señalan que la fuente de ingreso influirá en la propensión al ahorro en la medida en que la misma brinde o restrinja el acceso al crédito, siendo este último el que fuertemente determina, atenta o fomenta la preferencia al ahorro.

3.6 Composición Familiar de los Asegurables

Resulta relevante considerar la composición familiar como característica del perfil de los asegurables para la contratación de un seguro de retiro, dada la incidencia en las necesidades previsionales y de protección que el núcleo de la familia tiene en el individuo.

Con el objeto de identificar si existían composiciones familiares convivientes que favorecieran la contratación de un seguro de retiro, se segmentaron los siguientes grupos: individuos solos, individuos solos con hijos que dependen de ellos, individuos en pareja (sin hijos), individuos en pareja con hijos que dependen de ellos, a los individuos con padres que dependen de ellos y todo tipo de composición familiar.

Los datos relevados en la Tabla 3.6 reflejan las características identificadas sobre la población que más optaría por la contratación de los seguros de retiro en base a su composición familiar.

Tabla 3.6

Composición familiar de los asegurables

| Composición familiar | Cantidad | Porcentaje |
|---------------------------------|-----------------|-------------------|
| Individuos solos | 56 | 12,0% |
| Individuos en pareja | 28 | 6,0% |
| Individuos solos con hijos* | 55 | 11,8% |
| Individuos en pareja con hijos* | 196 | 42,0% |
| Individuos con padres** | 17 | 3,6% |
| Todo tipo de Composición Fliar. | 115 | 24,6% |
| Total | 467 | 100% |

Nota. *Refiere a hijos que dependen de ellos / **Refiere a padres que dependen de ellos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

La influencia significativa de un jefe de hogar que posea hijos que dependan de él en procura de los determinantes del ahorro voluntario de los hogares a nivel microeconómico en Chile (Torres Rojas, 2017) es coincidente con la respuesta del 42% de los PAS

encuestados. A la vez, es concordante con motivo precautorio en el ahorro de las familias (Herl, 2015) y la búsqueda del ahorro como una solución familiar concreta (Renvoisé y Morin, 2010).

3.7 Conocimiento Financiero de los Asegurables

Al tratarse el seguro de retiro de un instrumento de seguro que al mismo tiempo posee un componente de capitalización, donde el ahorro que se va generando a partir de los aportes de los asegurados necesariamente debe tener un rendimiento financiero, resulta de fundamental relevancia identificar el conocimiento financiero previo que generalmente tienen los asegurables de un seguro de retiro.

Para relevar este dato, se les consultó a los PAS encuestados sobre el grado de conocimiento financiero que entendían poseen generalmente los asegurables de un seguro de retiro y para ello se propuso la siguiente clasificación, la cual se acompañó con una orientación en cada caso para limitar la subjetividad de cada encuestado: ninguno (cuando generalmente no tienen conocimiento financiero), básico (por ejemplo: comprender la relación entre rendimientos y riesgos), moderado (por ejemplo: conocer el concepto de "interés compuesto") y superior (por ejemplo: tener estudios sobre contabilidad, finanzas o inversiones). Estos datos se indican en la Tabla 3.7 de este capítulo.

Tabla 3.7

Nivel de conocimiento financiero de los asegurables

| Nivel de conocimiento financiero | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Ninguno | 40 | 8,6% |
| Básico | 227 | 48,6% |
| Moderado | 179 | 38,3% |
| Superior | 21 | 4,5% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Es importante destacar que cerca de la mitad de los PAS encuestados respondió que el nivel de conocimiento financiero de los asegurables de retiro era "básico" y un poco menos del 40% que era "moderado", mientras que menos del 10% respondieron que era

“nulo” y los restantes contestaron que los asegurables de retiro poseían un nivel de conocimiento financiero superior. Al analizar los aspectos de las pensiones, la longevidad y la mortalidad en España y considerando los recursos de planificación financiera a largo plazo, llama la atención el hecho de que los estudios señalan que uno de cada cuatro adolescentes no posee conocimientos sobre finanzas y que por ejemplo entre el 25% y el 51% de los jóvenes no son capaces de diferenciar el IPC del PBI (Caro Barrera, 2019) por lo que resulta imprescindible mejorar la educación financiera para que las personas aprendan tempranamente a ahorrar, endeudarse e invertir en forma correcta. La existencia de una cultura financiera, favorece una mayor comprensión y capacidad de análisis de las alternativas de ahorro, por lo que es destacado como factor determinante del ahorro voluntario en el Perú (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, 2020). También es importante subrayar la importancia de la existencia de un nivel de conocimiento financiero como determinante del ahorro (Torres Rojas, 2017) lo que coincide con el hecho de que la educación financiera es uno de los factores identificados que inciden en la planificación financiera para la preparación del retiro en Puerto Rico (Figueroa Rivera, 2018). A su vez, el fortalecimiento de la educación financiera resulta de vital importancia para incentivar la cultura del ahorro para la vejez como concepto relevante dentro de las finanzas personales (Sierra Malagón, 2018). Además, al estudiar el ahorro en los mexicanos, también se remarca la educación financiera y la necesidad de desarrollar planes educacionales financieros como fundamentales para generar un mayor interés y propensión al ahorro (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). En cambio, en el estudio sobre los factores que determinan el ahorro voluntario en el sistema de pensiones de México (Agüero Rodríguez, 2016) se subraya que una mayor educación financiera no es garantía de que exista una mayor propensión al ahorro voluntario, ya que esta depende también de los sesgos personales y particulares con relación a la toma de decisiones sobre sus propias finanzas.

3.8 Conocimiento Previsional de los Asegurables

Siendo el objetivo primordial del seguro de retiro el de brindar cobertura en la etapa jubilatoria, como herramienta complementaria a los ingresos jubilatorios, resulta de radical importancia indagar sobre el grado de conocimiento previsional que tienen los asegurables de retiro.

Con el objeto de identificar el grado de conocimiento previsional que los especialistas consultados entienden que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro, se les presentó la siguiente escala, acompañándola de un ejemplo a modo de orientación: ninguno (generalmente no tienen capacitación previsional), básico (por ejemplo: comprender los requisitos de años de aportes y edades para jubilarse), moderado (por ejemplo: conocer el concepto de "brecha previsional") y superior (por ejemplo: poder calcular y estimar el ingreso base jubilatorio). En la Tabla 3.8 se señalan los resultados de esta consulta a los PAS especialistas.

Tabla 3.8

Nivel de conocimiento previsional de los asegurables

| Nivel de conocimiento previsional | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Ninguno | 30 | 6,4% |
| Básico | 257 | 55,0% |
| Moderado | 149 | 31,9% |
| Superior | 31 | 6,6% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Las respuestas de los PAS encuestados en relación al nivel de conocimiento previsional de los asegurables de retiro fueron del 55,0% para un nivel "básico", del 31,9% con un nivel "moderado", un 6,6% le atribuyó un nivel "superior", quedando el 6,4% restante para atribuirle un conocimiento previsional nulo. Resulta imprescindible dotar a la población de una mayor información previsional (Vera López, 2019) cuando se analizan los retos y perspectivas de los programas de educación previsional de América Latina. La mejor forma de promover el ahorro es creando la educación y cultura adecuada a tal fin (Serebrisky,

Margot y Suárez-Alemán, 2016). En Argentina, resulta fundamental el conocimiento previsional para el desarrollo del mercado de seguros de ahorro (Mastragostino, 2016) ya que favorecen la visión a largo plazo y la percepción del riesgo previsional, los cuales juegan un rol sustancial en el proceso de comercialización de este tipo de seguros.

3.9 Posición Frente al Riesgo de los Asegurables

Como todo seguro, el de retiro presenta una cobertura a un riesgo y por ello es importante inquirir sobre la propensión al riesgo que tienen los potenciales compradores de este seguro.

Se consultó a los PAS encuestados sobre cuál pensaban que era la posición frente al riesgo de los asegurables en retiro proponiendo la siguiente escala según la afinidad al riesgo: muy adversos al riesgo, adversos al riesgo, indiferentes al riesgo (neutrales), propensos al riesgo o muy propensos al riesgo. La Tabla 3.9 muestra los datos relevados en cuanto a la relación del riesgo de los asegurables relevada.

Tabla 3.9

Posición frente al riesgo de los asegurables

| Posición frente al riesgo | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------|-----------------|-------------------|
| Muy adversos | 17 | 3,6% |
| Adversos | 115 | 24,6% |
| Indiferentes | 209 | 44,8% |
| Propensos | 115 | 24,6% |
| Muy propensos | 11 | 2,4% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El 44,8% de los PAS encuestados señaló que los asegurables de retiro resultaban indiferentes al riesgo, equilibrándose los guarismos restantes al identificar que el 24,6% que eran propensos al riesgo y que el 24,6% que eran adversos al riesgo; mientras que el 3,6% respondió que eran muy adversos al riesgo y el 2,4% restantes que los candidatos a contratar un seguro de retiro eran muy propensos al riesgo. Contrariamente a estos, en varios estudios se señala que la donde la precaución ante eventualidades es a principal motivación al ahorro como respuesta a la incertidumbre en cuanto al futuro cercano en

materia de economía personal (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, 2020). Asimismo, el motivo precautorio para tener la capacidad de hacer frente a shocks económicos negativos resulta uno de los determinantes del ahorro voluntario (Torres Rojas, 2017). A su vez, cabe mencionar que el impacto en las economías personales y familiares de eventos como la Crisis de 2001 (Glasbauer, 2023) o la misma pandemia del COVID-19 (Pereyra, Santillán Pizarro, Molinatti y Acosta, 2023) promueven las justificaciones precautorias del ahorro. Los cambios abruptos que generan incertidumbre y la aversión al riesgo que generan los mismos conllevan especial impacto en la jubilación ya que los costos de los impactos económicos se aprecian en forma inmediata, mientras que los beneficios se estiman en un horizonte temporal lejano y de largo plazo (Badilla Espinoza, 2023). El riesgo previsional, como posibilidad de ocurrencia de acontecimiento incierto, fortuito y de consecuencias económicas negativas (Penna y Pérez Sisa, 2021) en particular ante el escenario de contar con recursos insuficientes durante la etapa pasiva jubilatoria es identificado como factor influyente en la propensión del ahorro.

De la investigación realizada y en base a los resultados obtenidos se puede inferir que el perfil de los asegurables de retiro está conformado por personas entre los 35 y 49 años, siendo su género mayoritariamente masculino, según se muestra en la Tabla 3.10, aunque también se ha hallado una mayor tendencia al ahorro por parte de las mujeres.

Tabla 3.10

Edad y género de asegurables

| Edad | Preponderancia del género | | | | | Total |
|--------------|---------------------------|--------------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|
| | Femenino | Levemente femenino | Indistinto | Levemente masculino | Masculino | |
| 25 -29 | 0,2% | 0,0% | 1,3% | 0,9% | 0,2% | 2,6% |
| 30 - 34 | 0,6% | 1,1% | 4,9% | 3,6% | 1,1% | 11,3% |
| 35 - 39 | 1,5% | 3,6% | 11,3% | 4,7% | 6,9% | 28,1% |
| 40 - 44 | 1,9% | 3,4% | 10,7% | 6,2% | 6,6% | 28,9% |
| 45 - 49 | 0,4% | 1,3% | 8,6% | 2,4% | 5,6% | 18,2% |
| 50 - 54 | 1,1% | 0,2% | 3,0% | 1,9% | 2,1% | 8,4% |
| 55 - 59 | 0,4% | 0,0% | 1,1% | 0,4% | 0,2% | 2,1% |
| 60 - 64 | 0,0% | 0,0% | 0,2% | 0,0% | 0,2% | 0,4% |
| Total | 6,2% | 9,6% | 41,1% | 20,1% | 22,9% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

La composición familiar que propende al ahorro para la contratación de un seguro de retiro se presenta cuando existen hijos u otros familiares que dependen del asegurable, el cual preponderantemente se ubica en un nivel socioeconómico C2 y C3. Es importante destacar que conforme a lo que se observa en la Tabla 3.11 se muestra la relación porcentual directa entre las respuestas sobre el nivel de estudios, el conocimiento financiero y el grado de conocimiento previsional relevando que a la mayoría de estudio terciario se le identifican niveles básicos de conocimiento financieros y previsionales.

Tabla 3.11

Nivel de estudios, conocimiento financiero y conocimiento previsional de los asegurables

| Nivel de estudio formal | Nivel de conocimiento financiero | | | | Nivel de conocimiento previsional | | | | Total |
|-------------------------|----------------------------------|--------------|--------------|-------------|-----------------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | Ninguno | Básico | Moderado | Superior | Ninguno | Básico | Moderado | Superior | |
| Secundario | 2,1% | 13,3% | 3,6% | 0,4% | 1,5% | 14,1% | 3,2% | 0,6% | 19,5% |
| Terciario | 4,1% | 21,8% | 19,7% | 1,9% | 2,6% | 27,4% | 15,6% | 1,9% | 47,5% |
| Universitario* | 2,4% | 13,5% | 15,0% | 2,1% | 2,4% | 13,5% | 13,1% | 4,1% | 33,0% |
| Total | 8,6% | 48,6% | 38,3% | 4,5% | 6,4% | 55,0% | 31,9% | 6,6% | 100% |

Nota. * Refiere a nivel Universitario o superior. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Si bien un mayor nivel de conocimiento en estos rubros favorecerá la propensión al ahorro, no resultan factores determinantes para el mismo. Finalmente, no se ha hallado una posición frente al riesgo que favorezca o atente contra la predisposición al ahorro previsional voluntario incluso, como lo muestra la Tabla 3.12 al relacionar las respuestas de la propensión o aversión al riesgo con la composición familiar y si tiene o no personas que dependan de los asegurables.

Tabla 3.12

Posición frente al riesgo y composición familiar de los asegurables

| Posición frente al riesgo | Composición familiar | | | | | | Todo tipo de composición | Total |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|---------------------------------|-------------------------|--------------|--------------------------|-------|
| | Individuos solos | Individuos en pareja | Individuos solos con hijos* | Individuos en pareja con hijos* | Individuos con padres** | | | |
| Muy adversos | 0,2% | 0,2% | 0,4% | 0,9% | 0,4% | 1,5% | 3,6% | |
| Adversos | 3,4% | 2,6% | 1,9% | 9,4% | 0,9% | 6,4% | 24,6% | |
| Indiferentes | 4,7% | 1,9% | 5,8% | 21,2% | 0,6% | 10,5% | 44,8% | |
| Propensos | 3,6% | 0,9% | 3,4% | 9,6% | 1,5% | 5,6% | 24,6% | |
| Muy propensos | 0,0% | 0,4% | 0,2% | 0,9% | 0,2% | 0,6% | 2,4% | |
| Porcentaje del total | 12,0% | 6,0% | 11,8% | 42,0% | 3,6% | 24,6% | 100% | |

Nota. *Refiere a hijos que dependen de ellos / **Refiere a padres que dependen de ellos

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

El análisis de los resultados obtenidos sobre las características de la población asegurable contribuye al cumplimiento del objetivo N°4 que procura identificar otros factores que inciden en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

Capítulo IV. Dimensión Confianza Necesaria para la Contratación de Retiro

El seguro en general representa una promesa de pago ante un evento previsto. En el caso de los seguros de retiro, la credibilidad de esa promesa debe profundizarse dado el largo plazo en el que se prevé el cumplimiento de la misma y, teniendo en cuenta los avatares de la economía argentina, no es de extrañar que la confianza sea un factor determinante en la contratación de un producto de estas características. Es por ello que la relevancia de la confianza es destacada al estudiar los factores que promueven el ahorro voluntario en México realizada por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (2016) identificada como factor que incide en la planificación financiera y los determinantes para la toma de decisión del retiro (Figuroa Rivera, 2018). La confianza es uno de los factores necesarios y suficientes para el crecimiento de los seguros de vida con ahorro en la Argentina. Al analizar los diferentes aspectos de la dimensión de la confianza, se cumple con lo postulado en el objetivo general y con el objetivo específico N°1 de la investigación que procura identificar la incidencia de la confianza en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

4.1 Incidencia de Factores Macroeconómicos en la Confianza

El seguro de retiro requiere años de aportes mensuales que van capitalizándose para lograr acumular un fondo al llegar a la etapa pasiva jubilatoria que permita adquirir una renta vitalicia como complemento a una jubilación. Por ello es relevante identificar la relevancia del factor confianza en los factores macroeconómicos que los asegurables de retiro tienen, dada la incidencia que estos factores pueden tener en su fondo ahorrado para el retiro.

En la consulta sobre el factor de mayor importancia que tiene cada factor macroeconómico en la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro, se les solicitó a los PAS especialistas identificar la mayor relevancia entre los siguientes factores: situación económica mundial y regional, estabilidad económica nacional,

perspectivas inflacionarias, moneda de contrato "fuerte" (por ejemplo, el dólar), estabilidad jurídica e institucional y la categoría "otros". La Tabla 4.1 refleja estos resultados.

Tabla 4.1

Incidencia de factores macroeconómicos en la confianza de los asegurables

| Aspecto macroeconómico | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Situación económica mundial y regional | 37 | 7,9% |
| Estabilidad económica nacional | 125 | 26,8% |
| Perspectivas inflacionarias | 110 | 23,6% |
| Moneda de contrato "fuerte" | 130 | 27,8% |
| Estabilidad jurídica e institucional | 65 | 13,9% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En relación a los factores de la macroeconomía como incidentes en la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro, poco menos de un tercio de los PAS encuestados señalaron la importancia de una moneda de contrato "fuerte", casi el 27% a la estabilidad económica nacional y menos de un cuarto de los PAS mencionan a las perspectivas inflacionarias, por sobre el 13,9% que valoró a la estabilidad jurídica e institucional y el 7,9% que optó por destacar a la situación económica mundial y regional. Los resultados son coincidentes con la afirmación de que un país tiene realmente una moneda propia cuando la misma sirve para comprar y vender, se utiliza como referencia para conocer el valor de las cosas y que pueda ser empleada para ahorrar, características que en Argentina se le atribuyen al dólar estadounidense y no al peso (Corso, 2021). La necesidad de generar confianza y previsibilidad es imprescindible para el desarrollo de la industria ante la problemática de la incertidumbre e inestabilidad de la economía que es percibida por la sociedad (Mastragostino, 2016). En este mismo sentido, en Perú la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020) en su estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario identificó que principal motivación al ahorro es la precaución ante la incertidumbre en materia de economía. Es importante señalar que la preferencia por la estabilidad económica a los efectos de favorecer la contratación de los seguros de retiro en la Argentina señalada por los PAS no

se contradice con el estudio realizado en América Latina (Serebrisky, Margot y Suárez-Alemán, 2016) donde se señala que al atender el contexto macroeconómico se puede observar que ante precios relativos distorsionados de los bienes de consumo, los ahorristas optan por destinar sus recursos al ahorro e inversión, dado que lo que explica esta aparente contradicción es que la falta de confianza de los individuos en Argentina no permite identificar a los seguros de retiro como refugio ante escenarios de inestabilidad económica.

4.2 Impacto de la Crisis del Año 2001 en la Confianza

Al momento de evaluar la afectación de la confianza a un evento que oportunamente incidió en la confianza de las instituciones financieras de ese momento, se preguntó sobre en qué porcentaje de los asegurables de retiro el especialista consideraba que inciden los efectos de la crisis del año 2001 (pesificación, corralito y devaluación) en contratación de un seguro de retiro.

Para relevar la incidencia de la Crisis del 2001 en la compra de un seguro de retiro, se presentó a los PAS especialistas una escala porcentual de incidencia estimada, dividida en cuatro rangos para su mejor procesamiento: de 0% al 25%, de 26% al 50%, de 51% al 75% y de 76% al 100%. Los datos de la Tabla 4.2 muestran la información relevada.

Tabla 4.2

Impacto de la crisis de 2001 en la confianza de los asegurables

| Incidencia de la crisis de 2001 | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 97 | 20,8% |
| 26% a 50% | 154 | 33,0% |
| 51% a 75% | 142 | 30,4% |
| 76% a 100% | 74 | 15,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Uno de los hechos puntuales que hicieron mella en la confianza de las personas que procuran ahorrar en Argentina estuvo marcado por la crisis del año 2001 donde no solo se afectó el acceso a los ahorros con la institución de varios niveles de corralitos bancarios y financieros, sino que a la vez se vieron afectado el valor de los importes ahorrados al

afectarlos asimétricamente a una devaluación y pesificación, dado que los ahorros en dólares que se encontraban en entidades financieras como bancos y aseguradoras, se convirtieron forzosamente a moneda pesos por normativa⁶³ del gobierno al tipo de cambio arbitrariamente establecido por la autoridad nacional. Es por ello que el 63,4% de los PAS encuestados, respondieron que este evento afectaba entre el 26% y el 75% de las ventas de seguros de retiro. Estos resultados coinciden con el hecho de que durante la crisis del 2001 y ante la necesidad de generar confianza el ministro de economía solicitó a la gente que mantenga sus ahorros en los bancos y desconocieran los rumores de devaluación no hizo más que profundizar la desconfianza social con relación al sistema económico (Fair, 2019). También resulta importante la pérdida de la confianza de los ahorristas e inversionistas nacionales y extranjeros como consecuencia de los procesos inflacionarios, devaluaciones, el desempleo, controles de precios, fugas de capitales y la pérdida del crédito internacional que se registraron a partir de la crisis económica producida en el año 2001.

4.3 Influencia de las Características del Seguro en la Confianza

El seguro en sí mismo posee determinados atributos que pueden (o no), favorecer la generación de confianza. En cuanto a los rasgos propios del seguro de retiro, se solicitó a los PAS especialistas que señalen el factor de mayor importancia del seguro para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro ofreciéndoles que elijan entre los siguientes factores: control de la Superintendencia de Seguros de la Nación, institucionalidad de la actividad que garantice el pago futuro, tranquilidad de poder acceder a su fondo (Rescate del monto acumulado), reconocimiento de la aseguradora, intervención de un asesor profesional (PAS), comprensión de las características del producto (Seguro de retiro) y la categoría “otros”.

En la Tabla 4.3 se presentan los datos relevados sobre la incidencia de las características propias del seguro de retiro en la confianza necesaria para su contratación.

⁶³ Ley N° 25.561, sancionada el 6 de enero de 2002.

Tabla 4.3*Influencia de las características del seguro en la confianza de los asegurables*

| Factores propios del seguro | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Control de la SSN | 42 | 9,0% |
| Institucionalidad que garantice el pago futuro | 55 | 11,8% |
| Tranquilidad de poder rescatar su fondo | 99 | 21,2% |
| Reconocimiento de la aseguradora | 96 | 20,6% |
| Intervención de un asesor profesional (PAS) | 97 | 20,8% |
| Comprensión de las características del producto | 78 | 16,7% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto a las características particulares de los seguros de retiro, el 21,2% de los PAS encuestados valoró el hecho de la posibilidad de acceso a los rescates, el 20,8% la intervención de un asesor profesional (PAS), el 20,6% el reconocimiento de la aseguradora, siendo que solo el 16,7% valoró la posibilidad de comprender el producto, el 11,8% la existencia de una institucionalidad y el 9% el control de la Superintendencia de Seguros de la Nación. El canal de venta adecuado para la comercialización de seguros de vida y retiro individual en la Argentina es a través del asesoramiento de productores asesores de seguros (Mastragostino, 2016) dado lo primordial del asesoramiento profesional para la compra de este tipo de instrumentos. Por otra parte, la escasa valoración por parte de los PAS en relación a la existencia de una institucionalidad que brinde confianza en este tipo de instrumentos es coincidente con lo observado en la investigación exploratoria de sobre que la confianza institucional en la República Argentina (Brussino y Acuña, 2015) la cual está condicionada por la percepción de la situación socioeconómica. En esta misma línea, en su trabajo sobre la desconfianza como el punto ciego de la discusión previsional, López y Rosas (2021) remarcan que los niveles de confianza de los individuos en las instituciones son alarmantemente bajos. Además, se destaca que estas instituciones con su baja credibilidad afectan negativamente en las posibilidades de ahorro previsional. Las instituciones se encuentran transitando una crisis de confianza dado que solo el 52% de las personas confían en las instituciones (Nigro, 2018). Las entidades financieras incluyendo las

regidas bajo la superintendencia de bancos y seguros, se constituyen en intermediarios entre los clientes, representando un pilar esencial para el progreso de las personas, aportando mecanismos de ahorro, crédito y de sistemas de seguros que permiten el desarrollo de instituciones e individuos (Pérez Sisa, Penna y Morales López, 2021). Las crisis de confianza impactan negativamente en la credibilidad de las instituciones financieras, afectando la toma de decisiones de la población (Salvatierra, 2017) y también en se advierten niveles de confianza institucional significativamente bajos en gran parte de Latinoamérica, en comparación a otras regiones del mundo (Yetano y Castillejos, 2019). La falta de confianza en las instituciones representa uno de los principales obstáculos para la contratación de los seguros de retiro (Machicado, 2022). Asimismo, los individuos ven afectadas sus decisiones en base a las restricciones impuestas por las instituciones (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) tal como se afirma en la teoría institucional del ahorro (Green, 1991).

4.4 Conocimiento de la Existencia de los Seguros de Retiro

Con relación a la incidencia del conocimiento previo sobre este tipo de productos y su incidencia en la confianza, se indagó sobre el porcentaje de los asegurables de retiro que cada PAS especialista creía sobre el conocimiento previo de la existencia de los seguros de retiro.

Para identificar el conocimiento que los PAS especialistas entienden poseen los asegurables de retiro sobre la existencia de este instrumento, se presentó una escala porcentual, dividida en cuatro rangos para su mejor procesamiento: de 0% al 25%, de 26% al 50%, de 51% al 75% y de 76% al 100%. En la Tabla 4.4 se aprecian los datos relevados ofrecidos por los especialistas al consultarles sobre esta cuestión.

Tabla 4.4

Conocimiento de la existencia de los seguros de retiro por parte de los asegurables

| Conocimiento de la existencia de seguros de retiro | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 249 | 53,3% |
| 26% a 50% | 166 | 35,5% |
| 51% a 75% | 39 | 8,4% |
| 76% a 100% | 13 | 2,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Los resultados del estudio denotan que más de la mitad de los PAS encuestados consideró que menos del 26% de los asegurables de retiro conocían la existencia de este producto en forma previa, un poco más de un tercio que era conocido entre el 26% y el 50% de los asegurables, menos del 10% que entre el 51% y el 75% de los asegurables sabían de su existencia y una mínima cantidad restante consideró que su conocimiento previo se encontraba entre el 75% y el 100% de los candidatos a su contratación. Estos resultados denotan claramente un problema de base que conlleva el hecho de que la gran mayoría de los procesos de comercialización deben realizarse desde la explicación de la existencia del producto. La falta de conocimiento respecto de la existencia y características de los instrumentos financieros como generador de desconfianza es más que relevante (Mastragostino, 2016) y explican en gran medida el escaso desarrollo de este producto en el mercado asegurador argentino. El diseño de políticas y campañas de comunicación e información sobre estos instrumentos para lograr una penetración adecuada en el segmento del público objetivo representa un claro desafío institucional (Bertín, 2019) que debe ser llevado a cabo para que el seguro de retiro como herramienta previsional pueda ser aprovechado por los asegurables.

4.5 Efecto de la Familiaridad en la Contratación de Retiro

Otro aspecto interesante para su abordaje en cuanto a la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro es la cercanía al mismo en cuanto a la familiaridad que los asegurables poseen con este instrumento.

Para conocer la importancia de la familiaridad como factor para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro y a su vez indagar sobre el elemento

que los PAS especialistas consideran tiene mayor incidencia en este aspecto, se les consultó sobre las siguientes opciones: ser referido o recomendado por un conocido, que alguien de su entorno tenga Seguro de Retiro, tener / haber tenido Seguro de Retiro o de Vida, tener otros seguros en la misma aseguradora, relación previa con el asesor de seguros (PAS) conocimiento previo en internet / redes del PAS / Aseguradora, tener / haber tenido ahorros (Por ejemplo, un plazo fijo bancario) y la categoría “otros”.

En la Tabla 4.5 se muestran las respuestas expresadas por los PAS especialistas sobre la confianza en base a la familiaridad que requieren los asegurables de retiro para la compra de este instrumento.

Tabla 4.5

Efecto de la familiaridad en la contratación de retiro por parte de los asegurables

| Familiaridad | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Ser referido o recomendado por un conocido | 107 | 22,9% |
| Que alguien de su entorno tenga retiro | 101 | 21,6% |
| Tener o haber tenido seguro de retiro o de vida | 42 | 9,0% |
| Tener otros seguros en la misma aseguradora | 54 | 11,6% |
| Relación previa con el asesor de seguros (PAS) | 100 | 21,4% |
| Conocimiento en internet del PAS / Aseguradora | 27 | 5,8% |
| Tener o haber tenido ahorros | 36 | 7,7% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Uno de los aspectos que inciden en la confianza es la familiaridad a una temática, persona, producto, servicio, etc. De esta manera, la cercanía promueve la confianza y cuanto más lejano o ajeno se encuentre una persona de una determinada cuestión mayor será su desconfianza. Con relación a qué aspecto de la familiaridad es el de mayor incidencia para generar la confianza para contratar un seguro de retiro, el 22,9% de los PAS encuestados remarcaron el hecho de ser referido o recomendado por un conocido, el 21,6% que alguien de su entorno tenga seguro de retiro, el 21,4% señaló que exista una relación previa con el asesor de seguros (PAS); en detrimento del 11,6% que señaló el hecho de tener otros seguros en la misma aseguradora, el 9,0% el tener o haber tenido un seguro de retiro, el 7,7% el tener o haber tenido ahorros y el 5,8% restante el tener conocimiento

previo en internet o redes del PAS o de la aseguradora. En todo caso, la cercanía a los ahorradores como factor para generar confianza es destacado como generador de confianza en el estudio sobre los factores que promueven el ahorro voluntario entre los mexicanos realizada por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (2016). Asimismo, la tendencia a acercarse a lo conocido y familiar, lo que promueve la repetición de hábitos y costumbres es explicado desde las neurociencias como un proceso de simplificación desarrollado para economizar el uso de los procesos cerebrales (Manes y Niro, 2016) que implica que ante una situación ya conocida se tenderá a tomar el mismo curso de acción procurando la supervivencia evolutiva del cerebro (Bachrach, 2015) lo que concuerda con la tendencia a procurar el acercamiento a cuestiones conocidas o familiares, cuestión que aplica también a las decisiones sobre la contratación de productos como el seguro de retiro.

4.6 Factor Predominante en la Confianza

Con el fin de indagar sobre la percepción de los PAS especialistas sobre la preponderancia de los aspectos y factores relevados dentro de la dimensión confianza, se preguntó sobre el factor que el especialista considera que afecta fundamentalmente la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro.

En la Tabla 4.6 se encuentran los resultados expresados por los PAS especialistas al consultarles sobre el factor que afecta fundamentalmente la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro, entre las opciones: factores macroeconómicos (Economía, moneda, estabilidad, etc.), factores propios del seguro (Aseguradora, PAS, Producto, etc.), factores de familiaridad con el seguro (Referidos, conocimiento, etc.) y la categoría “otros” donde podían expresar algún otro factor que entendieran relevante y que no se condice con alguna de la alternativas propuestas.

Tabla 4.6

Factor predominante en la confianza de los asegurables

| Factores preponderantes de la confianza | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Macroeconómicos | 259 | 55,5% |
| Propios del seguro | 110 | 23,6% |
| Familiaridad con el seguro | 95 | 20,3% |
| Otros | 3 | 0,6% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al consultarles a los PAS encuestados sobre el factor predominante para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro, el 55,5% indicó que los factores macroeconómicos (economía, moneda, estabilidad, etc.) por sobre el 23,6% que señalaron a los factores propios del seguro (la aseguradora, el PAS, el Producto, etc.) y el 20,3% que valoró a los factores de familiaridad con el seguro (los referidos, conocimiento, etc.) y el 0,6% respondió que incidían otros factores. Esta valoración de los factores macroeconómicos representan una incidencia por sobre el resto coincide con lo observado en el estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario en Perú de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020) que señalaron la preocupación por la economía como principal motivación al ahorro, lo que coincide con la conclusión de Fair (2019) y con Mastragostino (2016) en su estudio sobre el desarrollo del mercado de seguros de vida y retiro individual en Argentina.

En síntesis, sobre lo hallado en la dimensión confianza se puede señalar que, en base a los resultados del estudio realizado, resulta válido resaltar que dentro de los aspectos macroeconómicos que inciden en la confianza necesaria para contratar un seguro de retiro, los factores que tienen mayor incidencia en la misma son la existencia de una moneda fuerte en el contrato de retiro, la estabilidad económica nacional y las perspectivas inflacionarias. La inflación genera inestabilidad que incrementa el riesgo en la toma de decisiones, llevándolos a adoptar posiciones más conservadoras particularmente en cuanto a las decisiones de ahorro e inversión (Tanzi, 2024). La estabilidad macroeconómica e institucional representa uno de los requisitos fundamentales para el fomento del ahorro voluntario a largo plazo (Bertín, 2019). También es sustancial resaltar que los hechos

económicos de la crisis del año 2001 afectaron fuertemente la confianza necesaria para acceder a instrumentos de ahorro como lo es un seguro de retiro, revelando en la Tabla 4.7 una relación entre quienes otorgan una incidencia de entre el 26% y el 75% a la afectación de la crisis del año 2001 y los que aprecian la estabilidad económica, la fortaleza de la moneda y las perspectivas inflacionarias.

Tabla 4.7

Incidencia de los factores macroeconómicos y crisis de 2001 en los asegurables

| Incidencia de los factores | Incidencia de la crisis de 2001 | | | | Total |
|----------------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------|
| | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | |
| Situación económica mundial y regional | 2% | 3% | 2% | 1% | 8% |
| Estabilidad económica nacional | 5% | 9% | 8% | 5% | 27% |
| Perspectivas inflacionarias | 5% | 9% | 7% | 2% | 24% |
| Moneda de contrato "fuerte" | 5% | 9% | 8% | 5% | 28% |
| Estabilidad jurídica e institucional | 3% | 4% | 4% | 3% | 14% |
| Total factores macroeconómicos | 21% | 33% | 30% | 16% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Dentro de las características del seguro, la posibilidad del acceso al fondo (rescates), el asesoramiento de un asesor profesional y el reconocimiento de la aseguradora se destacan como los factores de mayor incidencia. En cuanto a la familiaridad hacia el producto, se destaca que la referencia de un conocido, que alguien del entorno lo posea y en tercera instancia que su productor asesor se lo recomiende, son los factores de mayor relevancia. No obstante, con respecto al conocimiento de la existencia de este instrumento es de destacar que, en la mayoría de los casos, el seguro de retiro es desconocido por la población de potenciales contratantes. En la Tabla 4.8 se observa que, ante el menor conocimiento sobre la existencia del seguro de retiro, la influencia de factores relacionados a la familiaridad como el hecho de ser referido por un conocido, que alguien de su entorno tenga una póliza de retiro o que exista una relación previa con el PAS, adoptan mayor relevancia en el efecto que produce en la confianza de las personas que podrían contratar un seguro de retiro.

Tabla 4.8

Familiaridad y conocimiento de la existencia del seguro de retiro por parte de los asegurables

| Incidencia de los factores | Conocimiento de la existencia de seguros | | | | |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------|------------|-----------|------------|-------------|
| | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | Total |
| Ser referido o recomendado por un conocido | 13% | 8% | 2% | 0% | 23% |
| Que alguien de su entorno tenga retiro | 11% | 8% | 2% | 1% | 22% |
| Tener o haber tenido seguro de retiro o de vida | 5% | 3% | 1% | 0% | 9% |
| Tener otros seguros en la misma aseguradora | 6% | 4% | 1% | 0% | 12% |
| Relación previa con el asesor de seguros (PAS) | 11% | 8% | 2% | 1% | 21% |
| Conocimiento en internet del PAS / | 3% | 2% | 1% | 0% | 6% |
| Tener o haber tenido ahorros | 4% | 3% | 1% | 0% | 8% |
| Total factores familiaridad | 53% | 36% | 9% | 2% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Resulta importante señalar que dentro de la dimensión confianza, los factores macroeconómicos, como la economía nacional y la necesidad de una moneda fuerte son señalados como los preponderantes por sobre el resto de los restantes factores como generadores de la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro.

En la Figura 4.1 puede observarse la relación de los diferentes factores de la dimensión confianza con respecto a otros tres grupos de factores.

Figura 4.1

Relación entre los factores de la dimensión confianza por parte de los asegurables

| FACTORES | Incidencia de los factores | Incidencia de la crisis de 2001 | | | | Conocimiento de la existencia de los seguros de retiro | | | | Factores preponderantes | | |
|--------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------|-----------|-----------|------------|--------------------------------------------------------|-----------|-----------|------------|-------------------------|--------------------|----------------------------|
| | | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | Macro-económicos | Propios del seguro | Familiaridad con el seguro |
| MACROECONÓMICOS | Situación económica mundial y regional | 2% | 3% | 2% | 1% | 5% | 3% | 0% | 0% | 5% | 2% | 1% |
| | Estabilidad económica nacional | 5% | 9% | 8% | 5% | 16% | 7% | 2% | 1% | 15% | 6% | 6% |
| | Perspectivas inflacionarias | 5% | 9% | 7% | 2% | 12% | 9% | 2% | 0% | 12% | 6% | 6% |
| | Moneda de contrato "fuerte" | 5% | 9% | 8% | 5% | 15% | 10% | 2% | 1% | 16% | 8% | 4% |
| | Estabilidad jurídica e institucional | 3% | 4% | 4% | 3% | 5% | 6% | 2% | 1% | 7% | 3% | 4% |
| PROPIOS DEL SEGURO | Control de la SSN | 2% | 2% | 3% | 2% | 5% | 3% | 1% | 0% | 6% | 2% | 1% |
| | Institucionalidad que garantice el pago futuro | 1% | 6% | 2% | 2% | 6% | 5% | 1% | 0% | 7% | 3% | 2% |
| | Tranquilidad de poder rescatar su fondo | 5% | 7% | 6% | 3% | 13% | 6% | 2% | 0% | 11% | 6% | 4% |
| | Reconocimiento de la aseguradora | 4% | 5% | 6% | 4% | 9% | 9% | 2% | 1% | 14% | 3% | 3% |
| | Intervención de un asesor profesional (PAS) | 4% | 7% | 6% | 3% | 11% | 8% | 1% | 1% | 9% | 6% | 6% |
| | Comprensión de las características del producto | 3% | 6% | 6% | 2% | 9% | 5% | 2% | 0% | 10% | 4% | 3% |
| FAMILIARIDAD | Ser referido o recomendado por conocido | 4% | 7% | 9% | 3% | 13% | 8% | 2% | 0% | 14% | 3% | 5% |
| | Que alguien de su entorno tenga retiro | 5% | 7% | 6% | 3% | 11% | 8% | 2% | 1% | 11% | 5% | 5% |
| | Tener o haber tenido seguro de retiro | 2% | 3% | 2% | 2% | 5% | 3% | 1% | 0% | 6% | 2% | 1% |
| | Tener otros seguros en la aseguradora | 2% | 2% | 4% | 3% | 6% | 4% | 1% | 0% | 7% | 2% | 2% |
| | Relación previa con el asesor de seguros | 4% | 7% | 7% | 3% | 11% | 8% | 2% | 1% | 11% | 6% | 4% |
| | Conocimiento en internet del PAS / Aseg. | 2% | 3% | 1% | 0% | 3% | 2% | 1% | 0% | 2% | 2% | 2% |
| | Tener o haber tenido ahorros | 1% | 4% | 2% | 1% | 4% | 3% | 1% | 0% | 4% | 3% | 1% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En este sentido se destaca la razonable relación entre quienes subrayan la relevancia de los factores macroeconómicos con los que valoran la incidencia de los efectos de la crisis del año 2001; el bajo grado de conocimiento de la existencia de los seguros de retiro cualquiera sea el factor que se pondera como preponderante dentro de la confianza y la predominancia del factor macroeconómico por sobre el resto. Asimismo, en la Tabla Anexa 4.1 pueden observarse la interrelación de los resultados sobre todos los factores de la dimensión confianza.

Capítulo V. Dimensión Incentivos Necesarios para la Contratación de Retiro

Al igual que lo que ocurre en otros lugares del mundo, en Argentina la existencia de diferentes incentivos hacia el ahorro voluntario privado tiende a promover dicho accionar, siendo que la carencia de incentivos que favorezcan al ahorro o a la inversión, inevitablemente direccionan las acciones individuales a un aumento en el consumo, desalentando el ahorro voluntario privado. La implementación de los incentivos adecuados para promover el ahorro voluntario, al igual que lo que ocurre en las experiencias internacionales (Bertín y Rofman, 2021) resulta fundamental para su desarrollo. Los incentivos que puedan presentarse para favorecer el ahorro individual, terminan favoreciendo a la economía nacional en su conjunto, dotando al sistema de financiamiento para la realización de inversiones y crecimiento de la economía nacional (Pons, 2023). Es por ello que es importante analizar el impacto de los diferentes incentivos, estímulos y otras motivaciones en la decisión de contratación de un seguro de retiro. Con la indagación de las características y efecto de los incentivos, se corresponde a lo establecido en el objetivo general y con el objetivo específico N°2 de la investigación que procura identificar la incidencia de los incentivos en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

5.1 Tipo de Estímulo a la Contratación de Retiro

Los diferentes estímulos que puedan implementarse para la compra de un seguro de retiro inciden de forma diferente en la toma de decisión para la compra de este producto.

Se les consultó a los PAS especialistas sobre cuál de los estímulos tienen mayor importancia en la contratación de un seguro de retiro entre las siguientes opciones: deducción fiscal, alta rentabilidad / alta tasa de interés, contratación simple y económicamente accesible, bajas barreras de salida (Posibilidad de rescates), diferenciarse al pertenecer al grupo de personas "que ahorra", posibilidad de visualizar la evolución de su fondo, no perder poder adquisitivo contra la inflación y la categoría "otros" para poder expresar libremente algún otro estímulo que no se encuentre en las alternativas propuestas.

Los resultados de la Tabla 5.1 resumen lo expresado por los PAS consultados.

Tabla 5.1

Tipo de estímulo a la contratación de retiro en los asegurables

| Tipo de Incentivo | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Deducción fiscal | 81 | 17,3% |
| Alta rentabilidad / alta tasa de interés | 61 | 13,1% |
| Contratación simple y económicamente accesible | 73 | 15,6% |
| Bajas barreras de salida (Posibilidad de rescates) | 71 | 15,2% |
| Diferenciarse al pertenecer al grupo "que ahorra" | 14 | 3,0% |
| Posibilidad de visualizar la evolución de su fondo | 70 | 15,0% |
| No perder poder adquisitivo contra la inflación | 97 | 20,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la consulta sobre la clase de estímulo de mayor relevancia para la contratación de un seguro de retiro, el 20,8% respondió que era la protección contra la inflación, el 17,3% destacó la deducción del impuesto a las ganancias, mientras que el 15,6% identificó a la simplicidad y la accesibilidad económica junto al 15,2% que destacó las bajas barreras de salida, el 15,0% la visualización de su fondo, solo el 13,1% la rentabilidad y el 3,0% remanente la identificación de pertenecer a un grupo que ahorra. Estos resultados coinciden con la incidencia de la incertidumbre en la economía que tiene en el ahorro identificada en el estudio sobre los determinantes del ahorro voluntario en el Perú, (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, 2020) y también con la importancia de observar las tasas de rendimiento de los seguros de retiro que deben ser superiores a la inflación (Depetris, 2021) otorgando de esta manera beneficios positivos en términos reales. En segundo lugar, la posibilidad de la deducción fiscal para incentivar el ahorro es el aspecto identificado como como el mejor estímulo para promover el ahorro para la jubilación (García López, 2016) que tiene el rol principal del incentivo al ahorro (Barraud, 2019) con un rol muy relevante en la promoción de los productos de vida y retiro (Mastragostino, 2016) que el beneficio fiscal es fundamental pero que a la vez necesariamente debe complementar otras políticas tendientes al ahorro (Vera López, 2019) que tienen un impacto importantísimo en el ahorro (Rojas Castillo, 2020) y que el beneficio fiscal es el complemento ideal para las políticas gubernamentales que procuren incentivar al

ahorro (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020). Por otra parte, la simplicidad del producto y la necesidad de lograr una rentabilidad como incentivo para el ahorro son destacadas en el estudio sobre los factores que promueven el ahorro voluntario para la jubilación entre los mexicanos (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2016). Finalmente, el hecho de sentir la pertenencia de a un grupo que ahorra es señalado por Garcia Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela (2020) en concordancia con la teoría institucional del ahorro (Green, 1991). No obstante, es importante señalar que no se encontró una concordancia entre estos últimos supuestos y los resultados del estudio realizado con los PAS.

5.2 Conocimiento sobre la Posibilidad de Deducción Fiscal

La posibilidad de deducir parte de la prima aportada a un seguro de retiro del impuesto a las ganancias es un beneficio fiscal cuyo conocimiento por parte de la población es importante relevar a fin de poder inferir sobre la incidencia que este hecho tiene como estímulo para la contratación.

Para indagar sobre el porcentaje de los asegurables de retiro conocen sobre la posibilidad de deducción fiscal, se propuso a los PAS especialistas una escala porcentual, dividida en cuatro rangos: de 0% al 25%, de 26% al 50%, de 51% al 75% y de 76% al 100%. En la Tabla 5.2 se consignan los datos relevados en este aspecto.

Tabla 5.2

Conocimiento sobre la posibilidad de deducción fiscal de los asegurables

| Conocimiento de la deducción fiscal | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 252 | 54,0% |
| 26% a 50% | 136 | 29,1% |
| 51% a 75% | 60 | 12,8% |
| 76% a 100% | 19 | 4,1% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Con relación a la incidencia de la deducción fiscal del impuesto a las ganancias que puede realizarse sobre el importe abonado en primas del seguro de retiro, el 54,0% de los

PAS encuestados señaló que este hecho era conocido entre el 0% y el 25% de los asegurables, el 29,1% contestó que era sabido entre el 26% y el 50%, el 12,8% que lo conocían entre el 51% y el 75%; y solo el 4,1% restante respondió que a su entender entre el 76% y el 100% de los asegurables de retiro sabían de la posibilidad de deducción fiscal. La relevancia del beneficio fiscal como incentivo al ahorro previsional es reconocida por diferentes autores que abordaron esta problemática, como: Barraud (2019); Coussirat (2018); García López (2016); Lacha (2017); Mastragostino (2016); Rojas Castillo (2020); Tuesta (20 de mayo de 2016); Vera López (2019); Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler (2020); entre otros. No obstante y tal como afirman Garcia Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela (2020) al analizar la Teoría de la economía conductual (Thaler, 1994) abordando desde los conocimientos de la psicología a los modelos económicos tradicionales a la vez que cuestiona estos últimos toda vez que ignoran las limitaciones de la racionalidad al asumir que las decisiones de los individuos son óptimas y se basan en la libre disposición de cantidad y calidad de información que se requiere en cada caso. Es importante señalar que el tradicional recurso de los estímulos tributarios para fomentar el ahorro también es objeto de críticas (Serebrisky, Margot y Suárez-Alemán, 2016) por su ineficacia en contextos macroeconómicos cambiantes y en comparación con otros estímulos como la cultura al ahorro. Los beneficios tributarios son requeridos para estimular el ahorro voluntario (Leitch, Sanchez y Villena, 2020) pero de poca utilidad puede resultar un incentivo si no es correctamente difundido para que la población que pueda aprovechar este beneficio lo implemente y si como se desprende de la investigación, solo la mitad de los potenciales asegurables lo conoce, escaso será el efecto que el estímulo represente, tornándose ineficaz.

5.3 Motivos para Realizar el Ahorro

El seguro de retiro conlleva el ahorro de recursos económicos para un determinado fin, que puede estar motivado y sustentado por diferentes cuestiones, que en el ámbito de los seguros se denomina interés asegurable⁶⁴.

Para conocer cuáles de los motivos (o aspiraciones) de ahorro tienen mayor importancia en la contratación de un seguro de retiro, se les requirió a los PAS especialistas que seleccionaran entre las siguientes alternativas: complementar su jubilación, ahorrar para un fin específico, tener ahorros para afrontar imprevistos, lograr una mayor disciplina y constancia en el ahorro, dejar una herencia, no depender de ayuda de otros, motivos altruistas (donación) y la categoría “otros”.

En la Tabla 5.3 se expresan los resultados obtenidos relacionados a la consulta sobre los motivos del ahorro a los PAS encuestados.

Tabla 5.3

Motivos de los asegurables para realizar el ahorro

| Motivos de ahorro | Cantidad | Porcentaje |
|---------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Complementar su jubilación | 143 | 30,6% |
| Ahorrar para un fin específico | 74 | 15,8% |
| Tener ahorros para afrontar imprevistos | 97 | 20,8% |
| Lograr disciplina y constancia en el ahorro | 34 | 7,3% |
| Dejar una herencia | 42 | 9,0% |
| No depender de ayuda de otros | 75 | 16,1% |
| Motivos altruistas (donación) | 2 | 0,4% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto a los principales *drivers* que motivan al ahorro, el 30,6% de los PAS encuestados respondieron que los asegurables de retiro procuraban complementar su jubilación, el 20,8% que pretendían tener ahorros para afrontar imprevistos, el 16,1% que buscaban no depender de ayuda de otros, el 15,8% querían ahorrar para un fin específico, el 9,0% que realizaban un ahorro para dejar una herencia, el 7,3% que buscaban contratar

⁶⁴ Interés económico, legal y substancial de quien desee contratar una póliza a los fines de cubrir un riesgo. Es el objeto del contrato. (SSN, 2023).

un seguro de retiro para lograr una mayor disciplina y constancia en el ahorro y el 0,4% restante que ahorran con motivos altruistas. La preponderante motivación al ahorro para complementar una futura etapa pasiva se encuentra destacada tanto en la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954) como en la teoría del ingreso permanente (Friedman, 1957) en la planificación del consumo a lo largo de la vida, a la vez que ambos estudios son revalidados empíricamente en Ecuador para el período 2000 – 2018 (Solano y Banderas Benítez, 2019). Con solo ser medianamente inteligente se debería procurar lograr un complemento económico a los ingresos jubilatorios que se conoce de antemano que resultarán escasos (García López, 2016). El ahorro voluntario para la jubilación debe ser un objetivo primordial (Barraud, 2019) toda vez que los sistemas de pensiones estatales se encuentran condicionados a las limitaciones económicas, fiscales y sujetos a las tasas de fertilidad y al riesgo de longevidad (Tuesta, 20 de mayo de 2016) resultando estos factores los que inciden con mayor preponderancia para motivar al ahorro para la jubilación (García López, 2016) y por ello ante la expansión del grado de educación y del nivel socioeconómico el generar recursos para la vejez resulta una prioridad (Hoyo, Tuesta y Llanes, 2014). Por otra parte, resulta importante señalar la relevancia de generar una previsión ante contingencias inesperadas, el poder enfrentar los costos de la vejez y la necesidad de contar con independencia financiera (Hernández-Chuliá, 2020). La motivación de poder cumplir con un objetivo determinado y forjar una disciplina al ahorro es señalada por de los Ríos Sastre, Lazcano Benito y de Benito Lobo (2019) al estudiar el problema de las finanzas futuras de la población y también esta motivación de completar la tarea realizada es resaltada por sobre otras motivaciones como el ego dentro de la teoría de metas de logro (Nicholls, 1989) por cuanto poseen un componente emocional que puede resultar clave a la hora de obtener resultados al promover el ahorro voluntario (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). También debe considerarse el impulso por cumplir con un objetivo determinado como el hecho de dejar una herencia (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020) y los conceptos de la teoría de la evaluación cognitiva (Reeve, Raven y Besora 2010) donde estos incentivos tienen una importante relevancia en la conducta de los individuos. A

su vez, el motivo hereditario se encuentra destacado dentro de los determinantes del ahorro voluntario (Herl, 2015) como uno de los principales influyentes del ahorro en las familias en Chile, mientras que se revela un especial comportamiento en los grupos etarios de mayor edad en quienes los motivos hereditarios y altruistas se potencian (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). Finalmente es importante destacar que la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954) supone la cancelación de la herencia toda vez que en la misma la existencia del individuo coincide con la finalización de sus ahorros (Torres Rojas, 2017). Es importante señalar que esta eliminación de la herencia no representa vulnerar ninguna legislación que limita el destino de los bienes hereditarios en Argentina, sino más bien se orienta a que el individuo pueda optar por consumir sus bienes en vida sin restringirse en ese consumo por efecto de la posible herencia a dejar a sus herederos.

5.4 Consumo Presente y Bienestar Futuro

El seguro de retiro conlleva destinar recursos económicos que se tienen en el presente para el ahorro, lo que implica una privación del consumo actual, con el objeto de destinarlos a generar los recursos necesarios para lograr una mayor calidad de vida en su etapa pasiva jubilatoria, es decir en el futuro.

Para conocer el porcentaje de los asegurables de retiro que según los PAS especialistas entienden se encuentran dispuestos a sacrificar consumo presente en función de un mayor bienestar futuro, se ofreció una escala porcentual, dividida en cuatro rangos para su mejor clasificación: de 0% al 25%, de 26% al 50%, de 51% al 75% y de 76% al 100%.

En la Tabla 5.4 se consignan los datos relevados en cuanto a la percepción de los especialistas encuestados sobre la predisposición de los asegurables para posponer su consumo.

Tabla 5.4

Opinión sobre el ahorro presente para bienestar futuro por parte de los asegurables

| Ahorro presente para bienestar futuro | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 251 | 53,7% |
| 26% a 50% | 179 | 38,3% |
| 51% a 75% | 31 | 6,6% |
| 76% a 100% | 6 | 1,3% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la consulta a los PAS sobre qué porcentaje de los asegurables de retiro estarían dispuestos a sacrificar consumo presente para lograr un mayor beneficio futuro, el 53,7% respondió que entre el 0% y el 25% de los asegurables lo harían, el 38,3% contestó que entre el 26% y el 50%, el 6,6% que estarían dispuestos entre el 51% y el 75% y solo el 1,3% que tendrían tal predisposición entre el 76% y el 100% de los asegurables de retiro. Las respuestas concuerdan con la crítica a la teoría tradicional (de Frisancho, 2016) en cuanto a asumir que los individuos descuentan de igual manera los consumos del presente o del futuro en la misma curva exponencial, siendo que según su estudio existe una mayor penalización del paso del tiempo en el presente que en el futuro, lo que resalta la particular preferencia por el consumo presente que se registra en Latinoamérica (Cavallo, Frisancho y Karver, 2016). Esta preferencia por el consumo presente en la región es explicada por Calderón Ortiz y Gaytán Cortés (2020) al emplear la teoría del comportamiento planificado (Fishbein y Ajzen, 1975) donde se destaca que la intensidad conductual que define un comportamiento se encuentra limitado por la subjetividad de las normas y en especial por las presiones sociales que el mismo individuo sufre para evaluar, controlar y realizar un determinado comportamiento. Finalmente es importante resaltar que conforme al estudio realizado por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro [COMSAR] (2016) al indagar sobre el ahorro voluntario en la población de México, la mayoría se identifica con la ausencia total de alguna acción relacionada al ahorro.

5.5 Determinación del Monto a Aportar

Siendo el importe del aporte en retiro voluntario en cuanto al monto a destinar al ahorro, resulta de utilidad indagar sobre los intereses de los asegurables en cuanto a la

determinación del monto a aportar a fin de identificar los motivos intrínsecos que impulsan al ahorro para su seguro de retiro.

En la indagación sobre el elemento más significativo para determinar el monto a aportar (prima de ahorro) en el seguro de retiro, se les consultó a los PAS especialistas sobre el motivo preponderante entre los siguientes: monto de ingresos actuales, monto de ingresos futuros previstos, monto según objetivo a acumular, necesidades previsionales previstas, necesidades previsionales imprevistas y la categoría “otros” para que los PAS especialistas complementen con algún concepto que no hubiera sido propuesto en la encuesta.

Los resultados de la Tabla 5.5 muestran los resultados de lo expresado por los especialistas en relación a los motivos más relevantes que determinan el importe a aportar en el seguro de retiro.

Tabla 5.5

Determinación del monto a aportar por parte de los asegurables

| Determinación de monto a aportar | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Monto de ingresos actuales | 213 | 45,6% |
| Monto de ingresos futuros previstos | 57 | 12,2% |
| Monto según objetivo a acumular | 90 | 19,3% |
| Necesidades previsionales previstas | 66 | 14,1% |
| Necesidades previsionales imprevistas | 41 | 8,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al indagar sobre el factor que según los PAS encuestados era el de mayor impacto en la determinación del monto a aportar para un seguro de retiro, el 45,6% señaló al monto de ingresos actuales, el 19,3% identificó al monto según objetivo a acumular, el 14,1% a las necesidades previsionales previstas, el 12,2% el monto de ingresos futuros previstos y el 8,8% que incidían las necesidades previsionales imprevistas. En la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, Keynes (1936) simplifica la definición del ahorro como el exceso entre el ingreso y el consumo ya que, a diferencia del acto de la inversión que depende más de la tasa de interés, el ahorro se encuentra en función del nivel de ingreso

corriente, siendo este factor también prevalece por sobre otros, afirmando que el incremento en el ingreso corriente conlleva al aumento del consumo y al ahorro en forma desigual (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). Otro tipo de ingresos como los recursos totales presentes para el consumo en el corto plazo, así como también los previstos a mediano y largo plazo, son considerados en la teoría del ingreso permanente (Friedman, 1957) el cual es destacado es complementaria a la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954) mientras que para Solano y Banderas Benítez (2019) el ingreso permanente define con mayor precisión al consumo y al ahorro de los hogares. En este sentido se señala que Friedman (1957) excluye al ingreso transitorio que proviene de eventualidades esporádicas y/o externas al individuo toda vez que este tipo de ingreso influyen en las decisiones de ahorro, pero no lo determinan (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). A su vez, el motivo de poder mantener un nivel de ingreso planeado en su etapa de vejez es el factor que se destaca desde la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954). En cuanto a un monto objetivo a acumular como el determinante del monto a aportar, la teoría de las metas del logro (Nicholls, 1989) es la que más apropiadamente pone en evidencia la preponderancia emocional de la orientación a completar una tarea por sobre otros factores de menor satisfacción para la motivación al ahorro (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). Coincidentemente, la motivación de las metas financieras representa un factor determinante en el ahorro planificado para el retiro (Figueroa Rivera, 2018) así como también en la teoría de la evaluación cognitiva (Reeve, Raven y Besora 2010) se valoran al cumplimiento de un objetivo determinado como un incentivo de gran incidencia dentro de las motivaciones al ahorro (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020).

5.6 Incentivo Preponderante

Luego de relevar los estímulos, motivos y posibilidades que inciden en la decisión de compra de un seguro de retiro, reviste interés indagar a los PAS especialistas sobre cuál de estos factores poseen una mayor incidencia en el proceso de comercialización del producto.

A fin de identificar el factor preponderante en la determinación de la compra de un seguro de retiro dentro de la dimensión de los incentivos, se les consultó sobre cuál entendían que resultaba el de mayor influencia para los asegurables al momento de definir la contratación de un seguro de retiro, solicitándoles que escogieran entre las siguientes alternativas: estímulos del producto (Deducción, rentabilidad, etc.), motivos de ahorro (Previsionales, hereditarios, necesidades, etc.), posibilidad monetaria de ahorro (Conforme a ingresos, necesidades futuras, etc.).

Los datos relevados en cuanto al incentivo que los PAS especialistas consideran preponderante para la compra se un seguro de retiro, quedan expresados en la Tabla 5.6.

Tabla 5.6

Incentivo preponderante para los asegurables

| Incentivo preponderante | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|
| Estímulos del producto | 83 | 17,8% |
| Motivos del ahorro | 203 | 43,5% |
| Posibilidad de ahorro | 181 | 38,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la encuesta a los PAS se les consultó sobre el incentivo preponderante en cuanto a la incidencia para la contratación de un seguro de retiro, respondiendo el 43,5% que lo eran los motivos de ahorro (como los previsionales, los hereditarios, las necesidades, etc.), el 38,8% señaló la posibilidad monetaria de ahorro (conforme a los ingresos, necesidades futuras, etc.) y el 17,8% los estímulos propios del producto (como la posibilidad de deducción fiscal, la rentabilidad, etc.). Este resultado es coincidente con la necesidad de crear una cultura del ahorro en la sociedad por encima de otros incentivos como el beneficio fiscal ya que resulta un estímulo que ha demostrado su ineficacia ante escenarios económicos fluctuantes (Serebrisky, Margot y Suárez-Alemán, 2016) promoviendo de esta manera la generación de un ahorro voluntario desde el convencimiento más que desde la especulación motorizada por el incentivo. En este sentido resulta preponderante la necesidad de fomentar una mayor conciencia sobre la necesidad del ahorro a futuro y de

otorgar relevancia relevante dentro de las finanzas personales al ahorro para la vejez (Sierra Malagón, 2018) para generar un ahorro genuino y sostenido en el tiempo. Por otra parte, el verdadero resultado en la eficacia de los incentivos al ahorro se realizan desde la institucionalidad, mejorando los mecanismos de descuento automático de los aportes en los haberes y limitando su voluntariedad (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020) reconociendo a la vez el efecto de los beneficios fiscales los cuales a la vez son considerados como los más relevantes (Barraud, 2019) como parte de los incentivos institucionales al ahorro.

En síntesis, como resultante de los resultados de la dimensión incentivos, resulta viable señalar que el tipo de incentivo preponderante para incidir en la contratación de un seguro de retiro es el de poder lograr una protección económica frente a los efectos de la inflación y en segundo término la posibilidad de deducir parcialmente del impuesto a las ganancias el importe abonado en concepto de primas de seguros de retiro. A su vez, es importante remarcar que este beneficio fiscal resulta de un nivel de escaso conocimiento por parte de la población asegurable, conforme lo que se aprecia en la Tabla 5.7, por lo que su potencial efecto como incentivo queda menguado ante el desconocimiento general.

Tabla 5.7

Estímulos del producto y conocimiento de deducción fiscal para los asegurables

| Incidencia de los factores | Conocimiento de la deducción fiscal | | | | Total |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
| | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | |
| Deducción fiscal | 10,9% | 4,1% | 0,9% | 1,5% | 17,3% |
| Alta rentabilidad / alta tasa de interés | 5,8% | 4,3% | 2,4% | 0,6% | 13,1% |
| Contratación simple y económicamente accesible | 7,7% | 5,6% | 2,1% | 0,2% | 15,6% |
| Bajas barreras de salida (Posibilidad de rescates) | 7,7% | 4,7% | 2,6% | 0,2% | 15,2% |
| Diferenciarse al pertenecer al grupo "que ahorra" | 1,7% | 0,9% | 0,4% | 0,0% | 3,0% |
| Posibilidad de visualizar la evolución de su fondo | 7,7% | 4,5% | 2,1% | 0,6% | 15,0% |
| No perder poder adquisitivo contra la inflación | 12,4% | 5,1% | 2,4% | 0,9% | 20,8% |
| Total estímulos del producto | 54,0% | 29,1% | 12,8% | 4,1% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Con relación a los principales motivos para el ahorro se señala al deseo de complementar una futura jubilación como el impulso principal seguido de la necesidad de

contar con recursos para afrontar imprevistos, en concordancia con los motivos precautorios que motivan al ahorro. No obstante, a la hora de procurar identificar si la población asegurable estaba dispuesta a sacrificar consumo presente para recibir un beneficio futuro mayor, se encontró que la gran mayoría no está dispuesta a hacerlo, resguardándose en la imprevisibilidad de la capacidad económica de los ahorros en el futuro, a la vez que esta preferencia por el consumo presente es concordante con el comportamiento que se verifica en toda la región, donde la dilatación de las acciones de ahorro representan más la norma que la excepción. Esto resulta concordante con el pensamiento de corto plazo que se denota en cuanto a los factores que tienen mayor incidencia en la determinación del monto del aporte a realizar se identificó que el principal elemento prevaleciendo por sobre los demás resulta el monto de los ingresos actuales, seguido del importe que se requiere para lograr un determinado beneficio jubilatorio o fondo a acumular y en tercer lugar el valor del dinero estimado conforme a lo que se necesita en base a la previsión de necesidades previsionales identificadas. En la Tabla 5.8 se aprecia la relación porcentual entre la predisposición al ahorro presente para un mayor bienestar futuro, cuya perspectiva de corto plazo coincide con los determinantes del presente para definir el monto del ahorro y se contraponen con la mayor relevancia del motivo del ahorro preponderante que es el complemento de ingresos jubilatorios.

Tabla 5.8

Ahorro presente para bienestar futuro, motivos y determinación del ahorro para los asegurables

| Incidencia de los factores | Ahorro presente para bienestar futuro | | | | Total |
|---------------------------------------------|---------------------------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | |
| Complementar su jubilación | 15,4% | 12,6% | 2,4% | 0,2% | 30,6% |
| Ahorrar para un fin específico | 7,5% | 6,9% | 1,1% | 0,4% | 15,8% |
| Tener ahorros para afrontar imprevistos | 12,4% | 7,3% | 0,4% | 0,6% | 20,8% |
| Lograr disciplina y constancia en el ahorro | 4,1% | 2,6% | 0,6% | 0,0% | 7,3% |
| Dejar una herencia | 4,3% | 3,9% | 0,9% | 0,0% | 9,0% |
| No depender de ayuda de otros | 9,9% | 4,9% | 1,3% | 0,0% | 16,1% |
| Motivos altruistas (donación) | 0,2% | 0,2% | 0,0% | 0,0% | 0,4% |
| Total motivos del ahorro | 53,7% | 38,3% | 6,6% | 1,3% | 100% |
| Monto de ingresos actuales | 27,6% | 15,6% | 1,7% | 0,6% | 45,6% |
| Monto de ingresos futuros previstos | 6,2% | 5,6% | 0,2% | 0,2% | 12,2% |
| Monto según objetivo a acumular | 8,6% | 7,3% | 3,0% | 0,4% | 19,3% |
| Necesidades previsionales previstas | 6,9% | 6,4% | 0,9% | 0,0% | 14,1% |
| Necesidades previsionales imprevistas | 4,5% | 3,4% | 0,9% | 0,0% | 8,8% |
| Total determinación del ahorro | 53,7% | 38,3% | 6,6% | 1,3% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Puede observarse que tanto el complemento de la jubilación y el tener ahorros para los imprevistos (dentro de los motivos de ahorro preponderantes), como los montos de ingresos actuales y el objetivo de acumulación (que resultan ser los factores más relevantes para determinar el ahorro), se presentan en la categoría más baja de casos de predisposición al ahorro presente para obtener un mayor beneficio futuro. Esto puede interpretarse como una consistencia en la intencionalidad del ahorro pero que se contradice a la hora de la ejecución, es decir que los individuos quieren ahorrar para su jubilación, pero siempre y cuando no altere su capacidad de consumo presente, lo cual se traduce en ahorros de importes bajos o hasta en la cancelación del ahorro.

También en la Figura 5.1 es posible apreciar todos los factores intra dimensión de los incentivos con respecto a otros tres grupos de factores.

Figura 5.1

Relación entre los factores de la dimensión incentivos para los asegurables

| FACTORES | Incidencia de los factores | Conocimiento deducción fiscal | | | | Ahorro presente por bienestar futuro | | | | Factores preponderantes | | |
|--------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------|-----------|-----------|------------|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|-------------------------|--------------------|-----------------------|
| | | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | Estímulos producto | Motivos del ahorro | Posibilidad de ahorro |
| | | | | | | | | | | | | |
| ESTÍMULOS DEL PRODUCTO | Deducción fiscal | 11% | 4% | 1% | 1% | 10% | 5% | 1% | 0% | 6% | 8% | 3% |
| | Alta rentabilidad / alta tasa de interés | 6% | 4% | 2% | 1% | 6% | 5% | 2% | 0% | 2% | 6% | 6% |
| | Contratación simple y económica | 8% | 6% | 2% | 0% | 9% | 6% | 1% | 0% | 2% | 5% | 8% |
| | Bajas barreras de salida (Rescates) | 8% | 5% | 3% | 0% | 7% | 7% | 1% | 0% | 3% | 7% | 5% |
| | Pertenecer al grupo "que ahorra" | 2% | 1% | 0% | 0% | 1% | 1% | 0% | 0% | 0% | 1% | 1% |
| | Posibilidad de ver la evolución del fondo | 8% | 4% | 2% | 1% | 8% | 6% | 0% | 0% | 2% | 7% | 6% |
| MOTIVOS DE AHORRO | No perder contra la inflación | 12% | 5% | 2% | 1% | 12% | 8% | 1% | 0% | 3% | 9% | 9% |
| | Complementar su jubilación | 19% | 7% | 4% | 1% | 15% | 15% | 2% | 0% | 4% | 15% | 11% |
| | Ahorrar para un fin específico | 8% | 5% | 2% | 1% | 7% | 7% | 1% | 0% | 3% | 5% | 8% |
| | Tener ahorros para afrontar imprevistos | 10% | 7% | 2% | 1% | 12% | 7% | 0% | 1% | 3% | 7% | 10% |
| | Lograr disciplina y constancia de ahorro | 4% | 3% | 1% | 0% | 4% | 3% | 1% | 0% | 1% | 4% | 2% |
| | Dejar una herencia | 4% | 3% | 1% | 0% | 4% | 4% | 1% | 0% | 1% | 6% | 2% |
| | No depender de ayuda de otros | 8% | 5% | 2% | 1% | 10% | 5% | 1% | 0% | 4% | 6% | 5% |
| | Motivos altruistas (donación) | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| DETERMINACIÓN DEL AHORRO | Monto de ingresos actuales | 27% | 10% | 5% | 3% | 28% | 16% | 2% | 1% | 11% | 18% | 17% |
| | Monto de ingresos futuros previstos | 7% | 3% | 1% | 1% | 6% | 6% | 0% | 0% | 3% | 5% | 5% |
| | Monto según objetivo a acumular | 8% | 7% | 3% | 1% | 9% | 7% | 3% | 0% | 2% | 9% | 8% |
| | Necesidades previsionales previstas | 6% | 6% | 2% | 0% | 7% | 6% | 1% | 0% | 2% | 7% | 5% |
| | Necesidades previsionales imprevistas | 6% | 2% | 1% | 0% | 4% | 3% | 1% | 0% | 0% | 4% | 4% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

De esta manera es posible observar en la Figura 5.1 el bajo grado de conocimiento de la posibilidad de la deducción fiscal, incluso en el caso de quienes valoran los estímulos del producto o la motivación al ahorro. A su vez, la posibilidad de sacrificio del consumo presente con miras a un beneficio futuro mayor se acrecienta cuando se analizan los motivos del ahorro por sobre los estímulos del producto, aumentando más para quienes prestan más atención a los factores que buscan determinar el monto del ahorro. Finalmente, el monto de los ingresos actuales como factor para determinar el ahorro sobresale por el resto de los factores para cualquiera de los factores predominantes escogido, seguido de la necesidad del complemento jubilatorio como motivo de ahorro. En la Tabla Anexa 5.1 pueden observarse la interrelación de los resultados sobre todos los factores de la dimensión incentivos.

Capítulo VI. Dimensión Riesgo Previsional en la Comercialización de los Seguros de Retiro

El hecho que la ciencia y las nuevas tecnologías aplicadas a la salud, sumado a un mayor conocimiento sobre hábitos y comportamientos saludables generen en su conjunto un aumento sostenido en la esperanza de vida de la población es sin dudas un hecho beneficioso para la humanidad. No obstante, el carecer de los recursos económicos necesarios para afrontar la vejez con dignidad, manteniendo un determinado nivel de vida y sin pasar sobresaltos ante imprevistos representa un peligro denominado riesgo previsional. Para gestionar este riesgo que incluye a la vez el desconocimiento financiero, la falta de capacidad para la gestión de las finanzas individuales y familiares, la quiebra, pérdida de recursos o de la capacidad de generarlos y la longevidad, entre otros factores, se emplea un instrumento como la renta vitalicia (Salamanca Reyes, 2020) que es la continuación del seguro de retiro durante la etapa pasiva y que debe ser percibido como la herramienta específica para cubrir este tipo de riesgos. Es por ello que se procuró identificar el nivel de conocimiento y de conciencia previsional que posee la población asegurable a partir de la consulta sobre determinados elementos propios de la etapa pasiva. Al analizar los diferentes aspectos de la percepción del riesgo previsional, se cumple con lo postulado en el objetivo general y con el objetivo específico N°3 de la investigación que procura identificar la incidencia del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

6.1 Conocimiento sobre la Jubilación Mínima

El conocimiento sobre la proporción de la población asegurable que se encuentra informado sobre la relación de los jubilados que cobran el haber mínimo⁶⁵ en comparación con la población total de jubilados, conforme la percepción de los PAS especialistas, reviste un dato que resulta de interés averiguar. La proporción de jubilados que cobran el haber

⁶⁵ Se considera el haber previsional mínimo que se les garantiza a los beneficiarios del SIPA, de acuerdo al artículo 125 de la Ley 24.241 (ANSES, 2024a).

mínimo es del 62% del total de los jubilados⁶⁶, lo cual representa, a los fines de la necesidad de contratar un seguro de retiro un dato relevante para su comercialización, ya que incide en el riesgo previsional de que los recursos a los que se pueda acceder a través de la jubilación estatal resulten insuficientes en la etapa pasiva.

Para indagar sobre el porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro que conocen el hecho de que en la Argentina actualmente existe una proporción en la que 6 de cada 10 jubilados cobran la jubilación mínima, conforme la percepción de los PAS especialistas, se brindó una escala porcentual dividida en cuatro rangos: de 0% al 25%, de 26% al 50%, de 51% al 75% y de 76% al 100%. En la Tabla 6.1 se encuentran resumidos los resultados de la encuesta en este aspecto.

Tabla 6.1

Conocimiento sobre la jubilación mínima por parte de los asegurables

| Conocimiento sobre jubilación mínima | Cantidad | Porcentaje |
|---------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 128 | 27,4% |
| 26% a 50% | 112 | 24,0% |
| 51% a 75% | 136 | 29,1% |
| 76% a 100% | 91 | 19,5% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al consultarle a los PAS sobre el porcentaje de los asegurables que conocían conforme su criterio, que el 60% de los jubilados cobran el haber mínimo, respondieron que más de la mitad de los asegurables no conocían este hecho. El magro importe que representa el escaso poder adquisitivo de la jubilación mínima resulta frecuentemente conocido, no obstante, este hecho no repercute en que los futuros jubilados se identifiquen como potenciales pertenecientes al sector más bajo de los niveles de haberes jubilatorios. La escasez de los recursos para los haberes jubilatorios en Argentina es mencionado por Solari (2014) al señalar que la asignación de recursos externos al Sistema Integrado

⁶⁶ Fuente: Informe de Estadísticas de la Seguridad Social Secretaría General Dirección General de Planeamiento, Estudios y Estadísticas Dirección de Estudios de la Seguridad Social I Trimestre 2024 (ANSES, 2024a).

Previsional Argentino (SIPA) no puede continuar de manera indefinida, debiéndose convertir en un sistema sustentable a largo plazo (Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública, 2019) para cumplir con su rol de protección social con un financiamiento permanente que no repercuta en la reducción del poder adquisitivo de los haberes jubilatorios. La reducida capacidad económica que brindan los haberes mínimos jubilatorios representa una preocupación global (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020) y por ello resulta tan relevante la necesidad de fortalecer al ahorro privado como tercer pilar del sistema previsional.

6.2 Noción de la Brecha Previsional

El concepto de brecha previsional representa la diferencia entre los ingresos laborales y los ingresos en la etapa pasiva o jubilatoria del individuo y significa gran parte de la pérdida de recursos de las personas al ingresar a la etapa pasiva. Para que este dato de tenga incidencia en el riesgo previsional es preciso identificar si esta variación prevista en los ingresos al finalizar su etapa económicamente activa es conocida o no por los asegurables.

En la Tabla 6.2 se expresan los datos relevados sobre el conocimiento de la brecha previsional, conforme los PAS encuestados.

Tabla 6.2

Noción de la brecha previsional por parte de los asegurables

| Conocimiento sobre brecha previsional | Cantidad | Porcentaje |
|----------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 0% a 25% | 201 | 43,0% |
| 26% a 50% | 144 | 30,8% |
| 51% a 75% | 89 | 19,1% |
| 76% a 100% | 33 | 7,1% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto al conocimiento sobre la brecha previsional, el 43,0% de los PAS encuestados contestaron que era conocido por entre el 0% y el 25% de los asegurables, el 30,8% que la conocían entre el 26% y el 50%, el 19,1% que era sabida entre el 51% y el

75% de los asegurables de retiro y el 7,1% restante que la brecha previsional era una información conocida entre el 76% y el 100% de los asegurables de retiro. La brecha previsional existente en la Argentina brinda una oportunidad considerable para la comercialización de los seguros de retiro, basado en un conocimiento adecuado de dicha diferencia entre los ingresos correspondientes a su etapa laboral activa y la que se corresponde con la etapa pasiva (Mastragostino, 2016). A su vez existe una miopía que impide apreciar correctamente esa diferencia de ingresos presentes y futuros, siendo que dicha ceguera favorece la inacción y dificulta que el comportamiento hacia una mayor propensión al ahorro sea modificado (Tuesta, 2016) que sesgan la interpretación plena del concepto de la brecha previsional. También al analizar los factores que inciden en la planificación financiera y los factores que determinan la decisión de contratar un seguro de retiro, es importante rescatar los conceptos de la teoría del comportamiento planificado (Fishbein y Ajzen en 1975) como la que explica de la mejor forma al comportamiento humano (Figueroa Rivera, 2018) el cual se encuentra en una función de la intención de realizar el comportamiento y del control percibido de dicho comportamiento, el cual termina influyendo en forma directa en el comportamiento real del individuo, siendo que el desconocimiento del concepto de la brecha previsional no resulta favorable a la intencionalidad del comportamiento tendiente a la realización del ahorro voluntario.

6.3 Edad de Percepción de Necesidad de Complementar la Jubilación

Un aspecto de relevancia para incorporar a los atributos del perfil de los asegurables es el de indagar sobre la edad en la que en promedio y a consideración de los PAS especialistas que comercializan los seguros de retiro es el de identificar la edad en que en promedio los individuos se percatan de la necesidad de contar con un instrumento que complemente sus ingresos en su etapa pasiva. Es importante destacar que, según el estudio sobre las características económicas en el censo nacional de población, hogares y viviendas 2022, el nivel de aportes aumenta en forma directa conforme avanza la edad, siendo que entre los 14 y los 19 años los aportes ascienden al 1,8%; de 20 a 29 años al

2,9%; de 30 a 44 años al 2,9%; de 45 a 59 años del 3%; entre los 60 y 74 años un 4,2% y de 75 años o más un 5,6% (INDEC, 2024a).

En la Tabla 6.3 se indican los resultados relevados conforme las respuestas de los PAS especialistas con relación a la edad en que generalmente los asegurables se dan cuenta que requieren de la cobertura de un seguro de retiro.

Tabla 6.3

Edad de percepción de necesidad de complementar la jubilación de los asegurables

| Edad de identificación de necesidad | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| 18-29 | 1 | 0,2% |
| 30-39 | 38 | 8,1% |
| 40-49 | 200 | 42,8% |
| 50-59 | 203 | 43,5% |
| 60-más | 25 | 5,4% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Con relación al rango de edad que en promedio los asegurables percibían que precisaban una cobertura de retiro como complemento de la jubilación, la gran mayoría de los PAS identificó que la identificación de la necesidad de acompañar los ingresos jubilatorios con otra fuente de recursos se producía entre los 40 y 59 años. Este hecho implica que si la contratación de un seguro de retiro se debiera exclusivamente a la percepción de la necesidad la cual se presenta a una edad tardía, los importes de los aportes deberán ser considerables ya que, al no poder capitalizar recursos por más tiempo, el importe de los aportes deberá ser más representativos para poder proporcionar un ingreso complementario jubilatorio relevante al momento de ingresar en la etapa pasiva.

La preocupación relacionada a los ingresos jubilatorios se registra en los trabajadores a una edad tardía (Agüero Rodríguez, 2016). Concuerdan, Calderón Ortiz y Gaytán Cortés (2020) al emplear la Teoría del comportamiento planificado (Fishbein y Ajzen, 1975) para explicar la conducta de los mexicanos millenials de 18 a 37 años de la zona metropolitana de Guadalajara respecto al ahorro para el retiro, donde identificaron que en la población del segmento analizado, al igual que lo que ocurre en otros países de

Latinoamérica, existe una preferencia hacia el consumo por sobre el ahorro y que en la población general de la población mexicana solo tres de cada veinte poseen hábitos relacionados al ahorro. Un individuo percibe un riesgo de morir antes de llegar a su etapa pasiva tendrá probablemente una propensión baja al ahorro y a medida que su esperanza de vida se incrementa, la probabilidad de que el individuo ahorre será mayor (Caro Barrera, 2019). También en la teoría del proceso de decisión de compra del consumidor (Shiffman y Kanuk, 2001) para señalar que la decisión del ahorro no se trata de un hecho aislado, sino más bien de un modelo sistémico de tres fases interconectadas, en las cuales deben considerarse una serie de factores que influyen en este proceso a lo largo de toda la vida del individuo, conforme al Modelo de jerarquía de las necesidades (Maslow, 1943) para poder arribar al comportamiento de ahorro buscado (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). El tiempo es clave para generar un ahorro voluntario, ya que cuanto antes se inicie, más probabilidades existen de lograr los objetivos previsionales (Bertín, 2019).

6.4 Comprensión de la Esperanza de Vida

Un concepto cuyo nivel de difusión entre los asegurables resulta interesante relevar es el de la esperanza de vida, el cual representa la cantidad de años promedio de años que se prevé que permanezca con vida una persona de una edad determinada, si se mantienen los patrones de mortalidad por edad registrados al momento de efectuar esa estimación.

Para inquirir sobre lo que significaba para los asegurables el concepto de “esperanza de vida” a juicio de los PAS encuestados, se les solicitó que eligieran entre los siguientes significados para ese término: un dato en el que no se ha puesto a pensar, similar a la edad hasta la que vivieron sus padres y abuelos, de aproximadamente 77 años (Promedio actual en Argentina), un dato que se mantendrá sin variaciones significativas en los próximos 20 años, en aumento conforme avanza la ciencia y la categoría “otros” para que puedan expresar alguna otra definición que hubieran relevado de los asegurables durante la comercialización de los seguros de retiro.

Los datos que se aprecian en la Tabla 6.4 señalan los posibles significados del término “esperanza de vida” para los asegurables, conforme las respuestas de los PAS encuestados.

Tabla 6.4

Comprensión de la esperanza de vida por parte de los asegurables

| Esperanza de vida | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Un dato en el que no se ha puesto a pensar | 117 | 25,1% |
| Similar a la que vivieron sus padres y abuelos | 114 | 24,4% |
| De aproximadamente 77 años | 115 | 24,6% |
| Sin variaciones en los próximos 20 años | 25 | 5,4% |
| En aumento conforme avanza la ciencia | 96 | 20,6% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

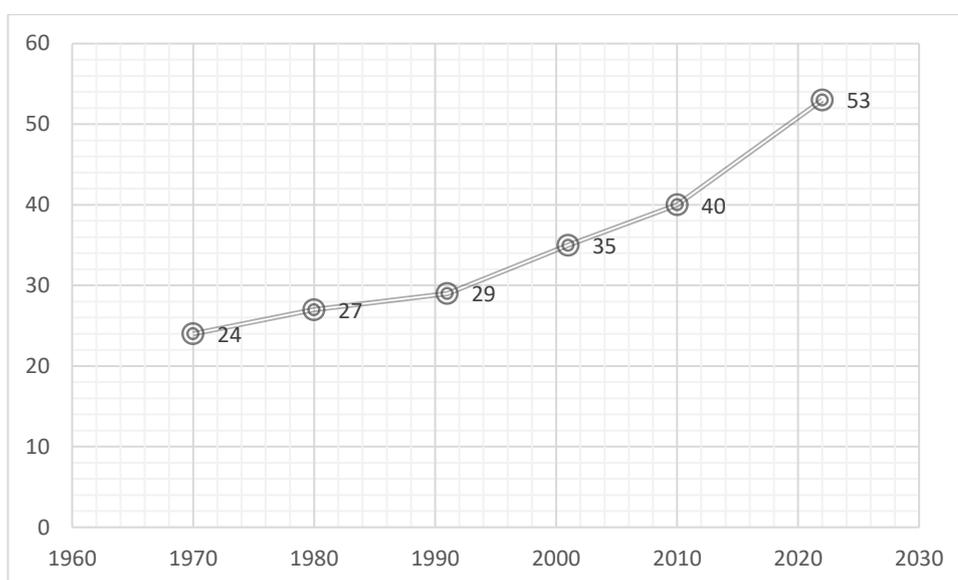
Al consultarle a los PAS sobre el conocimiento de los asegurables de retiro en cuanto a la esperanza de vida, el 25,1% respondió que se trataba de un dato en el que los asegurables no se han puesto a pensar, el 24,6% que era de 77 años (Promedio actual en Argentina), el 24,4% que se trataba de una edad similar a la que vivieron sus padres y abuelos, el 20,6% que era un concepto que iba en aumento conforme avanza la ciencia y el 5,4% que se trataba de un dato que se mantendrá sin variaciones en los próximos 20 años.

En el estudio de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (2016) sobre los factores que promueven el ahorro voluntario entre los mexicanos se detectó que la mayoría de los encuestados tiene previsto vivir en promedio diez años más después de jubilarse, que más de la mitad estima que al jubilarse sus gastos permanecerán iguales y que por ende no serán capaces de conservar su actual nivel de vida, pero no obstante afirman que quisieran jubilarse antes de cumplir los sesenta años. El aumento de la esperanza de vida en la población mayor, como resultado de la mejora en el estilo de vida y del acceso a la atención médica de calidad, entre otros factores, está acelerando la modificación de la estructura demográfica de la población de América Latina y en especial en Argentina, Chile, Cuba y Uruguay (Poblete Miranda, 2019) y como consecuencia de esto genera necesidades de modificaciones en los sistemas y estrategias previsionales de estos

países. Puntualmente en Argentina existe un nivel avanzado de transición demográfica que tiende a incrementar la participación de la población adulta mayor y anciana dentro de la población total. Cabe señalar que en Argentina el Índice de envejecimiento⁶⁷ para el año 2022 es de 53%, cuando en el año 1970 resultaba ser menos de la mitad, conforme lo que puede apreciarse en la Figura 6.1 sobre la evolución de la proporción de población mayor en Argentina.

Figura 6.1

Índice de envejecimiento en Argentina. Población total 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Indicadores demográficos. (INDEC, 2023b)

La transición demográfica en Argentina se dirige inequívocamente hacia una estructura poblacional en la que los individuos de edad avanzada representen un guarismo cada vez mayor y que esto acarrea serios inconvenientes en las cuentas fiscales nacionales (Rofman y Apella, 2016). A su vez, el incremento de la esperanza de vida es señalado como un riesgo no solo para los individuos y para los gobiernos, sino que también debe ser tenido en cuenta como un desafío para las aseguradoras toda vez que se sobreestima la

⁶⁷ Expresa la cantidad de personas de 65 años y más por cada 100 personas de 0 a 14 años. Es una proporción que se calcula de la siguiente forma: $(\text{Total de personas de 65 años y más} \div \text{Total personas de 0 a 14 años}) \times 100$ [INDEC, 2023b].

mortalidad de la población (Zarzoso Altemir, 2020) lo cual puede representar un cálculo actuarial erróneo que conlleve a primas insuficientes para los pagos a los asegurados por su supervivencia durante su etapa pasiva.

6.5 Conocimiento del Significado de la Expectativa de Vida

Con el objeto de continuar delineando la relación de los asegurables con el riesgo previsional y así poder enriquecer el perfil de los candidatos a la contratación de un seguro de retiro, se cuestionó sobre lo que representaba para los asegurables el concepto del “aumento de la expectativa de vida”, de acuerdo con la percepción de los PAS especialistas que comercializan este producto.

Para conocer la percepción de los asegurables de un seguro de retiro ante el aumento en la expectativa de vida, se les solicitó a los PAS que eligieran el concepto que más se acerque a lo que ellos entendían se puede atribuir a la visión de los asegurables.

En la Tabla 6.5 se consigna un compendio de las respuestas de los PAS especialistas al consultarles sobre el significado que se adecua más a la sensación de los asegurables de retiro al considerar la existencia de un incremento en la expectativa de vida.

Tabla 6.5

Percepción del aumento de la expectativa de vida por parte de los asegurables

| Percepción de aumento expectativa de vida | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Un concepto que no conoce | 73 | 15,6% |
| Algo que no va a ocurrir (Al menos en Argentina) | 22 | 4,7% |
| Una muy buena noticia para la humanidad | 54 | 11,6% |
| Un problema económico para los gobiernos | 87 | 18,6% |
| Un problema para las finanzas personales futuras | 99 | 21,2% |
| Se percibe al ayudar a familiares mayores | 74 | 15,8% |
| Perjudica la relación entre activos y pasivos | 58 | 12,4% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la consulta sobre lo que representa el concepto: “aumento de la expectativa de vida” para los asegurables en retiro, los PAS expresaron en un 21,2% que era un problema para las finanzas personales futuras, el 18,6% que se trataba de un problema económico para los gobiernos (Estados), el 15,8% que era algo que percibe al tener que ayudar a

familiares mayores, el 15,6% que se trataba de un concepto que no conocían, el 12,4% que implicaba algo que perjudica la relación entre trabajadores activos y pasivos, el 11,6% que se representaba una muy buena noticia para la humanidad y el 4,7% que era algo que no va a ocurrir (al menos en Argentina). La problemática para el sustento financiero de las personas en edad de jubilarse que representa el aumento en la expectativa de vida demanda imperiosamente la necesidad de un adecuamiento de las soluciones tradicionales para anticipar el problema que estas dinámicas poblacionales representan (Manzano y Russo, 2019). A su vez, las limitaciones financieras gubernamentales se encuentran restringidas a la recaudación de las cuentas públicas, no encontrándose sincronizadas a las necesidades del avance demográfico de la población (Leal Fernández, 2013) produciendo una discordancia entre las necesidades previsionales y los recursos para sustentarlas. Las consecuencias sociales, culturales y económicas que conlleva la extensión de la expectativa de vida representan el mayor desafío de la sociedad del siglo XXI (Rodríguez-Pardo del Castillo, 2019) y para afrontarlo la industria del seguro debe necesariamente rever y actualizar las consideraciones sobre el riesgo de supervivencia. Las acciones, tal vez desmesuradas (y hasta arrogantes), tendientes a la prolongación indefinida de la vida, conlleva a un sinnúmero de inconvenientes en todos los aspectos de la vida (Amor Pan, 2019) por más prolongada que esta sea. Esta búsqueda de la prolongación de la vida, que no pareciera tener un criterio de sustentación, puede ser una pesadilla, ya que la humanidad no se encuentra preparada para la extensión del límite de la vida terrenal (Borafull, 2019) más allá de los límites conocidos, ni se ha previsto aun la sostenibilidad indefinida de una población que excede las longevidades transitadas hasta el momento. Los sistemas jubilatorios tradicionales de reparto no prevén las variaciones poblacionales como sí las contemplan las coberturas de seguro privado (Berstein, Morales y Puente, 2015) siendo esta una de las principales diferencias entre un sistema estatal que no resulta sustentable con otro privado que sí y que también ambos pueden complementarse (Berstein, Morales y Puente, 2015) por ejemplo con un seguro privado para las edades más avanzadas a fin de equilibrar la relación entre la longevidad y las pensiones, mientras que la

primera etapa previsional continuaría solventándose con el ahorro que contempla el sistema actual, lo cual dotaría de sustentabilidad financiera al sistema jubilatorio (Larraín, Ballesteros y García, 2017). En Argentina la extensión de la etapa de vida laboral postergando la etapa de retiro como consecuencia de la expectativa de vida, puede mitigar el efecto del envejecimiento de la población y a la vez colaborar con las finanzas gubernamentales (Sosa, Gunnarsson y González Rodríguez Villamil, 2022).

6.6 Preponderancia en el Riesgo Previsional

Luego de haber relevado diferentes aspectos que inciden en mayor o menor medida en el riesgo previsional que pueda percibir el asegurable para la contratación de un seguro de retiro, resulta importante consultar a los PAS especialistas sobre el factor que entendían preponderante en la percepción del riesgo previsional para los candidatos a contratar un seguro de retiro, registrándose en la Tabla 6.6 los resultados de esta consulta.

Tabla 6.6

Preponderancia en el riesgo previsional para los asegurables

| Factor preponderante de percepción de riesgo | Cantidad | Porcentaje |
|-----------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| La preocupación por los ingresos | 281 | 60,2% |
| La conciencia de las necesidades previsionales | 136 | 29,1% |
| La prolongación de la expectativa de vida | 50 | 10,7% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al consultarle a los PAS especialistas en la comercialización de los seguros de retiro sobre cual entendían a su criterio que se trataba del factor preponderante en la percepción del riesgo previsional para los asegurables, el 60,2% contestó que lo más relevante era la preocupación por los ingresos, el 29,1% señaló a la conciencia de las necesidades previsionales y el 10,7% que la preocupación fundamental se encontraba en el aumento de la expectativa de vida. Los resultados son coincidentes con lo expresado en la teoría del ingreso precautorio (Leland, 1968) donde se destaca la importancia de la precaución ante la incerteza entre los motivos que para generar un ahorro voluntario que le brinde al individuo los recursos suficientes para afrontar potenciales eventualidades negativas no previstas.

También dentro de los determinantes del ahorro voluntario se debe señalar a la necesidad de los individuos de provisionar recursos para solventar las potenciales consecuencias económicas de los riesgos no diversificables (Herl, 2015) procurando una protección para hacer frente a las circunstancias negativas que se presenten. Además, es importante remarcar que el motivo del ahorro precautorio poseerá mayor incidencia en la medida que el individuo posea riqueza menor, una aversión al riesgo mayor y con ello será menos propenso a la sustitución inter temporal de su propio consumo (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020).

En síntesis, de los resultados del estudio realizado sobre el riesgo previsional, puede establecerse que a pesar de que existe una preocupación sobre las implicancias previsionales que conlleva la extensión de la expectativa de vida para la economía futura de los individuos, escasa es la información que los mismos poseen y más magras son aún las acciones que se llevan adelante en este sentido. Por ello, más de la mitad de la población asegurable desconoce el alcance de la jubilación mínima y del porcentaje de la población en etapa pasiva que es alcanzado por este nivel básico de ingresos. A su vez, el concepto de brecha previsional, así como su impacto, también es ignorado por la gran mayoría de la población en condiciones de contratar un seguro de retiro, lo que en la Tabla 6.7 queda en evidencia al observar que la esperanza de vida es resulta principalmente un concepto que no se ha considerado y solo es conocida por un cuarto de la población asegurable, mientras que la mayoría no lo considera un dato relevante para su planificación financiera personal, a la vez que entendían que se trataba de un dato estático que lo relacionaban con la esperanza de vida que poseían sus padres o abuelos al nacer, omitiendo asociar los efectos de los sucesivos avances de la ciencia en cuanto a la extensión de la vida, cuestión que resulta concordante con el escaso grado de conocimientos sobre el concepto de brecha previsional y alcance de la jubilación mínima.

Tabla 6.7

Esperanza de vida, conocimiento de jubilación mínima y brecha previsional para los asegurables

| Incidencia de los factores | Conocimiento sobre jubilación | | | | | Conocimiento sobre brecha | | | | |
|--------------------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | 0% a | 26% a | 51% a | 76% a | Total | 0% a | 26% a | 51% a | 76% a | Total |
| | 25% | 50% | 75% | 100% | | 25% | 50% | 75% | 100% | |
| Un dato en el que no se ha puesto a pensar | 8,1% | 5,4% | 5,8% | 5,8% | 25,1% | 13,1% | 5,4% | 4,7% | 1,9% | 25,1% |
| Similar a la que vivieron sus padres y | 6,2% | 7,9% | 7,5% | 2,8% | 24,4% | 10,9% | 9,2% | 2,6% | 1,7% | 24,4% |
| De aproximadamente 77 años | 6,2% | 5,1% | 7,3% | 6,0% | 24,6% | 8,6% | 8,6% | 6,2% | 1,3% | 24,6% |
| Sin variaciones en los próximos 20 años | 1,7% | 0,6% | 0,9% | 2,1% | 5,4% | 2,4% | 1,1% | 1,3% | 0,6% | 5,4% |
| En aumento conforme avanza la ciencia | 5,1% | 4,9% | 7,7% | 2,8% | 20,6% | 8,1% | 6,6% | 4,3% | 1,5% | 20,6% |
| Total concepto esperanza de vida | 27,4% | 24,0% | 29,1% | 19,5% | 100% | 43,0% | 30,8% | 19,1% | 7,1% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Además, la necesidad de contratar una cobertura que complemente los ingresos jubilatorios en promedio solo es percibida a partir de los 40 años y especialmente a partir de los 50 años de edad. La relación de la edad en que esta necesidad es identificada se relaciona en la Tabla 6.8 con la visión que los asegurables tienen del incremento en la expectativa de vida era considerado mayormente como un problema para las finanzas personales futuras o eventualmente una dificultad para los gobiernos, sin que la percepción de los inconvenientes económicos que poseen los familiares que son adultos mayores y se encuentran en etapa pasiva representen una motivación que los impulse a realizar acciones para prevenir las eventuales contrariedades económicas durante la vejez.

Tabla 6.8

Expectativa de vida e identificación de la necesidad para los asegurables

| Incidencia de los factores | Edad de identificación de necesidad | | | | | |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | 18-29 | 30-39 | 40-49 | 50-59 | 60-más | Total |
| Un concepto que no conoce | 0,0% | 0,6% | 7,1% | 6,9% | 1,1% | 15,6% |
| Algo que no va a ocurrir (Al menos en Argentina) | 0,0% | 0,9% | 2,4% | 1,5% | 0,0% | 4,7% |
| Una muy buena noticia para la humanidad | 0,0% | 0,9% | 4,7% | 5,4% | 0,6% | 11,6% |
| Un problema económico para los gobiernos | 0,2% | 1,9% | 6,6% | 8,4% | 1,5% | 18,6% |
| Un problema para las finanzas personales futuras | 0,0% | 1,7% | 9,0% | 9,6% | 0,9% | 21,2% |
| Se percibe al ayudar a familiares mayores | 0,0% | 1,3% | 6,4% | 7,5% | 0,6% | 15,8% |
| Perjudica la relación entre activos y pasivos | 0,0% | 0,9% | 6,6% | 4,3% | 0,6% | 12,4% |
| Total percepción de aumento expectativa de vida | 0,2% | 8,1% | 42,8% | 43,5% | 5,4% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Por todo ello es que esta preponderante preocupación por los ingresos, por sobre la intranquilidad de las eventuales necesidades previsionales e incluso por encima de las implicancias del aumento en la expectativa de vida de la población, deben ser canalizados hacia la realización de acciones concretas de ahorro que conlleven a mitigar el riesgo previsional.

En la Figura 6.2 pueden observarse la relación de los factores pertenecientes a la dimensión percepción del riesgo previsional, respecto a otros tres grupos de factores. En la misma se destaca que los rangos de edad donde se estima la percepción de la necesidad (de 40 a 59 años), es consistente en todos los factores identificados. Además, es de destacar que la preocupación por los ingresos se presenta consistentemente como relevante en todos los rangos de conocimiento sobre la jubilación mínima, como así también en los tres primeros del conocimiento sobre la brecha previsional.

Figura 6.2

Relación entre los factores de la dimensión percepción del riesgo previsional para los asegurables

| FACTORES | Incidencia de los factores | Edad de identificación de necesidad | | | | | Conocimiento sobre jubilación mínima | | | | Conocimiento de brecha previsional | | | |
|----------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|------------------------------------|-----------|-----------|------------|
| | | 18-29 | 30-39 | 40-49 | 50-59 | 60-más | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| ESPERANZA DE VIDA | Un dato en el que no se ha puesto a pensar | 0% | 2% | 10% | 11% | 2% | 8% | 5% | 6% | 6% | 13% | 5% | 5% | 2% |
| | Similar a la que vivieron sus padres y abuelos | 0% | 3% | 9% | 11% | 1% | 6% | 8% | 7% | 3% | 11% | 9% | 3% | 2% |
| | De aproximadamente 77 años | 0% | 1% | 10% | 11% | 1% | 6% | 5% | 7% | 6% | 9% | 9% | 6% | 1% |
| | Sin variaciones en los próximos 20 años | 0% | 1% | 3% | 2% | 0% | 2% | 1% | 1% | 2% | 2% | 1% | 1% | 1% |
| | En aumento conforme avanza la ciencia | 0% | 1% | 10% | 9% | 1% | 5% | 5% | 8% | 3% | 8% | 7% | 4% | 1% |
| EXPECTATIVA DE VIDA | Un concepto que no conoce | 0% | 1% | 7% | 7% | 1% | 5% | 3% | 4% | 3% | 9% | 3% | 2% | 1% |
| | Algo que no va a ocurrir (Al menos en Argentina) | 0% | 1% | 2% | 1% | 0% | 2% | 0% | 1% | 1% | 2% | 1% | 1% | 0% |
| | Una muy buena noticia para la humanidad | 0% | 1% | 5% | 5% | 1% | 4% | 2% | 3% | 3% | 4% | 5% | 2% | 1% |
| | Un problema económico para los gobiernos | 0% | 2% | 7% | 8% | 1% | 4% | 4% | 7% | 4% | 8% | 6% | 3% | 1% |
| | Un problema de las finanzas personales futuras | 0% | 2% | 9% | 10% | 1% | 4% | 6% | 7% | 4% | 8% | 6% | 5% | 1% |
| | Se percibe al ayudar a familiares mayores | 0% | 1% | 6% | 7% | 1% | 4% | 4% | 5% | 3% | 7% | 5% | 3% | 1% |
| | Perjudica la relación entre activos y pasivos | 0% | 1% | 7% | 4% | 1% | 4% | 3% | 3% | 2% | 6% | 4% | 2% | 1% |
| PERCEPCIÓN DE RIESGO | La preocupación por los ingresos | 0% | 5% | 25% | 26% | 4% | 15% | 14% | 18% | 13% | 26% | 18% | 12% | 4% |
| | La conciencia de las necesidades previsionales | 0% | 3% | 14% | 11% | 1% | 7% | 8% | 8% | 5% | 12% | 10% | 4% | 3% |
| | La prolongación de la expectativa de vida | 0% | 1% | 4% | 6% | 0% | 4% | 2% | 3% | 1% | 5% | 3% | 3% | 0% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Es importante señalar que en la Tabla Anexa 6.1 también pueden observarse la interrelación de las variables en cuanto a los resultados sobre todos los factores relevados de la dimensión que aborda la percepción del riesgo previsional.

Capítulo VII. Características de la Comercialización de los Seguros de Retiro

El proceso de decisión de compras de los seguros reviste particulares características, dada la intangibilidad del servicio que se contrata para cubrir un evento futuro e incierto. Esta incerteza se incrementa sustancialmente cuando el seguro a contratar es el de retiro, el cual prevé un grado de desconocimiento mayor sobre la ocurrencia que no solamente puede darse o no, sino que además eventualmente de ocurrir o realizarse en el futuro. La gran mayoría de decisiones de consumo, incluyendo las que se realizan para adquirir los productos de una aseguradora, se adoptan de manera subconsciente por lo que resulta necesario recurrir a herramientas que ayudan a identificar las decisiones no conscientes de los consumidores (García Riera, 2016) cuestión que en el ámbito asegurador muestra un considerable déficit en el uso de este tipo de herramientas de la psicología (García Riera, 2016). El neuromarketing es la disciplina que explica la conducta y el proceso de decisiones en los campos de acción del marketing tradicional (Braidot, 2013) a la vez que permite analizar las alteraciones en la actividad cerebral ante diferentes estímulos comerciales con el objeto de explicar los motivos por los que los consumidores asumen determinadas decisiones de consumo (Renvoisé y Morin, 2010) procurando estudiar la conducta del consumidor desde las funciones del cerebro (González Morales, 2018). Por estas razones se suele emplear el neuromarketing en la venta de productos financieros, el cual permite obtener resultados positivos en la identificación de las elecciones de los clientes, resaltando la utilidad de la información que puede obtenerse a partir de las técnicas de las neurociencias para establecer patrones de comportamientos de los consumidores, a la vez que permite una adaptación más dinámica a las cambiantes conductas de la demanda. En este sentido el trabajo de investigación se centra en esta dimensión en el proceso de toma de decisiones sobre la contratación de los seguros de retiro, realizando especial hincapié en los aportes que desde las neurociencias se proporcionan a tal efecto. Abordando las particularidades del proceso de comercialización de los seguros de retiro, se brinda respuesta a lo postulado en el objetivo específico N°4

sobre identificar otros factores que inciden en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina.

7.1 Factor Preponderante en la Contratación de un Seguro de Retiro

Habiendo recorrido en capítulos anteriores diferentes aspectos y factores que inciden en las tres dimensiones identificadas como relevantes en el proceso de comercialización de un seguro de retiro, resulta de interés conocer cuál de estas dimensiones representan para los PAS encuestados en de mayor influencia.

En cuanto a la dimensión de mayor incidencia en la definición de la compra de un seguro de retiro, se les solicitó a los PAS especialistas que eligieran entre las siguientes alternativas: los relacionados a la confianza (Macroeconómicos, familiaridad y del seguro), los relacionados con los incentivos (Deducción fiscal, alta rentabilidad, etc.), los relacionados al riesgo previsional (Necesidades previsionales, ingresos insuficientes, etc.) y la categoría “otros”.

En la Tabla 7.1 se consignan los resultados de las respuestas de los PAS encuestados en cuanto a la dimensión más relevantes entre las consignadas.

Tabla 7.1

Factor preponderante en la contratación de un seguro de retiro para los asegurables

| Factor preponderante en la contratación | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Confianza | 108 | 23,1% |
| Incentivos | 79 | 16,9% |
| Riesgo previsional | 280 | 60,0% |
| Otros | 0 | 0,0% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

A modo de corolario del estudio sobre las características e incidencia de las tres dimensiones exploradas anteriormente, se indagó a los PAS especialistas de retiro sobre cuál de ellas resultaba las que a su criterio poseían mayor influencia en el proceso de decisión de compra de un seguro de retiro, dónde el 60,0% identificó a los factores relacionados al riesgo previsional, el 23,1% a los factores asociados a la confianza (como

los macroeconómicos, familiaridad y del seguro) y el 16,9% a los factores relacionados con los incentivos (como la deducción fiscal, alta rentabilidad, entre otros). El resultado obtenido resulta coincidente la importancia de quitar el dolor y la incertidumbre en el individuo por sobre la generación de placer y lo novedoso (Klaric, 2019). Existe una especial utilidad del neuromarketing para identificar y satisfacer las necesidades intrínsecas de los consumidores (Buitrago, 2018) permitiendo identificar los estímulos sensoriales que a los que deben prestarse especial atención para lograr un efectivo proceso de venta de bienes o servicios (Delgadillo López, 2017) en especial tratándose de intangibles como lo son los seguros y particularmente los seguros de retiro por sumar a esta imperceptibilidad el elemento de la promesa de un beneficio en el futuro.

7.2 Efecto Pandemia en la Comercialización de Retiro

Dada la situación particular de impacto mundial que revistió la pandemia del coronavirus (COVID-19) iniciada a fines del año 2019, se consultó sobre la percepción que dicho evento tuvo en los asegurables en cuanto a la incidencia para el proceso de compra de un seguro de retiro.

Para relevar el efecto que en los posibles compradores de un seguro de retiro tuvo la pandemia del coronavirus, se les requirió a los PAS encuestados que eligieran entre las siguientes alternativas: favorece, al exponer la fragilidad personal y/o de la recaudación previsional, favorece permitiendo canalizar recursos, resulta indiferente para la comercialización de retiro, desalienta, al afectar la capacidad económica de ahorro, desalienta, al evidenciar el riesgo de fallecimiento por sobre el de la supervivencia prolongada y la categoría "otros" para identificar algún otro efecto que los PAS quisieran manifestar.

Los datos que se consignan en la Tabla 7.2, reflejan lo expresado por los PAS conforme la consulta sobre el efecto de la pandemia del COVID-19 en los asegurables para la contratación de un seguro de retiro.

Tabla 7.2*Efecto pandemia en la comercialización de retiro para los asegurables*

| Impacto pandemia por coronavirus | Cantidad | Porcentaje |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Positivo mostrando la fragilidad sistema previsional | 251 | 53,7% |
| Positivo para canalizar recursos ociosos | 48 | 10,3% |
| Neutro | 55 | 11,8% |
| Negativo por la disminución de la capacidad económica | 82 | 17,6% |
| Negativo al mostrar el riesgo de fallecimiento sobre el de supervivencia | 31 | 6,6% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Se indagó a los PAS sobre el tipo de efecto que en los asegurables de retiro generó la pandemia del COVID-19, a lo que el 64% lo identificó como positivo al exponer la fragilidad personal y de la recaudación previsional a la vez de favorecer la contratación al permitir canalizar recursos ociosos, mientras que casi un cuarto de los encuestados manifestó que desalentaba la contratación al afectar la capacidad económica de ahorro y al evidenciar el riesgo de fallecimiento por sobre el de la supervivencia prolongada, mientras que el 12% restante indicó que el efecto pandemia no tuvo incidencia en la contratación de los seguros de retiro.

La pérdida de ingresos laborales en un contexto pandémico, fue llevada con mayor dificultad en los países de América Latina, en comparación con otras regiones del mundo, donde resultó más fácil el acceso a fondos ahorrados dado que estos fondos fueron conformados en su mayoría sobre pilares voluntarios, complementarios o adicionales a las pensiones básicas de los adultos mayores (Bosch, Felix, García Huitrón Silva Porto, 2020) los cuales cuentan con mecanismos seguros de pago incluso en circunstancias extraordinarias como las de una pandemia. Asimismo, ante la necesidad del mantenimiento de la liquidez que se requirió ante la recesión ocasionada por el cierre de diversas actividades económicas, como consecuencia del confinamiento impuesto a partir de la Pandemia COVID-19 se destaca que los sistemas de cooperativas de ahorro y crédito resistieron mejor en comparación con los sistemas bancarios y los tradicionales de ahorro financiero popular y solidario (Benítez Chiriboga, Ortega Pesantez, Quizhpe Salazar y

Samaniego Valle, 2021). Durante la emergencia sanitaria, la mayor parte de las personas sufrieron una considerable disminución de sus ingresos, pero a la vez de su consumo, lo que conllevó a la generación de un ahorro en los hogares a partir de ese excedente y explica la construcción de un ahorro que motorizó luego la reactivación económica a partir de un desproporcionado consumo pos pandémico (Delgado Gómez, 2022). La ambigüedad de los efectos pandémicos sobre el ahorro de los hogares antes y durante la pandemia de la COVID-19 (de Jesús Villar Hernández, Alba y Carrera, 2023) resalta la heterogeneidad de la incidencia de las variables seleccionadas dependiendo del modelo de la tasa de ahorro, además del cambio dinámico de los determinantes y de la tasa de ahorro como derivación de la crisis económica generada por la pandemia de COVID-19. La toma de decisiones con respecto del ahorro y al consumo frente a la pandemia tienen concordancia con la teoría conductual y la keynesiana donde se contemplan mejores mecanismos para exponer el comportamiento de los individuos en cuanto al ahorro y consumo en tiempos de pandemia, por sobre los mecanismos que expresa la racionalidad de la teoría neoclásica (Townshend, 2022). Como consecuencia del confinamiento originado por la pandemia de COVID-19 se registró en toda la región una fuerte disminución en el número de personas ocupadas entre los años 2019 y 2020, afectando en países como Argentina más al sector informal que al formal (Mesa-Lago, 2022) siendo que de todas formas provocó una disminución en la población aportante para el sistema jubilatorio, cuestión que potencia la necesidad de la cobertura de los seguros de retiro para compensar dicho déficit.

7.3 Tipo de Contratación Instintiva

Conforme a la identificación que MacLean (1952) realiza en el modelo de los tres cerebros (el reptil, el límbico y el neocórtex), los cuales se asocian a las decisiones instintivas, emocionales y racionales respectivamente, se indagó sobre cómo este tipo de decisiones tiene incidencia en el proceso de contratación de un seguro de retiro.

La contratación instintiva se presenta en el cerebro “primitivo” o “reptil” y es el que manifiesta la predominancia de las reacciones de supervivencia por encima de otro tipo de

decisiones. Este tipo de contratación se manifiesta ante estímulos que procuran preservar biológicamente al individuo procurando su seguridad y bienestar personal.

Al consultar a los especialistas sobre cuáles eran las situaciones de mayor frecuencia en la contratación de forma instintiva de un seguro de retiro, se les solicitó a los PAS que eligieran entre las situaciones de mayor frecuencia de este tipo de contratación de un seguro de retiro entre las siguientes opciones: automática (Como cuando tiene un auto y necesita un seguro), como reacción natural a la venta del seguro de retiro, para sobrevivir en la vejez, por miedo a que la jubilación no alcance, porque representa la solución a una necesidad que tiene y la categoría “otros”.

Los datos de la Tabla 7.3 muestran los resultados de las características reveladas de la contratación instintiva reveladas por los PAS encuestados.

Tabla 7.3

Tipo de contratación instintiva por parte de los asegurables

| Tipo de contratación instintiva | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Automática | 20 | 4,3% |
| Como reacción natural a la venta | 15 | 3,2% |
| Para sobrevivir en la vejez | 129 | 27,6% |
| Por miedo a que la jubilación no alcance | 212 | 45,4% |
| Porque es la solución a una necesidad | 91 | 19,5% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Con el objeto de poder clasificar el tipo de decisión en la contratación de un seguro de retiro y así poder identificar más adecuadamente determinados comportamientos, se empleó el modelo del cerebro triuno de MacLean (1952) del cual Renvoisé y Morin (2010) señalan que la contratación instintiva es realizada desde una parte del cerebro primitivo (o reptiliano) que “reacciona”, la contratación emocional se efectúa desde el cerebro emocional (o límbico) que “siente” y la contratación racional se realiza desde el cerebro nuevo (o neocórtex) que “piensa”. A su vez Ribeiro (2007) atribuye al cerebro reptiliano una inteligencia biológica (regulando comportamientos que resguardan la seguridad y supervivencia), al cerebro límbico las inteligencias emocionales (las que abarcan el afecto,

el estado de ánimo, los deseos y anhelos, entre otros) y al cerebro neocórtex la inteligencia racional (para asociar, razonar y cuestionar). Es por ello que se les consultó a los PAS especialistas en los seguros de retiro sobre las características de la contratación instintiva, obteniendo como respuesta que en un 45,4% lo contratarían por miedo a que la jubilación no alcance, el 27,6% que tomarían un seguro de retiro para poder sobrevivir en la vejez, el 19,5% lo contratarían porque representa la solución a una necesidad que tiene, el 4,3% respondió que la contratación es “automática” y el 3,2% que la contratación es la reacción natural a la venta. La predominancia del cerebro reptiliano en las decisiones relacionadas a la compra de seguros, dada su instrucción instintiva de preservación (Braidot, 2013). De esta manera la adquisición de los seguros que se encuentra entre las decisiones que adopta el cerebro reptiliano, ya que el mismo sirve para satisfacer una necesidad de seguridad, lo que motiva el instinto de supervivencia; resultando de esta manera que muchos de los productos en los que la compra se basa en las inseguridades propias del individuo, como una alarma o un seguro, serán decididas por el cerebro primitivo, siendo el responsable de las compras que parecieran ser compulsivas.

7.4 Tipo de Contratación Emocional

En la contratación emocional se conjugan elecciones de consumo en las que intervienen decisiones predominantemente emocionales, las que conforme a la clasificación de MacLean (1952) se presentan en el cerebro “límbico”. En un proceso de compra emocional la elección de contratación es mayormente influenciada por aspectos atribuibles a la emoción donde se procura resguardar a los seres queridos y hace hincapié en las sensaciones, temores, estados de ánimo e impulsos que son motivados por las sensaciones.

Con el objeto de relevar las situaciones de mayor frecuencia en la contratación de forma emocional de un seguro de retiro, les requerimos a los PAS encuestados que eligieran entre las siguientes alternativas: para no sufrir necesidades en la vejez, para cuidar a sus seres queridos, para no perjudicar económicamente a otros, porque siente que tendrá una jubilación insuficiente, para disfrutar una mejor vida al jubilarse y la categoría “otros”.

En la Tabla 7.4 se resumen las respuestas que los PAS ofrecieron en cuanto a las situaciones de contratación emocional que se presentan durante el proceso de la comercialización de un seguro de retiro.

Tabla 7.4

Tipo de contratación emocional por parte de los asegurables

| Tipo de contratación emocional | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Para no sufrir necesidades en la vejez | 118 | 25,3% |
| Para cuidar a sus seres queridos | 47 | 10,1% |
| Para no perjudicar económicamente a otros | 77 | 16,5% |
| Porque siente que tendrá una jubilación escasa | 128 | 27,4% |
| Para disfrutar una mejor vida al jubilarse | 97 | 20,8% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al efectuar la consulta sobre las características de la contratación emocional, el 27,4% de los PAS respondieron que la contratación de un seguro de retiro se realiza en forma emocional porque siente que tendrá una jubilación insuficiente, el 25,3% para no sufrir necesidades en la vejez, el 20,8% para disfrutar una mejor vida al jubilarse, el 16,5% para no perjudicar económicamente a otros y el 10,1% para cuidar a sus seres queridos. En este sentido es importante resaltar que el proceso de toma de decisiones no es exclusivo al campo de la lógica y el razonamiento, sino que intervienen aspectos emocionales al integrar el contexto, la intuición, la experiencia y el aprendizaje (Manes y Niro, 2018) ya que el ser humano es un ser emocional que aprendió a pensar y no al revés y que por ello la mayoría de las decisiones son emocionales (Bachrach, 2015) más allá de que luego estas elecciones sean justificadas desde el aspecto racional. Además, si a estos conceptos se los vincula con la teoría de la jerarquía de las necesidades (Maslow, 1954) se debe interpretar que especialmente en los seguros orientados a la protección de la seguridad personal, como es el caso de los seguros de retiro o vida, pertenecen a la segunda categoría de la pirámide de Maslow y que las reacciones que predominan en la decisión de la contratación son fundamentalmente las emociones y el instinto (Camacho Castellanos, 2016).

7.5 Tipo de Contratación Racional

El proceso de compra racional es el que se presenta al intervenir decisiones que generalmente se les atribuyen a procesos de pensamiento, reflexión, deducciones y conjeturas lógicas. Conforme al modelo de MacLean (1952) este tipo de decisiones se genera en el neocórtex o cerebro pensante y es al que se le atribuyen las elecciones a largo plazo, los cálculos, estimaciones y el planeamiento del futuro.

A fin de identificar las situaciones de mayor frecuencia en la contratación de forma racional de un seguro de retiro, se les pidió a los PAS encuestados que eligieran entre las alternativas siguientes: calculando complementar los ingresos jubilatorios, para aprovechar la deducción fiscal, para alcanzar un fondo acumulado objetivo, para diversificar y aprovechar la rentabilidad del dinero, porque es el instrumento financiero adecuado y finalmente la categoría “otros” para que puedan expresar alguna otra situación que les pareciera se podría presentar en este tipo de contratación.

Los resultados de las respuestas de los PAS se detallan en la Tabla 7.5 referida a las situaciones de contratación racional.

Tabla 7.5

Tipo de contratación racional por parte de los asegurables

| Tipo de contratación racional | Cantidad | Porcentaje |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Calculando complementar la jubilación | 183 | 39,2% |
| Para aprovechar la deducción fiscal | 93 | 19,9% |
| Para alcanzar un fondo acumulado objetivo | 80 | 17,1% |
| Para diversificar y aprovechar la rentabilidad | 72 | 15,4% |
| Porque es el instrumento financiero adecuado | 39 | 8,4% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En ocasión de consultar sobre las características de la contratación racional de un seguro de retiro, los PAS especialistas respondieron que el 39,2% compraban racionalmente cuando calculaban complementar los ingresos jubilatorios, el 19,9% para valerse de la deducción fiscal, el 17,1% para alcanzar un fondo objetivo a acumular, el 15,4% para diversificar inversiones y aprovechar la rentabilidad del dinero y el 8,4% porque

el seguro de retiro es el instrumento financiero adecuado para complementar una jubilación. La relevancia de los incentivos fiscales dentro de los movilizados a una contratación racional resulta evidente y ya ha sido considerada anteriormente es concordante con el resultado obtenido y coincide con los postulados de la Teoría de la evaluación cognitiva (Reeve, Raven y Besora 2010) la cual explica el comportamiento de compra desde una motivación racional como respuesta a un factor determinante interno o externo (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). Por otra parte, la lógica necesidad de poseer como objetivo concreto la acumulación de un fondo es respaldada por la teoría del comportamiento planificado (Fishbein y Ajzen, 1975), que es empleada por Figueroa Rivera (2018) en su trabajo sobre los factores que influyen en la planificación financiera y los determinantes para la toma de decisión del retiro en Puerto Rico, mientras que Calderón Ortiz y Gaytán Cortés (2020) refieren a la teoría de las metas de logro (Nicholls, 1989) en la que destacan una motivación superior al completar una tarea u objetivo propuesto con relación a otras motivaciones. A la vez, los resultados del trabajo sobre el ahorro voluntario efectuada por la COMSAR (2016) revela que dentro de los factores que inciden en el ahorro, se encuentran la rentabilidad, la confianza, la simplicidad, la comunicación y la equidad; los cuales se corresponde a factores racionales. Si se desea mejorar el escaso poder adquisitivo que brindan las pensiones en la etapa del retiro se deben evaluar opciones de acciones racionales para promover el ahorro como la automatización de los aportes y los incentivos tributarios y fiscales (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020). Al utilizar la teoría de la economía conductual (Thaler, 1994) para la determinación de los factores que inciden en el ahorro voluntario se debe destacar la falencia de los modelos tradicionales al suponer una racionalidad ilimitada (González Morales, 2018) la cual se encuentra sesgada por la escasez de información, de tiempo para la toma de decisiones, los sesgos cognitivos y la ausencia de autocontrol (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) entre otros factores; que sirven de muestra para ejemplificar la ausencia de una racionalidad completa del individuo al adoptar sus decisiones.

7.6 Tipo de Decisión Preponderante en la Contratación

Luego de haber indagado sobre los diferentes aspectos que pueden intervenir en los distintos tipos de decisión para la compra de un seguro de retiro, es importante conocer a criterio de los PAS encuestados sobre el que a juicio de ellos resulta el tipo de decisión que mayor incidencia tiene en este proceso.

A fin de poder identificar el tipo de decisión es preponderante en la contratación de un seguro de retiro para los PAS especialistas, se les pidió que elijan entre las siguientes opciones: impulsiva (reaccionando instintivamente porque "hay que contratarlo"), emocional (sintiendo que debe cubrir necesidades propias y de familiares), racional (calculando el dinero a aportar, acumulación, deducciones y rendimientos) y la categoría "otros".

En la Tabla 7.6 se expresan los resultados de las respuestas de los PAS conforme al tipo de decisión más relevante para el proceso de compra de un seguro de retiro.

Tabla 7.6

Tipo de decisión preponderante en la contratación por parte de los asegurables

| Tipo de contratación preponderante | Cantidad | Porcentaje |
|-------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Impulsiva | 7 | 1,5% |
| Emocional | 234 | 50,1% |
| Racional | 226 | 48,4% |
| Otros | 0 | 0,0% |
| Total | 467 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Sobre el tipo de decisión que predominaba para la contratación de un seguro de retiro se les consultó a los PAS especialistas, los que en el 50,1% respondieron que la compra era emocional, el 48,4% que la decisión era racional y el 1,5% que se trataba de una compra instintiva. Los individuos toman decisiones en un entorno emocional y luego buscan respuestas para justifican racionalmente sus elecciones ya que es el cerebro emocional el que domina sobre el racional (Renvoisé y Morin, 2010). Por ello, en vez de concentrarse en mejoras de productos, precios y coberturas, las aseguradoras para incrementar sus ventas deben procurar influencia en las emociones de los asegurables,

atacando directamente a la sensibilidad del cerebro límbico (Coincide Garcia Riera, 2016). Además, determinados comportamientos de consumo obedecen al cerebro primitivo el cual procura justificar racionalmente su elección de compra que en realidad fue adoptada por una necesidad instintiva de supervivencia (Klaric, 2019) adoptada con anterioridad.

En síntesis, sobre los resultados obtenidos sobre las tipologías y particularidades del proceso de contratación de un seguro de retiro y conforme a la investigación realizada, es posible señalar la predominancia de los factores relacionados al riesgo previsional como de fundamental incidencia en la definición de la contratación de un seguro de retiro. Con relación al efecto de la pandemia de la COVID-19 se destaca una incidencia positiva favoreciendo la decisión de la contratación al dejar en evidencia la debilidad de las finanzas personales y de los sistemas previsionales, lo cual concuerdan con lo anteriormente señalado sobre la preponderancia del riesgo previsional como factor de contratación. También al indagar sobre las principales características de la contratación instintiva, emocional y racional. Al respecto se identificó que, dentro del tipo de contratación instintiva, sobresale la necesidad motora de contratar una protección para asegurar la propia supervivencia en la etapa jubilatoria ante el temor de que los ingresos jubilatorios resulten insuficientes satisfaciendo de esta manera la necesidad de seguridad intrínseca que posee el individuo susceptible de contratar un seguro de retiro. El resultado es coincidente con los factores emocionales del proceso de decisión que define la compra de un seguro de retiro, en cuanto la relevancia de la incidencia de las emociones al percibir una probable exigua jubilación por lo que procura una cobertura de retiro para no sufrir necesidades durante la vejez. También se encuentran alineados los aspectos destacados que se corresponden con el proceso de compra racional al predominar dentro de estos el ateniendo a la complementación de los ingresos de la futura jubilación con mayor incidencia que otros motivos como el aprovechamiento de la deducción fiscal o del logro de acumular un fondo objetivo. Finalmente, al definir el tipo de decisión de mayor incidencia dentro de las tipologías de la contratación, se pudo establecer que la contratación de un seguro de retiro resulta predominantemente una decisión emocional que procura una protección ante la

inseguridad del futuro bienestar económico durante su etapa jubilatoria, decisión que luego se justifica con argumentos racionales para justificar la decisión adoptada. En la Tabla 7.7 se relacionan los tipos de comercialización, los factores preponderantes en la decisión y el tipo de decisión preponderante para la compra de retiro, la cual resume con eficacia la consistencia en la preponderancia del riesgo previsional y los factores atinentes resguardar las necesidades económicas jubilatorias, ya sea que el PAS encuestado considere que los asegurables adoptan esta decisión de forma emocional o racional.

Tabla 7.7

Tipo de comercialización, factores preponderantes y tipo de decisión preponderante por parte de los asegurables

| Incidencia de los factores en la comercialización | Factor preponderante de decisión | | | Tipo de decisión preponderante | | | |
|---------------------------------------------------|----------------------------------|--------------|--------------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | Confianza | Incentivos | Riesgo previsional | Impulsiva | Emocional | Racional | Total |
| Automática | 1,5% | 1,1% | 1,7% | 0,2% | 1,9% | 2,1% | 4,3% |
| Como reacción natural a la venta | 0,0% | 0,9% | 2,4% | 0,2% | 1,3% | 1,7% | 3,2% |
| Para sobrevivir en la vejez | 6,2% | 5,1% | 16,3% | 0,4% | 14,1% | 13,1% | 27,6% |
| Por miedo a que la jubilación no alcance | 10,3% | 6,6% | 28,5% | 0,4% | 22,9% | 22,1% | 45,4% |
| Porque es la solución a una necesidad | 5,1% | 3,2% | 11,1% | 0,2% | 9,9% | 9,4% | 19,5% |
| Total decisión instintiva | 23,1% | 16,9% | 60,0% | 1,5% | 50,1% | 48,4% | 100% |
| Para no sufrir necesidades en la vejez | 6,4% | 4,3% | 14,6% | 1,1% | 12,2% | 12,0% | 25,3% |
| Para cuidar a sus seres queridos | 1,9% | 2,8% | 5,4% | 0,2% | 5,1% | 4,7% | 10,1% |
| Para no perjudicar económicamente a otros | 2,6% | 3,6% | 10,3% | 0,2% | 8,1% | 8,1% | 16,5% |
| Porque siente que tendrá jubilación escasa | 6,6% | 3,4% | 17,3% | 0,0% | 13,9% | 13,5% | 27,4% |
| Para disfrutar una mejor vida al jubilarse | 5,6% | 2,8% | 12,4% | 0,0% | 10,7% | 10,1% | 20,8% |
| Total decisión emocional | 23,1% | 16,9% | 60,0% | 1,5% | 50,1% | 48,4% | 100% |
| Calculando complementar la jubilación | 8,8% | 6,0% | 24,4% | 0,9% | 19,9% | 18,4% | 39,2% |
| Para aprovechar la deducción fiscal | 4,3% | 5,8% | 9,9% | 0,4% | 7,3% | 12,2% | 19,9% |
| Para alcanzar un fondo acumulado objetivo | 4,7% | 2,1% | 10,3% | 0,0% | 10,7% | 6,4% | 17,1% |
| Para diversificar y aprovechar la rentabilidad | 3,4% | 1,9% | 10,1% | 0,2% | 7,9% | 7,3% | 15,4% |
| Porque es el instrumento financiero | 1,9% | 1,1% | 5,4% | 0,0% | 4,3% | 4,1% | 8,4% |
| Total decisión racional | 23,1% | 16,9% | 60,0% | 1,5% | 50,1% | 48,4% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la Figura 7.1 se presentan las relaciones de los factores señalados dentro de las características de la comercialización de los seguros de retiro, en comparación con otros tres grupos de factores.

Figura 7.1

Relación entre los factores de las características de la comercialización por parte de los asegurables

| DECISIÓN | Incidencia de los factores en la comercialización | Factor preponderante de desición | | | Impacto pandemia por coronavirus | | | | | Tipo de desición preponderante | | |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------|------------|--------------------|----------------------------------|------------------------|------------|-------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------|----------|
| | | Confianza | Incentivos | Riesgo previsional | (+) Fragilidad sistema | (+) Canalizar recursos | (=) Neutro | (-) Capacidad económica | (-) Riesgo de muerte | Impulsiva | Emocional | Racional |
| INSTINTIVA | Automática | 1% | 1% | 2% | 3% | 0% | 0% | 1% | 0% | 0% | 2% | 2% |
| | Como reacción natural a la venta | 0% | 1% | 2% | 2% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 1% | 2% |
| | Para sobrevivir en la vejez | 6% | 5% | 16% | 14% | 3% | 4% | 4% | 2% | 0% | 14% | 13% |
| | Por miedo a que la jubilación no alcance | 10% | 7% | 28% | 24% | 4% | 6% | 8% | 4% | 0% | 23% | 22% |
| | Porque es la solución a una necesidad | 5% | 3% | 11% | 11% | 3% | 2% | 3% | 0% | 0% | 10% | 9% |
| Para no sufrir necesidades en la vejez | 6% | 4% | 15% | 13% | 1% | 5% | 4% | 2% | 1% | 12% | 12% | |
| EMOCIONAL | Para cuidar a sus seres queridos | 2% | 3% | 5% | 7% | 0% | 1% | 1% | 1% | 0% | 5% | 5% |
| | Para no perjudicar económicamente a otros | 3% | 4% | 10% | 9% | 2% | 1% | 3% | 2% | 0% | 8% | 8% |
| | Porque siente que tendrá jubilación escasa | 7% | 3% | 17% | 13% | 4% | 4% | 5% | 1% | 0% | 14% | 13% |
| | Para disfrutar una mejor vida al jubilarse | 6% | 3% | 12% | 12% | 3% | 1% | 4% | 1% | 0% | 11% | 10% |
| RACIONAL | Calculando complementar la jubilación | 9% | 6% | 24% | 21% | 4% | 3% | 7% | 3% | 1% | 20% | 18% |
| | Para aprovechar la deducción fiscal | 4% | 6% | 10% | 11% | 2% | 2% | 3% | 1% | 0% | 7% | 12% |
| | Para alcanzar un fondo acumulado objetivo | 5% | 2% | 10% | 9% | 1% | 2% | 4% | 1% | 0% | 11% | 6% |
| | Para diversificar y aprovechar la rentabilidad | 3% | 2% | 10% | 8% | 2% | 4% | 1% | 1% | 0% | 8% | 7% |
| | Porque es el instrumento adecuado | 2% | 1% | 5% | 4% | 1% | 1% | 2% | 0% | 0% | 4% | 4% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Los principales datos que pueden observarse en la Figura 7.1 son el hecho de la supremacía en cuanto a la incidencia del riesgo previsional por sobre las otras dimensiones en todos los tipos de decisión (instintiva, emocional o racional) que se empleen para la contratación de un seguro de retiro. Asimismo, el impacto positivo en cuanto el fomento de la comercialización de los seguros de retiro que produjo la pandemia de la COVID-19 al exponer la fragilidad del sistema jubilatorio, también resalta cualquiera sea el tipo de decisión valorada. Finalmente se halla una valoración de gran similitud en todos los factores analizados tanto para quienes privilegiaron el tipo de decisión emocional como el racional, con la excepción de dos aspectos dentro de la elección en el que el aprovechamiento de la deducción es valorado racionalmente, mientras que el procurar el logro de un fondo acumulado se relaciona más con el aspecto emocional. En la Tabla Anexa 7.1 pueden observarse la interrelación de los resultados sobre todos los factores de las características de la comercialización.

Capítulo VIII. Análisis de los Resultados

8.1 Relaciones entre las Variables

Al realizar el análisis de correlación empleando el coeficiente “V” de Cramer, se identificaron un total de 780 asociaciones, de las cuales 132 resultaron “verdaderas” y de éstas 78 relaciones resultaron superiores a 0,10 en el valor “V” de su asociación. A su vez, 19 de estas relaciones se mostraron con un efecto moderado entre 0,15 a 0,30 y solo tres reflejaron una intensidad mediana en la relación.

En la Tabla 8.1 se reflejan los valores más representativos, considerados con un valor igual o superior a 0,15 en el coeficiente “V” de Cramer. Asimismo, la tabla contiene el valor de “p” todos de baja cuantía, que denota la posibilidad de estar presenciando una correlación donde en realidad no la hay y además muestra que la Significancia es verdadera en todos los casos señalados.

Tabla 8.1

Asociación de pares de variables según el coeficiente de correlación V de Cramer

22 variables de mayor representación

| N° | Variable 1 | Variable 2 | "V" Cramer | "P" Val. |
|----|--------------------------------|---------------------------------|---------------|-----------|
| 1 | Generación_PAS | Experiencia_PAS | 0,3732 | 7,580E-11 |
| 2 | Sexo_PAS | Gdes_Urbes_PAS | 0,1554 | 2,565E-03 |
| 3 | Provincia_PAS | Gdes_Urbes_PAS | 0,2537 | 5,020E+06 |
| 4 | Provincia_PAS | Vta_Retiro_PAS | 0,1747 | 8,900E+11 |
| 5 | Generación_PAS | Edad_Perfil | 0,1587 | 6,290E+11 |
| 6 | Sexo_PAS | Sexo_Perfil | 0,2200 | 2,440E+11 |
| 7 | Sexo_PAS | Comp_Fliar_Perfil | 0,2086 | 1,220E+12 |
| 8 | Estudios_PAS | Estudios_Perfil | 0,1876 | 8,010E+08 |
| 9 | Sexo_PAS | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1517 | 1,031E-02 |
| 10 | Generación_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,1615 | 2,920E+11 |
| 11 | Provincia_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,2358 | 4,290E+03 |
| 12 | Nivel_Socioeconomico_Perfil | Estudios_Perfil | 0,1668 | 4,270E+10 |
| 13 | Nivel_Socioeconomico_Perfil | Conocimiento_Financiero_Perfil | 0,1546 | 9,140E+09 |
| 14 | Estudios_Perfil | Conocimiento_Previsional_Perfil | 0,1692 | 1,230E+11 |
| 15 | Conocimiento_Financiero_Perfil | Conocimiento_Previsional_Perfil | 0,4222 | 3,140E-34 |
| 16 | Edad_Perfil | Edad_Nec_Comp_RiesgP | 0,2208 | 4,520E+02 |
| 17 | Conocim_Exist_Retiro_Conf | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1513 | 5,260E+09 |
| 18 | Conocim_Exist_Retiro_Conf | Deducción_Fiscal_Inc | 0,2588 | 5,510E-03 |
| 19 | Jub_Mínima_RiesgP | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,3627 | 1,440E-20 |
| 20 | Incid_Estimulos_Inc | Factor_Incentivos | 0,1541 | 6,510E+11 |
| 21 | Deducción_Fiscal_Inc | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1715 | 1,100E+09 |
| 22 | Factor_Incentivos | Factor_Preponderante | 0,1786 | 8,650E+08 |

Nota. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En las tablas anexas 8.1 y 8.2 se detallan las 22 variables seleccionadas por orden de valor “V” de Cramer y la misma tabla con una ampliación desde valores de 0,10 respectivamente.

Figura 8.1

Asociación gráfica variables según el coeficiente de correlación V de Cramer

22 combinaciones de variables con mayor representación

| Variable 1 | | PAS | | | | Perfil Asegurable | | | | Dimensión Confianza | Dimensión Riesgo Previsional | Dimensión Incentivos | | | Total |
|------------------------------|--------------------------|------------|--------|----------|-----------|-------------------|-----------------------|----------|-------------------------|------------------------|------------------------------|----------------------|------------------|-------------------|--------|
| Variable 2 | | Generación | Sexo | Estudios | Provincia | Edad | Nivel Socio-económico | Estudios | Conocimiento Financiero | Conocim. Exist. Retiro | Jub. Mínima | Incid. Estimulos | Deducción Fiscal | Factor Incentivos | |
| PAS | Grandes Urbes | | 0,1554 | | 0,2537 | | | | | | | | | | 0,4091 |
| | Experiencia | 0,3732 | | | | | | | | | | | | | 0,3732 |
| | Vta Retiro | | | | 0,1747 | | | | | | | | | | 0,1747 |
| Perfil Asegurable | Edad | 0,1587 | | | | | | | | | | | | | 0,1587 |
| | Sexo | | 0,2200 | | | | | | | | | | | | 0,2200 |
| | Comp Fliar | | 0,2086 | | | | | | | | | | | | 0,2086 |
| | Estudios | | | 0,1876 | | | 0,1668 | | | | | | | | 0,3544 |
| | Conocimiento Financiero | | | | | | 0,1546 | | | | | | | | 0,1546 |
| | Conocimiento Previsional | | | | | | | 0,1692 | 0,4222 | | | | | | 0,5914 |
| Dimensión Confianza | Incid. Familiaridad | | 0,1517 | | | | | | | | | | | | 0,1517 |
| Dimensión Riesgo Previsional | Brecha Previsional | | | | | | | | 0,1513 | | 0,3627 | | 0,1715 | | 0,6855 |
| | Edad Nec. Comp | | | | | 0,2208 | | | | | | | | | 0,2208 |
| Dimensión Incentivos | Deducción Fiscal | | | | | | | | | 0,2588 | | | | | 0,2588 |
| | Incidencia Motivos | 0,1615 | | | 0,2358 | | | | | | | | | | 0,3973 |
| | Facto Incentivos | | | | | | | | | | | 0,1541 | | | 0,1541 |
| Comercialización | Factor Preponderante | | | | | | | | | | | | | 0,1786 | 0,1786 |
| Total | | 0,6934 | 0,7357 | 0,1876 | 0,6642 | 0,2208 | 0,3214 | 0,1692 | 0,4222 | 0,4101 | 0,3627 | 0,1541 | 0,1715 | 0,1786 | 4,6915 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la Figura 8.1 se grafican la relación de las variables de a pares de mayor representación donde se observan, además de las correlaciones entre las mismas, se destacan 8 relaciones que se presentan entre sí en la dimensión sobre las características del perfil de los asegurables que acumulan una relación entre las 8 combinaciones de 1,6877 y 4 interrelaciones entre las características del PAS que suman entre ellas una relación de 0,957. La variable que más relación acumula es la del sexo del PAS (0,736), que se relaciona con 2 variables del perfil del asegurado (sexo y composición familiar), con otra de las características de los PAS (operaciones en grandes urbes) y una de la dimensión confianza (familiaridad). La segunda variable de mayor interrelación entre las 22 variables

destacadas es la de generación del PAS (0,6934), que lógicamente interactúa con la experiencia del PAS (características del PAS), con los motivos de los incentivos (dimensión incentivos) y con la edad de los asegurables (perfil de los asegurables). La tercer variable de mayor relevancia en cuanto a la fortaleza acumulada en los valores de Cramer entre las 22 variables identificadas es el conocimiento sobre el concepto de brecha previsional (0,6855), que congruentemente se relaciona con el conocimiento sobre la jubilación mínima (ambas variables dentro de la dimensión del riesgo previsional), seguido del conocimiento sobre la posibilidad de la deducción fiscal de los aportes de los seguros de retiro (dimensión incentivo) y también con la variable que refleja el conocimiento sobre la existencia de los seguros de retiro (de la dimensión confianza).

Seguidamente se analizan las 22 relaciones entre los pares de variables identificados en la Tabla 8.1 que se consideran de mayor relevancia, ordenadas conforme a las dimensiones que comparten conforme a los grupos de factores hallados dentro de estas 22 relaciones de variables. De esta manera, primero se analizarán las relaciones de la variables intra dimensión de las características de los PAS, para luego combinarlas sucesivamente con el perfil de los asegurables, las dimensiones confianza, percepción del riesgo previsional e incentivos (ítems 8.1.1 a 8.1.11). Luego se abordarán las relaciones a partir de las variables del perfil de los asegurables (ítems 8.1.12 a 8.1.16), para posteriormente tratar las relaciones observadas de la dimensión confianza (ítems 8.1.16 y 8.1.17), de la dimensión riesgo previsional (8.1.18) y finalmente las relaciones de la dimensión incentivos (ítems 8.1.19 a 8.1.22).

8.1.1 Generación del PAS y Experiencia del PAS

La relación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,3732 la que representa un grado de asociación de intensidad mediana. En la Tabla 8.1.1 se observan las características de la relación entre ambas.

Tabla 8.1.1

Generación del PAS y experiencia del PAS

| Años de experiencia como PAS | Generación PAS | | | | | |
|------------------------------|----------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | Generación BB | | Generación X | | Generación Y | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Entre 0 y 2 | 1 | 1,0% | 27 | 11,3% | 31 | 25,0% |
| Entre 3 y 5 | 7 | 6,7% | 36 | 15,1% | 29 | 23,4% |
| Entre 6 y 9 | 9 | 8,6% | 44 | 18,5% | 37 | 29,8% |
| Entre 10 y 19 | 22 | 21,0% | 73 | 30,7% | 26 | 21,0% |
| 20 y más | 66 | 62,9% | 58 | 24,4% | 1 | 0,8% |
| Total | 105 | 100% | 238 | 100% | 124 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

De los datos expresados en la Tabla 8.1.1, se puede apreciar una lógica relación entre los años de experiencia en la profesión y la generación a la que pertenece el PAS, sin permitir mayor inferencia que la predecible relación directa entre los PAS que tienen más años de edad y de profesión a la vez. Tal vez lo más destacable resulta ser la distribución relativamente equitativa en los años de experiencia entre los 0 y los 19 años que presenta la “Generación Y” o “*Milennials*”, que de acuerdo con la teoría generacional (Alvarado Rodas y González Crespo, 2021) y que corresponde a las personas nacidas entre los años 1982 y 2004.

8.1.2 Sexo del PAS y la Operaciones en Grandes Urbes del PAS

La relación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1554 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.2 se observan las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.2

Sexo del PAS y las operaciones en grandes urbes del PAS

| Sexo del PAS | Operaciones en Grandes Urbes del PAS | | | | | | | |
|--------------|--------------------------------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|------------|-------------|
| | 0% a 25% | | 26% a 50% | | 51% a 75% | | 76% a 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Mujer | 40 | 40,4% | 28 | 63,6% | 20 | 31,7% | 92 | 35,2% |
| Hombre | 59 | 59,6% | 16 | 36,4% | 43 | 68,3% | 169 | 64,8% |
| Total | 99 | 100% | 44 | 100% | 63 | 100% | 261 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En el análisis de la correlación de las características del PAS especialista en los seguros de retiro, en particular en cuanto a su sexo y nivel de operaciones en grandes

urbes, resulta factible identificar una orientación de los PAS de sexo hombre con un mayor nivel de operaciones en zonas urbanas y a las PAS de sexo mujer a corresponderse con un nivel de operaciones en zonas urbanas menor.

Conforme a estos resultados relacionan características de los asesores de seguros, Tchabrossian, (2021) al analizar las brechas de género en el mercado asegurador en Argentina, señala que casi dos tercios de los PAS en Argentina son varones; siendo la provincia en la cual hay más porcentaje de mujeres que son Productoras Asesoras de Seguros es la Provincia de Buenos Aires con 36,12%, mientras que la que menos personas del género femenino hay cumpliendo su función de PAS es en Tierra del Fuego con un promedio del 28% del total. Si bien estos datos no revelan una relación con el grado de operaciones en las grandes urbes de los PAS diferenciándolos por sexo, resulta válido inferir la consistencia que representan los resultados obtenidos en cuanto a un mayor grado de operaciones de los PAS varones en las zonas con mayor población urbana.

8.1.3 Provincia del PAS y Operación en Grandes Urbes del PAS

La correlación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,2537 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.3 se observan las características de la relación entre la Provincia del PAS y el grado de operaciones en grandes urbes del PAS.

Tabla 8.1.3

Provincia del PAS y operaciones en grandes urbes del PAS

| Jurisdicción | Operaciones provenientes de zona urbana | | | | | | | |
|-------------------------|-----------------------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------|-------------|
| | De 0% al 25% | | De 26% al 50% | | De 51% al 75% | | De 76% al 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Buenos Aires | 29 | 29,3% | 16 | 36,4% | 15 | 23,8% | 119 | 45,6% |
| Catamarca | 0 | 0,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Chaco | 0 | 0,0% | 1 | 2,3% | 1 | 1,6% | 4 | 1,5% |
| Chubut | 2 | 2,0% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 0 | 0,0% |
| Ciudad Autónoma Bs. As. | 8 | 8,1% | 2 | 4,5% | 5 | 7,9% | 63 | 24,1% |
| Córdoba | 12 | 12,1% | 4 | 9,1% | 11 | 17,5% | 21 | 8,0% |
| Corrientes | 1 | 1,0% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% |
| Entre Ríos | 10 | 10,1% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 2 | 0,8% |
| Formosa | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Jujuy | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,8% |
| La Pampa | 3 | 3,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| La Rioja | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,4% |
| Mendoza | 4 | 4,0% | 2 | 4,5% | 3 | 4,8% | 15 | 5,7% |
| Misiones | 5 | 5,1% | 0 | 0,0% | 3 | 4,8% | 0 | 0,0% |
| Neuquén | 2 | 2,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,8% |
| Río Negro | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 1 | 1,6% | 2 | 0,8% |
| Salta | 4 | 4,0% | 2 | 4,5% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% |
| San Juan | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 1 | 0,4% |
| San Luis | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% |
| Santa Cruz | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Santa Fe | 13 | 13,1% | 4 | 9,1% | 14 | 22,2% | 22 | 8,4% |
| Santiago del Estero | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Tierra del Fuego | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,6% | 1 | 0,4% |
| Tucumán | 1 | 1,0% | 1 | 2,3% | 4 | 6,3% | 3 | 1,1% |
| Total | 99 | 100% | 44 | 100% | 63 | 100% | 261 | 100% |

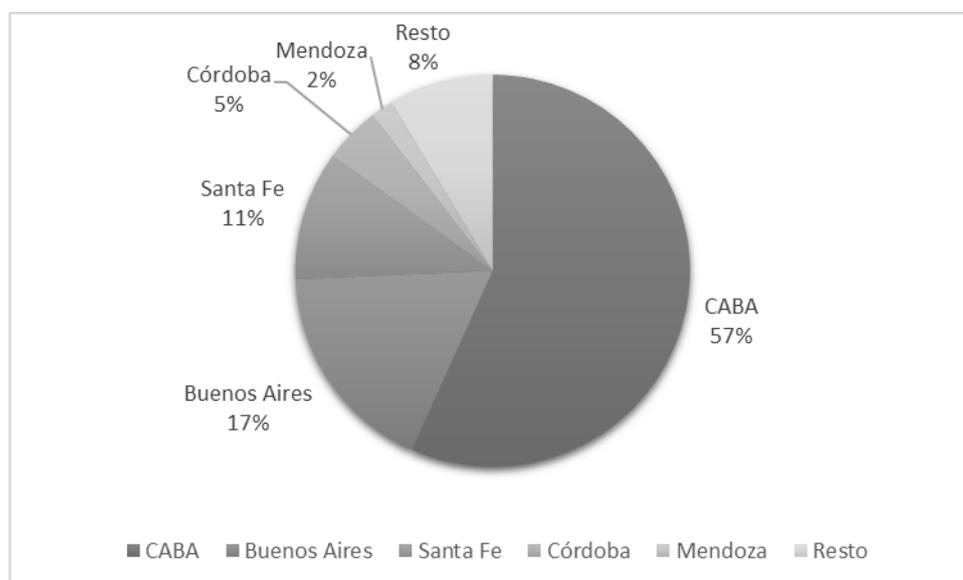
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Las relaciones que pueden observarse en la Tabla 8.1.3 son consistentes con las características demográficas del país, donde los PAS con residencia en aquellas jurisdicciones como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires que poseen grandes urbes se ve reflejada la comercialización de seguros de retiro a asegurables provenientes mayormente en zonas urbanas; otras jurisdicciones como las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza tiene la comercialización relativamente más distribuidas entre zonas urbanas y rurales; mientras que el resto de las jurisdicciones predomina la comercialización a asegurables provenientes de zonas rurales. Esto es consistente con lo reflejado en el informe sobre la distribución geográfica de la producción para el Ejercicio Económico 2023 de la SSN (2024a), el cual destaca, conforme se observa en la Figura 8.2 que las primas

emitidas de los seguros de retiro se encuentran en su mayoría en aquellas jurisdicciones que poseen grandes zonas urbanas.

Figura 8.2

Distribución geográfica de la producción de seguros de retiro. Año 2023



Fuente: Elaboración propia a partir de Distribución Geográfica de la Producción para el Ejercicio Económico 2023 (SSN, 2024b).

En las zonas rurales existe una mayor desconfianza en las instituciones bancarias y financieras, donde se registra la percepción de una calificación regular sobre estas organizaciones tradicionales del ahorro y donde la población rural opta con mayor frecuencia por alternativas como las cooperativas regionales a la hora de ahorrar (Sierra Lara, Alonzo Villacis y Cajas Beltrán, 2024). Además, la falta de una adecuada llegada con la comunicación y medios apropiados a las zonas rurales conforman una de las barreras más importantes para la difusión de los seguros de retiro en las localidades con baja densidad poblacional (Machicado, 2022). Tanto un mayor grado de desconfianza en las instituciones como un menor grado de comunicación, cuestiones que tal vez vayan acompañadas, toda vez que la información pueda llegar por diferentes medios, pero no de aquellos que puedan generar confianza, como es el caso de los PAS, quienes desarrollan

sus actividades con preferencia en zonas urbana, por lo que resulta congruente con la distribución de zonas observada.

8.1.4 Provincia del PAS y Venta de Retiro del PAS

La asociación entre estas variables posee un "V" de Cramer de 0,1747 la que representa un grado de relación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.4 se observan las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.4

Provincia del PAS y venta de retiro del PAS

| Jurisdicción | Venta de Retiro PAS | | | | | | | |
|-------------------------|---------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------|-------------|
| | De 0% al 25% | | De 26% al 50% | | De 51% al 75% | | De 76% al 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Buenos Aires | 164 | 41,3% | 1 | 5,9% | 4 | 16,7% | 10 | 34,5% |
| Catamarca | 1 | 0,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Chaco | 6 | 1,5% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Chubut | 4 | 1,0% | 1 | 5,9% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Ciudad Autónoma Bs. As. | 53 | 13,4% | 5 | 29,4% | 10 | 41,7% | 10 | 34,5% |
| Córdoba | 44 | 11,1% | 2 | 11,8% | 1 | 4,2% | 1 | 3,4% |
| Corrientes | 5 | 1,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Entre Ríos | 14 | 3,5% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 3,4% |
| Formosa | 1 | 0,3% | 0 | 0,0% | 1 | 4,2% | 0 | 0,0% |
| Jujuy | 2 | 0,5% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| La Pampa | 4 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| La Rioja | 1 | 0,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Mendoza | 20 | 5,0% | 1 | 5,9% | 0 | 0,0% | 3 | 10,3% |
| Misiones | 7 | 1,8% | 0 | 0,0% | 1 | 4,2% | 0 | 0,0% |
| Neuquén | 4 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Río Negro | 4 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 3,4% |
| Salta | 7 | 1,8% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 3,4% |
| San Juan | 2 | 0,5% | 1 | 5,9% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| San Luis | 1 | 0,3% | 0 | 0,0% | 1 | 4,2% | 0 | 0,0% |
| Santa Cruz | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 4,2% | 0 | 0,0% |
| Santa Fe | 44 | 11,1% | 4 | 23,5% | 3 | 12,5% | 2 | 6,9% |
| Santiago del Estero | 1 | 0,3% | 0 | 0,0% | 1 | 4,2% | 0 | 0,0% |
| Tierra del Fuego | 2 | 0,5% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Tucumán | 6 | 1,5% | 2 | 11,8% | 1 | 4,2% | 0 | 0,0% |
| Total | 397 | 100% | 17 | 100% | 24 | 100% | 29 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al analizar la relación entre la Provincia del PAS y el porcentaje total de sus ventas que se corresponden con operaciones de Retiro, en la Tabla 8.1.4 se desprende que solo

aquellas jurisdicciones que poseen grandes urbes como la Ciudad de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires, son los que logran un porcentaje relevante de operaciones de retiro en el total de los seguros que comercializa, seguido de Córdoba, Santa Fe, Mendoza y Entre Ríos. De esta forma es posible señalar existe una relación moderadamente directa entre las zonas urbanas de la jurisdicción donde opera el PAS y el porcentaje de ventas de retiro en el total de la cartera de los PAS. Dicho de otra forma; a mayor población en la jurisdicción donde opera el PAS, mayor será la especialización y exclusividad con la que opere en los seguros de retiro. Los resultados obtenidos también se relacionan con el hecho de que los individuos que residen en las zonas rurales sobre la existencia de una menor predisposición a la adquisición de productos financieros tradicionales (Sierra Lara, Alonzo Villacis y Cajas Beltrán, 2024). Por eso resulta primordial la participación activa de los Productores Asesores de Seguros (PAS) en la intermediación de la comercialización de los seguros de vida con ahorro y de retiro en la Argentina (Mastragostino, 2016) como difusores de las coberturas disponibles para la protección del riesgo previsional, más allá de las limitaciones geográficas.

8.1.5 Generación del PAS y la Edad en el Perfil de los Asegurables

La asociación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1587 la que representa un grado de relación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.5 se destacan las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.5

Generación del PAS y la edad en el perfil de los asegurables

| Edad Asegurable | Generación PAS | | | | | |
|-----------------|----------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | Generación BB | | Generación X | | Generación Y | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| 25 - 29 | 4 | 3,8% | 7 | 2,9% | 1 | 0,8% |
| 30 - 34 | 12 | 11,4% | 20 | 8,4% | 21 | 16,9% |
| 35 - 39 | 32 | 30,5% | 50 | 21,0% | 49 | 39,5% |
| 40 - 44 | 25 | 23,8% | 82 | 34,5% | 28 | 22,6% |
| 45 - 49 | 17 | 16,2% | 56 | 23,5% | 12 | 9,7% |
| 50 - 54 | 13 | 12,4% | 17 | 7,1% | 9 | 7,3% |
| 55 - 59 | 1 | 1,0% | 6 | 2,5% | 3 | 2,4% |
| 60 - 64 | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,8% |
| Total | 105 | 100% | 238 | 100% | 124 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al considerar la relación entre la generación del PAS y la edad en el perfil de los asegurables, es posible distinguir una correlación directa entre la edad del PAS que se muestra en la generación que la representa y la edad de los asegurables en la que los PAS consideran que es más propicia para la contratar un seguro de retiro. En este sentido, a medida que el PAS tiene una edad superior, existe una tendencia a identificar una edad propicia mayor en los asegurables para la compra de un seguro de retiro.

Los resultados concuerdan con el trabajo de investigación en el que Rivera (2023) realiza una evaluación de las prácticas de ahorro como beneficio a las finanzas personales, menciona que los individuos encuestados de 25 a 35 años, que se encuentran en el inicio de su vida económicamente activa no ahorran para el retiro, sino más bien para crear un hábito de ahorro con algún objetivo en concreto. Luego las personas de un rango de edad entre 30 a 43 años, se identificó un hábito del ahorro y si bien tiene mayor conocimiento sobre el retiro laboral, no ahorra para ello. En edades más avanzadas se registran respuestas más conservadoras y tendientes al ahorro a medida que se acerca la edad de retiro laboral. En este sentido, la autora recomienda el uso de la educación financiera y previsional como principal herramienta para fomentar el ahorro previsional y una mejor adopción de decisiones a tal efecto llevadas a cabo a temprana edad. La escasa educación financiera de los *centennials* hace que los individuos de esta generación no podrían sobrevivir un mes si dejaran de percibir sus ingresos y deberían endeudarse (Alva, 2022). A su vez, a diferencia de lo que ocurre con los individuos de la generación *millennials*, los de generación X y los *baby boomers* el escaso ahorro que logran generar no se dirige a instituciones financieras, sino que lo hacen mediante ahorros informales. Tal vez la principal diferencia radique en el hecho de que en cuanto a los motivos del ahorro de las personas que se corresponden con la generación "Y" (o *millennials*) es que solo el 1% ahorra con el objetivo de contar con recursos económicos suficientes durante su vejez, lo que resulta concordante con los preceptos establecidos dentro de la teoría del ingreso permanente (Friedman, 1957).

8.1.6 Sexo del PAS y Género del Asegurable

La asociación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,22 la que representa un grado de relación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.6 se aprecian las características de ambas variables.

Tabla 8.1.6

Sexo del PAS y género del asegurable

| Preponderancia del género | Sexo del PAS | | | |
|---------------------------|--------------|--------------|------------|--------------|
| | Mujer | | Hombre | |
| | Cant. | % | Cant. | % |
| Masculino | 33 | 18,3% | 74 | 25,8% |
| Levemente masculino | 22 | 12,2% | 72 | 25,1% |
| Femenino | 20 | 11,1% | 9 | 3,1% |
| Levemente femenino | 21 | 11,7% | 24 | 8,4% |
| Indistinto | 84 | 46,7% | 108 | 37,6% |
| Total | 180 | 100% | 287 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Si bien de los resultados obtenidos por los PAS encuestados señalan que tanto los PAS de sexo mujer como hombre aducen que principalmente el género de los asegurables resulta indistinto, seguido del género masculino por sobre el femenino, se señala que las PAS mujeres encuentran una mayor preponderancia de la asegurabilidad del género femenino con relación a los PAS hombres.

Los resultados en cuanto al género que resulta más propenso al ahorro resultan coincidentes con el estudio que analiza los factores que determinan el ahorro voluntario (Agüero Rodríguez, 2016) donde se señala que las personas de género femenino son las que se encuentran más distantes del sistema financiero, a la vez que la desigualdad de género en el mercado laboral incide negativamente en el ahorro del género femenino y aumenta la vulnerabilidad económica de las mujeres en los países de América Latina (Caceres, 2020) lo que a la vez se refleja en mayores carencias de educación financiera (Meza Marroquin, Portal Boza y Feitó Madrigal, 2023) repercutiendo en una tendencia a depender durante su etapa jubilatoria de la ayuda de los hijos, de la pareja, de otros familiares o de programas sociales gubernamentales; siendo precisamente la mayor brecha

que se observa entre los géneros la capacidad de ahorro de la población femenina (Serrano y Perondi, 2022) lo que a su vez se refleja en el monto de los importes que poseen en su cuenta del seguro para el retiro. En cuanto a la relación entre el intermediario (PAS) y el consumidor (asegurable), se destaca que, al analizar las brechas de género en el mercado asegurador argentino, se observa que el 66% de los asesores varones les venden a los asegurables varones, siendo que estos son abordados en sus trabajos, club o café para asesorarlos integralmente en cuanto a su vida con seguros de vida con ahorro o retiro (Tchabrassian, 2021). Asimismo, las PAS mujeres resultan ser más efectivas cuando les venden seguros a las personas de su mismo género; dado que se trata de una actividad donde la intermediación se basa en la confianza, empatía y similitudes entre asesores y asegurables; hallándose una concordancia entre las investigaciones realizadas y los resultados conseguidos.

8.1.7 Sexo del PAS y Composición Familiar del Asegurable

La relación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,2086 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.7 se destacan las características de la relación entre ambas.

Tabla 8.1.7

Sexo del PAS y composición familiar del asegurable

| Composición Familiar | Sexo del PAS | | | |
|---------------------------------|--------------|-------------|------------|-------------|
| | Mujer | | Hombre | |
| | Cant. | % | Cant. | % |
| Individuos solos | 27 | 15,0% | 29 | 10,1% |
| Individuos en pareja | 8 | 4,4% | 20 | 7,0% |
| Individuos solos con hijos* | 27 | 15,0% | 28 | 9,8% |
| Individuos en pareja con hijos* | 52 | 28,9% | 144 | 50,2% |
| Individuos con padres** | 9 | 5,0% | 8 | 2,8% |
| Todo tipo de Composición Fliar. | 57 | 31,7% | 58 | 20,2% |
| Total | 180 | 100% | 287 | 100% |

Nota. *Refiere a hijos que dependen de ellos / **Refiere a padres que dependen de ellos

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto a la relación del sexo del PAS y su percepción sobre la asegurabilidad de las personas conforme a su composición familiar, se señala que las PAS de sexo mujer

resaltan en primera instancia a todo tipo de composición familiar seguidos de los individuos en pareja con hijos y luego de los individuos que se encuentran solos (con o sin hijos). Por su parte los PAS de sexo hombre resaltan fundamentalmente a los individuos en pareja con hijos, para luego señalar a todo tipo de composición familiar y luego de los individuos que se encuentran solos (con o sin hijos). Finalmente se destaca que las PAS de sexo mujer ponderan la asegurabilidad de los individuos que deben cuidar de sus padres con mayor relevancia que los PAS de sexo hombre. Otro aspecto a considerar es el hecho de que esta percepción puede estar influenciada por la propia capacidad económica para el ahorro, la cual en el estudio sobre las condiciones materiales de vida de los hogares y la población (2004-2023) realizado por Vera, et al. (2023) en el observatorio de la deuda social argentina, donde se remarca que la capacidad de ahorro disminuye en los hogares con presencia de niños y niñas, lo cual resulta lógico en cuanto a las diferentes miradas que se observan entre los PAS hombres y las PAS mujeres.

8.1.8 Nivel de Estudios del PAS y Nivel de Estudios del Asegurable

La correlación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1876 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.8 se observan las características de la relación entre el nivel de estudios del PAS y nivel de estudios del Asegurable.

Tabla 8.1.8

Nivel de estudios del PAS y nivel de estudios del asegurable

| Nivel de estudio Asegurable | Nivel de estudio PAS | | | | | | | |
|-----------------------------|----------------------|-------------|------------|-------------|---------------|-------------|-----------|-------------|
| | Secundario | | Terciario | | Universitario | | Posgrado | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Secundario | 35 | 43,2% | 26 | 17,3% | 27 | 12,7% | 3 | 13,0% |
| Terciario | 32 | 39,5% | 72 | 48,0% | 108 | 50,7% | 10 | 43,5% |
| Universitario o superior | 14 | 17,3% | 52 | 34,7% | 78 | 36,6% | 10 | 43,5% |
| Total | 81 | 100% | 150 | 100% | 213 | 100% | 23 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

De la relación entre el nivel de estudios del PAS y el nivel de estudios del asegurable, es posible identificar una relación directa entre el grado de formación formal del asesor con respecto al nivel de estudios que considera que el asegurado debe tener para lograr una mayor predisposición a la contratación de un seguro de retiro. De esta manera a medida que el PAS posee más capacitación refleja un mayor grado de estudios por parte del asegurable, denotando una proyección de los estudios propios en el asegurable, lo que en la Figura 8.3 puede apreciarse gráficamente.

Figura 8.3

Relación entre el nivel de estudios del PAS y el nivel de estudios del asegurable

| Nivel de estudio Asegurable | Nivel de estudio PAS | | | |
|-----------------------------|----------------------|-----------|---------------|----------|
| | Secundario | Terciario | Universitario | Posgrado |
| Secundario | 43,2% | 17,3% | 12,7% | 13,0% |
| Terciario | 39,5% | 48,0% | 50,7% | 43,5% |
| Universitario o superior | 17,3% | 34,7% | 36,6% | 43,5% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En todo caso se debe remarcar que el estudio cívico y escolar es fundamental para el desarrollo de los seguros de vida con ahorro y retiro en la Argentina (Mastragostino, 2016) siendo conveniente que la educación financiera debería ser incluida en el ámbito educativo escolar obligatorio, incluyendo el conocimiento necesario sobre las necesidades de ahorro para la jubilación.

8.1.9 Sexo del PAS y la Incidencia de la Familiaridad en la Confianza

La relación entre estas variables posee un "V" de Cramer de 0,1517 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.9 se pueden identificar las características de la relación que entre ambas existe.

Tabla 8.1.9

Sexo del PAS y la incidencia de la familiaridad en la confianza

| Familiaridad | Sexo del PAS | | | |
|-------------------------------------------------|--------------|-------------|------------|-------------|
| | Mujer | | Hombre | |
| | Cant. | % | Cant. | % |
| Ser referido o recomendado por un conocido | 31 | 17,2% | 76 | 26,5% |
| Que alguien de su entorno tenga retiro | 31 | 17,2% | 70 | 24,4% |
| Tener o haber tenido seguro de retiro o de vida | 15 | 8,3% | 27 | 9,4% |
| Tener otros seguros en la misma aseguradora | 30 | 16,7% | 24 | 8,4% |
| Relación previa con el asesor de seguros (PAS) | 43 | 23,9% | 57 | 19,9% |
| Conocimiento en internet del PAS / Aseguradora | 12 | 6,7% | 15 | 5,2% |
| Tener o haber tenido ahorros | 18 | 10,0% | 18 | 6,3% |
| Total | 180 | 100% | 287 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al analizar la relación entre el sexo del PAS y la incidencia de los factores de la familiaridad en la dimensión de la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro, es factible identificar que las PAS de sexo mujer destacaron con mayor preponderancia a los factores como la relación previa con el asesor de seguros (PAS), el tener otros seguros en la misma aseguradora y el tener o haber tenido ahorros con mayor relevancia que los PAS de sexo hombre. Por su parte, los PAS identificados como varones resaltaron el hecho de ser referido o recomendado por un conocido y el que alguien de su entorno tenga un seguro de retiro con una incidencia superior al asignado a estos factores por los PAS de sexo mujer.

En Argentina proporcionalmente son las mujeres quienes se interesan más por los seguros de vida con ahorro y de retiro, mientras que los varones optan por los seguros patrimoniales, acaparando más del 70% del total de los seguros patrimoniales que se venden en el país y el 60% de los seguros de vida con ahorro y retiro (Tchabrassian, 2021) siendo esta una actividad donde la relación comercial se sustenta en la confianza y similitudes entre asegurables y asesores; de esta manera mientras que las PAS mujeres fundamentan la comercialización en vínculos comerciales, los PAS varones lo hacen más a partir de las relaciones que generan. La mayor propensión al ahorro de las personas del género femenino que las observadas en las personas del género masculino puede atribuirse a los motivos precautorios que suelen prevalecer en las mujeres a fin de procurar un sustento económico ante imprevistos o para tener recursos adicionales durante la vejez

(Torres Rojas, 2017) lo cual tiene sentido en cuanto a las diferencias de los factores principales relacionados a la familiaridad hallados entre las elecciones de los PAS hombres (basados en la familiaridad de las relaciones) de las PAS mujeres (basadas en la familiaridad con el asesor profesional).

8.1.10 Generación del PAS y la Incidencia de los Motivos

La relación entre la generación del PAS y la incidencia de los motivos al ahorro, posee un “V” de Cramer de 0,1615 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.10 se observan las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.10

Generación del PAS y la incidencia de los motivos

| Motivos de ahorro | Generación PAS | | | | | |
|---------------------------------------------|----------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | Generación BB | | Generación X | | Generación Y | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Complementar su jubilación | 25 | 23,8% | 79 | 33,2% | 39 | 31,5% |
| Ahorrar para un fin específico | 9 | 8,6% | 42 | 17,6% | 23 | 18,5% |
| Tener ahorros para afrontar imprevistos | 27 | 25,7% | 51 | 21,4% | 19 | 15,3% |
| Lograr disciplina y constancia en el ahorro | 9 | 8,6% | 17 | 7,1% | 8 | 6,5% |
| Dejar una herencia | 4 | 3,8% | 18 | 7,6% | 20 | 16,1% |
| No depender de ayuda de otros | 30 | 28,6% | 31 | 13,0% | 14 | 11,3% |
| Motivos altruistas (donación) | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,8% |
| Total | 105 | 100% | 238 | 100% | 124 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Reviste interés el indagar sobre el comportamiento de la relación entre la generación del Productor Asesor de Seguros y la incidencia de los diferentes motivos de ahorro que perciben en los asegurables. De esta manera, mientras que los PAS de generación *Baby Boomers* destacan fundamentalmente el motivo de no depender de ayuda de otros, seguido de tener ahorros para afrontar imprevistos, lo que concuerda con los motivos precautorios para el ahorro (Leland, 1968) y luego para complementar su jubilación, lo que concuerda tanto con la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954) como con la teoría del ingreso permanente (Friedman, 1957). Los PAS de la “Generación X” expresan que los asegurables priorizan complementar su jubilación, tener ahorros para afrontar imprevistos y

el hecho de ahorrar para un fin específico. Por su parte, los PAS de la “Generación Y” o *Millennials* también señalan al complemento de la jubilación como principal motivo del ahorro, pero seguido del ahorro para un fin específico, lo que armoniza con la teoría de metas de logro (Nicholls, 1989) y luego del motivo de ahorro para dejar una herencia (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020). A su vez, resulta relevante destacar la relación directa que revisten los motivos que pueden denominarse como precautorios de no depender de ayuda de otros y de tener ahorros para afrontar imprevistos, los cuales a medida que los PAS pertenecen a una generación que representa una edad más avanzada, implica que la importancia de estos motivos aumenta. Contrariamente a ello, los motivos orientados a un fin particular como lo son el ahorro para un fin específico y el ahorro para dejar una herencia, representan una relación inversa con relación al PAS dado que a medida que el especialista se representa con una generación de edad superior conlleva a que estos motivos de ahorro específico disminuyen. Mientras que los PAS de las generaciones más jóvenes se permiten pensar en objetivos más terrenales como el del ahorro para un fin específico o el de dejar una herencia (además del complemento jubilatorio), los PAS de edades avanzadas poca atención les ofrecen a esas motivaciones más terrenales a la vez que dejan en una segunda instancia el complemento jubilatorio para centrarse en la necesidad de no depender de otros para su propia subsistencia.

8.1.11 Provincia del PAS y la Incidencia de los Motivos

La relación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,2358 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.11 se puede apreciar las características de la relación entre ambas.

Tabla 8.1.11

Provincia del PAS y la incidencia de los motivos

| Jurisdicción | Motivos del Ahorro | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----------------------------|-------------|--------------------------------|-------------|--------------------------|-------------|-------------------------|-------------|--------------------|-------------|----------------------|-------------|--------------------|-------------|
| | Complementar su jubilación | | Ahorrar para un fin específico | | Ahorros para imprevistos | | Disciplina y constancia | | Dejar una herencia | | No depender de otros | | Motivos altruistas | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Buenos Aires | 47 | 32,9% | 28 | 37,8% | 41 | 42,3% | 17 | 50,0% | 16 | 38,1% | 30 | 40,0% | 0 | 0,0% |
| Catamarca | 0 | 0,0% | 1 | 1,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Chaco | 3 | 2,1% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 2,9% | 2 | 4,8% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Chubut | 1 | 0,7% | 0 | 0,0% | 1 | 1,0% | 1 | 2,9% | 1 | 2,4% | 1 | 1,3% | 0 | 0,0% |
| Ciudad Autón. Bs. As. | 28 | 19,6% | 9 | 12,2% | 10 | 10,3% | 8 | 23,5% | 5 | 11,9% | 18 | 24,0% | 0 | 0,0% |
| Córdoba | 17 | 11,9% | 7 | 9,5% | 13 | 13,4% | 2 | 5,9% | 5 | 11,9% | 4 | 5,3% | 0 | 0,0% |
| Corrientes | 1 | 0,7% | 3 | 4,1% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,3% | 0 | 0,0% |
| Entre Ríos | 4 | 2,8% | 3 | 4,1% | 5 | 5,2% | 0 | 0,0% | 1 | 2,4% | 2 | 2,7% | 0 | 0,0% |
| Formosa | 2 | 1,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Jujuy | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 2,1% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| La Pampa | 0 | 0,0% | 1 | 1,4% | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 1 | 2,4% | 1 | 1,3% | 0 | 0,0% |
| La Rioja | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Mendoza | 5 | 3,5% | 8 | 10,8% | 4 | 4,1% | 2 | 5,9% | 2 | 4,8% | 3 | 4,0% | 0 | 0,0% |
| Misiones | 5 | 3,5% | 1 | 1,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 2,7% | 0 | 0,0% |
| Neuquén | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 1 | 2,4% | 1 | 1,3% | 1 | 50,0% |
| Rio Negro | 2 | 1,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 4,8% | 1 | 1,3% | 0 | 0,0% |
| Salta | 4 | 2,8% | 1 | 1,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 4,8% | 1 | 1,3% | 0 | 0,0% |
| San Juan | 3 | 2,1% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| San Luis | 0 | 0,0% | 1 | 1,4% | 1 | 1,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Santa Cruz | 1 | 0,7% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Santa Fe | 17 | 11,9% | 9 | 12,2% | 16 | 16,5% | 2 | 5,9% | 3 | 7,1% | 6 | 8,0% | 0 | 0,0% |
| Santiago del Estero | 1 | 0,7% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 2,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Tierra del Fuego | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 1,3% | 1 | 50,0% |
| Tucumán | 2 | 1,4% | 2 | 2,7% | 1 | 1,0% | 1 | 2,9% | 0 | 0,0% | 3 | 4,0% | 0 | 0,0% |
| Total | 143 | 100% | 74 | 100% | 97 | 100% | 34 | 100% | 42 | 100% | 75 | 100% | 2 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

De la Tabla 8.1.11 se desprende que el motivo del ahorro para complementar su jubilación se encuentra representado principalmente por los PAS de la Provincia de Buenos Aires, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. El motivo de ahorrar para un fin específico resultó destacado por PAS de la Provincia de Buenos Aires, de Mendoza, de Santa Fe y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En cuanto al motivo de tener ahorros para afrontar imprevistos fue identificado fundamentalmente por los PAS de la Provincia de Buenos Aires, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Por su parte el motivo de lograr disciplina y constancia en el ahorro solo logró consideración relevante en los PAS de la Provincia de Buenos Aires y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En relación con el motivo de dejar una herencia fue señalado por los PAS de la Provincia de Buenos Aires, Córdoba y de la Ciudad de Buenos Aires. El motivo de no depender de ayuda de otros resultó de relevancia para los PAS de Ciudad Autónoma de Buenos Aires, así como también a los de las Provincias de Santa Fe y de

Buenos Aires. Finalmente, los motivos altruistas únicamente fueron considerados por PAS de las provincias de Neuquén y de Tierra del Fuego. No siendo posible establecer una relación precisa, es posible asociar que conforme a la opinión de los PAS especialistas encuestados los motivos del ahorro orientados a la individualidad hacia aquellas jurisdicciones que poseen grandes urbes, a los motivos precautorios en regiones del interior del país, reservando los motivos altruistas para los PAS de la región sur.

El ahorro de los individuos que viven en zonas predominantemente rurales, se encuentra orientado más a la acumulación de bienes que al ahorro institucional y financiero (Bianchi, Leiba y Valenzuela, 2020) resultando esta identificación del ahorro no monetario que se presenta principalmente en el estrato rural, coherente con los resultados obtenidos.

8.1.12 Nivel Socioeconómico y el Nivel de Estudios del Asegurable

La correlación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1668 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.12 se aprecian las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.12

Nivel socioeconómico y el nivel de estudios del asegurable

| Nivel socioeconómico | Nivel de estudio formal | | | | | |
|----------------------|-------------------------|-------------|------------|-------------|--------------------------|-------------|
| | Secundario | | Terciario | | Universitario o superior | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Bajo - D2/E | 3 | 3,3% | 2 | 0,9% | 0 | 0,0% |
| Bajo superior - D1 | 10 | 11,0% | 17 | 7,7% | 8 | 5,2% |
| Medio Bajo - C3 | 36 | 39,6% | 94 | 42,3% | 35 | 22,7% |
| Medio - C2 | 40 | 44,0% | 99 | 44,6% | 94 | 61,0% |
| Alto - ABC1 | 2 | 2,2% | 10 | 4,5% | 17 | 11,0% |
| Total | 91 | 100% | 222 | 100% | 154 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Al considerar la relación existente entre el nivel socioeconómico del asegurable y el nivel de estudios formal que el mismo asegurable posee es posible identificar una clara relación directa entre ambas variables, las cuales significan que conforme la percepción de los PAS encuestados, a medida que los asegurables poseen un mayor grado de nivel socioeconómico, implica que acceden a un nivel superior de formación escolar y académica.

Con esta relación denotada, es posible suponer que el comportamiento de los asegurables en cuanto al acceso de la educación a partir de su nivel socioeconómico no dista de lo que puede inferirse en el conjunto de la población.

De esta manera, los resultados armonizan con el hecho de que el nivel de la educación de la jefa o jefe de hogar, que a su vez se encuentra relacionado directamente al nivel socioeconómico del mismo, incide directamente en la capacidad y propensión al ahorro conforme a lo observado en el observatorio de la deuda social argentina (Vera, J. et al., 2023). En este sentido se destaca que en Argentina para el año 2013 el 99,7% de la población de nivel socioeconómico bajo y el 98,8% de las personas pertenecientes al nivel socioeconómico alto contaban con la escolarización a nivel primaria (Rofman y Apella, 2021) y para 2015 esto se traducía en una graduación a nivel secundaria en Argentina del 46,3% para el nivel socioeconómico bajo y del 84,7% de los estudiantes identificados con el nivel socioeconómico alto. Siendo que queda claro que, para fomentar el ahorro previsional voluntario, se debe atender a variables como la educación y el nivel de ingreso de los individuos (Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler, 2020) una de las más claras estrategias para promover el desarrollo de las coberturas de retiro en la Argentina es el de los esfuerzos a realizarse en materia de educación.

8.1.13 Nivel Socioeconómico del Asegurable y Conocimiento Financiero

La correlación entre estas variables posee un "V" de Cramer de 0,1546 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.13 se aprecian las características de la relación entre ambas.

Tabla 8.1.13

Nivel socioeconómico y conocimiento financiero del asegurable

| Nivel socioeconómico | Conocimiento financiero | | | | | | | |
|----------------------|-------------------------|-------|-----------|-------|-----------|-------|------------|-------|
| | 0% a 25% | | 26% a 50% | | 51% a 75% | | 76% a 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Bajo - D2/E | 2 | 5,0% | 2 | 0,9% | 1 | 0,6% | 0 | 0,0% |
| Bajo superior - D1 | 11 | 27,5% | 17 | 7,5% | 7 | 3,9% | 0 | 0,0% |
| Medio Bajo - C3 | 11 | 27,5% | 89 | 39,2% | 58 | 32,4% | 7 | 33,3% |
| Medio - C2 | 14 | 35,0% | 112 | 49,3% | 95 | 53,1% | 12 | 57,1% |
| Alto - ABC1 | 2 | 5,0% | 7 | 3,1% | 18 | 10,1% | 2 | 9,5% |
| Total | 40 | 100% | 227 | 100% | 179 | 100% | 21 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la consideración entre el nivel socioeconómico del asegurable y grado de conocimiento financiero, es posible identificar una relación directa a lo observado en la Tabla 8.1.13 que relaciona el nivel socioeconómico y el nivel de estudios del asegurable, donde conforme a las respuestas de los PAS encuestados, a medida que se incrementa el nivel socioeconómico de los asegurados, mayor será su conocimiento financiero.

La relación positiva entre el ahorro de los individuos y el nivel de ingreso corriente se alinea los postulados de Keynes (1936) siendo que el conocimiento financiero resulta trascendente para aumentar la propensión al ahorro, como lo son el nivel de educación junto con el conocimiento financiero (García Bianchi, Santillán Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020) se encuentran directamente relacionadas con el nivel del ingreso (Torres Rojas, 2017) destacándose que esta propensión al ahorro voluntario también es identificada como consecuencia de factores como el nivel de educación y de cultura financiera, (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, 2020). Por otra parte, es válido mencionar que si bien Winkler Sotomayor, Correa González, Lira Domínguez y Cruz Doggenweiler (2020) reconocen que el nivel de ingreso y de educación son variables importantes para fomentar el ahorro voluntario, señalan que otras variables como la simplicidad del producto y la automatización operativa de los aportes poseen un efecto de mayor relevancia y efectividad en la propensión al ahorro. También se debe considerar que los grupos más productivos poseen una tendencia a sobrevalorar su situación económica actual, desalentándose en ese segmento el ahorro voluntario pensional dada las preferencias temporales identificadas en ese nivel socioeconómico (Cama y Rojas, 2023) mientras que quienes posean una situación económica menos acomodada y posean restricciones de liquidez, tenderán más a realizar ahorros para imprevistos y para el futuro.

8.1.14 Nivel de Estudios y Conocimiento Previsional del Asegurable

La relación entre estas variables posee un "V" de Cramer de 0,1692 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.14 se observan las características de la relación que entre ambas existe.

Tabla 8.1.14*Nivel de estudios y conocimiento previsional del asegurable*

| Nivel de estudio asegurable | Conocimiento previsional | | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
| | 0% a 25% | | 26% a 50% | | 51% a 75% | | 76% a 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Secundario | 7 | 23,3% | 66 | 25,7% | 15 | 10,1% | 3 | 9,7% |
| Terciario | 12 | 40,0% | 128 | 49,8% | 73 | 49,0% | 9 | 29,0% |
| Universitario o superior | 11 | 36,7% | 63 | 24,5% | 61 | 40,9% | 19 | 61,3% |
| Total | 30 | 100% | 257 | 100% | 149 | 100% | 31 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Los resultados del estudio realizaron revelan una relación directa entre el nivel de estudios formales de los asegurables y el conocimiento previsional que poseen, según lo informado por los PAS especialistas de retiro. De esta manera, a menor nivel de estudios, menor será el conocimiento previsional que le asignen los PAS que comercializan este tipo de instrumentos de seguro. La educación cívica y escolar resulta primordial para poder asimilar correctamente las cuestiones previsionales (Mastragostino, 2016) siendo que, a partir del nivel de educación, financiero y previsional del jefe o jefa del hogar, se puede observar una mayor propensión al ahorro (Vera, J. et al., 2023) por lo que no sorprende la correspondencia entre un mayor conocimiento previsional a partir de un más alto grado de nivel educativo.

8.1.15 Conocimiento Financiero y Conocimiento Previsional

La correlación entre las variables Conocimiento Financiero y Conocimiento Previsional posee un “V” de Cramer de 0,4222 la que representa un grado de asociación de intensidad mediana. En la Tabla 8.1.15 se aprecian las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.15*Conocimiento financiero y conocimiento previsional*

| Conocimiento Financiero | Conocimiento Previsional | | | | | | | |
|-------------------------|--------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------|-------------|
| | Ninguno | | Básico | | Moderado | | Superior | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Ninguno | 15 | 50,0% | 23 | 8,9% | 2 | 1,3% | 0 | 0,0% |
| Básico | 11 | 36,7% | 171 | 66,5% | 38 | 25,5% | 7 | 22,6% |
| Moderado | 4 | 13,3% | 59 | 23,0% | 104 | 69,8% | 12 | 38,7% |
| Superior | 0 | 0,0% | 4 | 1,6% | 5 | 3,4% | 12 | 38,7% |
| Total | 30 | 100% | 257 | 100% | 149 | 100% | 31 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

De los datos de la Tabla 8.1.15 es posible observar una relación directa entre ambas variables, lo que representa que, de acuerdo con la opinión de los PAS encuestados, el incremento del conocimiento previsional de los asegurables acompaña el grado de aumento del conocimiento financiero que estos poseen, lo cual puede calificarse como razonable. En este sentido se destaca que, del total de las opiniones de los especialistas, el 50,0% de los que consideran que los asegurables no poseen conocimiento previsional también estiman que poseen nulo conocimiento financiero. Además, el 66,5% de los que estiman un conocimiento previsional básico también le atribuyen este mismo grado de conocimiento financiero a los asegurables. Por otra parte, el 69,8% de quienes entienden que el conocimiento de los asegurables es moderado, consideran que también es moderado el conocimiento financiero. Finalmente, el 38,7% de los PAS que evalúan al conocimiento previsional de los asegurables como superior son los mismos que encuentran un conocimiento financiero superior en los asegurables de retiro. De este modo, es posible inferir que a juicio de los PAS especialistas encuestados existe una relación directa entre el conocimiento previsional y el conocimiento financiero de los asegurables.

Cuando se estudia el problema que genera la extensión de la longevidad en las pensiones, el bajo conocimiento financiero, que se identifica especialmente en la población más joven, resulta un real impedimento para el ahorro (Caro Barrera, 2019). Por ello es importante inculcar los conceptos básicos de la cultura del ahorro, la economía doméstica y la gestión de las finanzas desde la más temprana edad escolar (Ramírez-Elias, 2022) como eje fundamental para lograr un hábito del ahorro (Andocilla y Peñaherrera, 2020) ya que

incide positivamente en la futura toma de decisiones generando una mayor propensión al ahorro y un mejor control de sus futuras finanzas. La falta de educación financiera representa (junto con la capacidad de ahorro y los sesgos de comportamientos), una de las barreras más importantes para el logro del ahorro previsional voluntario (Machicado, 2022) quedando de esta forma relacionados los conceptos de conocimiento financiero y previsional junto con su importancia para el ahorro voluntario identificados por las investigaciones precedentes y confirmados en los resultados obtenidos.

8.1.16 Edad del Asegurable y Edad de Identificación de la Necesidad del Seguro de Retiro

La correlación que existe entre la edad del asegurable y edad de identificación de la necesidad de contratar un seguro de retiro posee un “V” de Cramer de 0,2208 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.16 se puede observar las características de la relación encontrada entre ambas variables.

Tabla 8.1.16

Edad del asegurable y edad de identificación de la necesidad del seguro de retiro

| Edad Asegurable | Edad de identificación de necesidad | | | | | | | | | |
|-----------------|-------------------------------------|-------------|-----------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------|-------------|
| | 18-29 | | 30-39 | | 40-49 | | 50-59 | | 60-más | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| 25 - 29 | 0 | 0,0% | 3 | 7,9% | 6 | 3,0% | 3 | 1,5% | 0 | 0,0% |
| 30 - 34 | 0 | 0,0% | 10 | 26,3% | 22 | 11,0% | 18 | 8,9% | 3 | 12,0% |
| 35 - 39 | 0 | 0,0% | 23 | 60,5% | 54 | 27,0% | 45 | 22,2% | 9 | 36,0% |
| 40 - 44 | 0 | 0,0% | 1 | 2,6% | 77 | 38,5% | 54 | 26,6% | 3 | 12,0% |
| 45 - 49 | 1 | 100% | 1 | 2,6% | 37 | 18,5% | 41 | 20,2% | 5 | 20,0% |
| 50 - 54 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 3 | 1,5% | 35 | 17,2% | 1 | 4,0% |
| 55 - 59 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,5% | 6 | 3,0% | 3 | 12,0% |
| 60 - 64 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 1 | 0,5% | 1 | 4,0% |
| Total | 1 | 100% | 38 | 100% | 200 | 100% | 203 | 100% | 25 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto a los datos observados a partir de la relación entre la edad del asegurable y edad de identificación de la necesidad de contratar un seguro de retiro, resulta posible identificar una razonable relación directa entre ambas variables, en especial entre los 30 y 54 años de edad de los asegurables. Este hecho denota que para los PAS especialistas

consultados, la edad de los asegurables que se encuentran en promedio con mayor predisposición a la contratación de un seguro de retiro coincide con la edad en la que perciben la necesidad de un instrumento que los ayude a complementar sus ingresos durante su etapa jubilatoria.

Considerando los conceptos de la teoría del ciclo vital (Modigliani y Brumberg, 1954) se señala que, ante un escenario de vida del individuo, las decisiones de ahorro procuran nivelar el consumo donde inicialmente se endeudan, con el paso de los años poseen recursos para mantenerse y luego es cuando tienen capacidad de generar ahorros para la vejez donde sus ingresos disminuirán (García Bianchi, Santillan Leiba y Sotomayor Valenzuela, 2020). Desde el aspecto de las características de consumo generacional, el bajo grado de conocimiento sobre el ahorro que poseen los niños y adolescentes, los cuales priorizan el consumo impulsivo hacia los bienes suntuarios, demuestran una gran dificultad de la población joven para administrar su dinero (Andocilla y Peñaherrera, 2020) toda vez que la educación financiera tiene consecuencia directa en cuanto a su incidencia en la cultura del ahorro. El alto porcentaje de jóvenes que tienen entre 18 y 25 años que no poseen una cuenta para el retiro se debe a que aún no forma parte del mercado laboral, pero principalmente al desconocimiento sobre el funcionamiento del sistema para obtener su cuenta para el retiro (Meza Marroquin, Portal Boza y Feitó Madrigal, 2023). Asimismo, si bien se observa que en tiempo post pandemia 2022, señalan que, si bien la generación de los *millennials* son los que más han sabido adaptarse al cambio forjando nuevos hábitos y priorizando el ahorro, la generación *baby boomers* en Latinoamérica continúa siendo el grupo con más criterio para formar un ahorro (Lopera Rueda, Gonzalez Puerta y Agudelo Moncada, 2022) cuando se analizan los cambios en los hábitos de consumo. Finalmente resulta válido subrayar que, como todo sistema que conlleve a una capitalización, el tiempo resulta trascendental y cuanto antes se inicie el ahorro, se logrará un fondo mayor y con ello las posibilidades del cumplimiento de los objetivos previsionales (Bertín, 2019). De esta manera, el tiempo juega en contra para el logro del ahorro necesario y a la vez para la identificación del problema; pero mientras que no es posible ir en contra de las reglas de

cronos, sí resulta viable realizar acciones de educación y comunicación para la que los individuos logren el conocimiento necesario en una edad temprana.

8.1.17 Conocimiento de la Existencia de Retiro y de la Brecha Previsional

La correlación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1513 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.17 se aprecian las características del aparejamiento entre ambas variables.

Tabla 8.1.17

Conocimiento de la existencia de retiro y de la brecha previsional por parte de los asegurables

| Conocimiento de la existencia de seguros de retiro | Conocimiento de la brecha previsional | | | | | | | |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------|-------|-----------|-------|-----------|-------|------------|-------|
| | 0% a 25% | | 26% a 50% | | 51% a 75% | | 76% a 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| 0% a 25% | 129 | 64,2% | 67 | 46,5% | 37 | 41,6% | 16 | 48,5% |
| 26% a 50% | 55 | 27,4% | 64 | 44,4% | 37 | 41,6% | 10 | 30,3% |
| 51% a 75% | 15 | 7,5% | 11 | 7,6% | 11 | 12,4% | 2 | 6,1% |
| 76% a 100% | 2 | 1,0% | 2 | 1,4% | 4 | 4,5% | 5 | 15,2% |
| Total | 201 | 100% | 144 | 100% | 89 | 100% | 33 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En la relación entre el conocimiento de la existencia de los seguros de retiro, resulta relevante identificar la existencia de una relación directa entre ambos grados de conocimiento de ambas circunstancias. De esta forma, a medida que se incrementa el grado de conocimiento de la existencia de un seguro de retiro, se encuentra un mayor nivel de comprensión sobre el concepto de la brecha previsional. Esta relación es concordante con lo observado en la Tabla 8.1.19 que relaciona los grados de conocimiento sobre Jubilación mínima y de la brecha previsional, donde se destaca que el conocimiento sobre estos factores se encuentra directamente relacionados con el interés por los temas previsionales y los seguros de retiro.

Resulta razonable asociar el hecho de que a mayor conocimiento previsional y en particular a las diferencias de ingresos que se obtienen en la etapa laboral pasiva respecto de la activa, que surja una mayor preocupación por buscar instrumentos que representen un

alivio a esa diferencia de ingresos. En este sentido las características del funcionamiento del sistema previsional argentino, en especial a la brecha previsional existente, brindan una muy buena posibilidad para el desarrollo de los seguros de vida y retiro en el país (Mastragostino, 2016) y por eso resulta válido asumir la congruencia de este razonamiento con los valores hallados.

8.1.18 Conocimiento de la Existencia de Retiro y Deducción Fiscal

La asociación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,2588 la que representa un grado de relación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.18 se aprecian las características de la relación entre ambas.

Tabla 8.1.18

Conocimiento de la existencia de retiro y deducción fiscal por parte de los asegurables

| Conocimiento de la existencia de seguros de retiro | 0% a 25% | | Conocimiento de la deducción fiscal | | | | 76% a 100% | |
|----------------------------------------------------|----------|-------|-------------------------------------|-------|-------|-------|------------|-------|
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| 0% a 25% | 181 | 71,8% | 50 | 36,8% | 15 | 25,0% | 3 | 15,8% |
| 26% a 50% | 58 | 23,0% | 71 | 52,2% | 29 | 48,3% | 8 | 42,1% |
| 51% a 75% | 11 | 4,4% | 11 | 8,1% | 12 | 20,0% | 5 | 26,3% |
| 76% a 100% | 2 | 0,8% | 4 | 2,9% | 4 | 6,7% | 3 | 15,8% |
| Total | 252 | 100% | 136 | 100% | 60 | 100% | 19 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En cuanto a la relación entre el conocimiento de la existencia de los seguros de retiro y la posibilidad de que las primas abonadas por este concepto puedan ser deducidas del impuesto a las ganancias, se observa una relación directa y lógica entre la asimilación de ambos conceptos con la leve predominancia del conocimiento sobre la deducción fiscal por sobre la propia noción de la existencia de los seguros de retiro (valores). Cabe señalar que esta relación posiblemente se encuentre impulsada parcialmente en forma colateral a la superior difusión que poseen los seguros de vida, los cuales también son deducibles del impuesto a las ganancias.

El incentivo fiscal es el mejor estímulo para el ahorro para la jubilación y resulta trascendental su importancia para la sostenibilidad del sistema jubilatorio (García López,

2016) ya que la desgravación fiscal es el principal motivo por el cual la mayoría de los ciudadanos realiza aportes económicos voluntarios al sistema de pensiones. Cuando existe un beneficio tributario, que puede ser capitalizado para promover la realización de aportes en un seguro de retiro, se identifica un efecto positivo que se genera en el ahorro voluntario (Rojas Castillo, 2020) por lo que debe reconocerse la relevancia que este tipo de beneficios fiscales tienen su impacto directo en la economía. Para lograr un mayor aprovechamiento de estos beneficios y capitalizarlos en primas de los seguros de retiro que permitan reinvertir los fondos administrados por las aseguradoras y de esta forma beneficiar a la economía, se debe trabajar en la comunicación de la deducción fiscal que puede realizarse a partir de los aportes de los seguros de retiro, la cual debe ser económicamente relevante para que su difusión se traduzca en aportes al sistema por parte de ellos individuos.

8.1.19 Conocimiento sobre Jubilación Mínima y Brecha Previsional

La correlación entre el conocimiento sobre la jubilación mínima y la brecha previsional posee un "V" de Cramer de 0,3627 la que representa un grado de asociación de intensidad mediana. En la Tabla 8.1.19 se aprecian las características de la relación entre las mencionadas variables.

Tabla 8.1.19

Conocimiento sobre jubilación mínima y brecha previsional por parte de los asegurables

| Conocimiento sobre jubilación mínima | Conocimiento sobre brecha previsional | | | | | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|-------|-----------|-------|-----------|-------|------------|-------|
| | 0% a 25% | | 26% a 50% | | 51% a 75% | | 76% a 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| 0% a 25% | 102 | 50,7% | 21 | 14,6% | 5 | 5,6% | 0 | 0,0% |
| 26% a 50% | 50 | 24,9% | 46 | 31,9% | 15 | 16,9% | 1 | 3,0% |
| 51% a 75% | 32 | 15,9% | 56 | 38,9% | 42 | 47,2% | 6 | 18,2% |
| 76% a 100% | 17 | 8,5% | 21 | 14,6% | 27 | 30,3% | 26 | 78,8% |
| Total | 201 | 100% | 144 | 100% | 89 | 100% | 33 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Los resultados de la encuesta a los PAS especialistas señalan una correlación directa entre el grado de conocimiento sobre la jubilación mínima y la comprensión de la

brecha previsional, lo cual reafirma que el interés sobre estos conceptos tan relevantes para la vida en la etapa pasiva responde al interés del asegurable sobre su futuro previsional.

Esta relación es coincidente con lo destacado en el estudio del desarrollo del mercado de seguros de vida y retiro individual en Argentina (Mastragostino, 2016) donde se señala a las características del sistema previsional argentino como uno de los aspectos más relevantes para la comercialización de este tipo de seguros de ahorro. Es importante señalar lo relevante del conocimiento de la brecha previsional junto con las características jubilatorias, aunadas a la incertidumbre e inestabilidad económica como factores influyentes para el desarrollo de los seguros de vida y retiro en la República Argentina (Mastragostino, 2016). De esta manera queda identificada la relevancia de ambos conceptos, los cuales al combinarse potencian su incidencia de la comercialización de los seguros de retiro.

8.1.20 Incidencia de los Estimulo y el Factor Preponderante en la Contratación

La correspondencia entre estas variables posee un "V" de Cramer de 0,1541 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.20 se observan las características de la correlación entre ambas existente.

Tabla 8.1.20

Incidencia de los estimulo y el factor preponderante en la contratación por parte de los asegurables

| Tipo de Incentivo | Factor preponderante en la contratación | | | | | |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------|------------|-------------|--------------------|-------------|
| | Confianza | | Incentivos | | Riesgo previsional | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Deducción fiscal | 16 | 14,8% | 20 | 25,3% | 45 | 16,1% |
| Alta rentabilidad / alta tasa de interés | 10 | 9,3% | 15 | 19,0% | 36 | 12,9% |
| Contratación simple y económicamente accesible | 16 | 14,8% | 4 | 5,1% | 53 | 18,9% |
| Bajas barreras de salida (Posibilidad de rescates) | 15 | 13,9% | 12 | 15,2% | 44 | 15,7% |
| Diferenciarse al pertenecer al grupo "que ahorra" | 4 | 3,7% | 1 | 1,3% | 9 | 3,2% |
| Posibilidad de visualizar la evolución de su fondo | 21 | 19,4% | 8 | 10,1% | 41 | 14,6% |
| No perder poder adquisitivo contra la inflación | 26 | 24,1% | 19 | 24,1% | 52 | 18,6% |
| Total | 108 | 100% | 79 | 100% | 280 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Reviste especial interés el análisis sobre la correlación entre la incidencia de los estímulos para la contratación de un seguro de retiro y el factor preponderante en el

proceso de la contratación. De esta forma, los PAS encuestados que definieron a los factores de la confianza como los principales para la contratación de un seguro de retiro, eligieron al incentivo de no perder poder adquisitivo contra la inflación seguido de la posibilidad de visualizar la evolución de su fondo, junto a la contratación simple y económicamente accesible y la posibilidad de deducción fiscal. Los PAS que destacaron a los incentivos como preponderantes en la contratación, claramente definieron a la vez que la posibilidad de la deducción fiscal, el no perder poder adquisitivo contra la inflación y la alta rentabilidad junto a la alta tasa de interés como los incentivos más relevantes para la compra de un seguro de retiro. Por su parte, aquellos PAS que priorizaron al riesgo previsional como factor preponderante en la contratación seleccionaron el no perder poder adquisitivo contra la inflación, a la contratación simple y económicamente accesible junto con la posibilidad de deducción fiscal, como los incentivos fundamentales para la compra de un seguro de retiro. Adicionalmente se destaca que el incentivo de bajas las barreras de salida, al contar el seguro de retiro con la posibilidad de realizar rescates, fue elegido principalmente por los PAS que valoraron el riesgo previsional, seguido de los que seleccionaron a los incentivos y en menor medida a los que eligieron a la confianza como factor preponderante de la contratación.

El hecho de procurar rentabilidad alta, especialmente con tasas que superen a la inflación es un claro incentivo que brinda respuesta a uno de los principales objetivos procurados por los ahorristas en Argentina (Libman, Ianni y Zack, 2023). La preocupación entre los PAS que priorizaron la confianza y a la vez eligieron el incentivo de no perder ingresos contra la inflación es coincidente con el estudio sobre ingresos suficientes y seguros para el retiro (Moreno y Dueñas, 2023) en el cual se destaca que, si los ingresos jubilatorios no se incrementan lo suficiente como para compensar la inflación, la calidad económica de vida del jubilado tendera a reducirse y por ello se propone que se implementen reformas de conversión para que los ingresos jubilatorios sean sustentables ante los efectos inflacionarios. Es importante destacar que la inflación produce un efecto negativo sobre el bienestar de las personas en estado fijo, pero que el impacto y el sentido

del efecto del riesgo dependerá de la tasa de interés del activo de que represente mayor seguridad para el individuo (Tanzi, 2024). Por otra parte, quienes identificaron a los incentivos como factor preponderante y a la vez remarcaron el incentivo de la deducción fiscal como el más relevante, se encuentran en concordancia con el hecho de que los aportes voluntarios para el fondo de retiro que son deducibles del impuesto sobre la renta revisten una importancia fundamental para promover el ahorro que representa un beneficio mutuo tanto para quien ahorra, al mejorar sus ingresos jubilatorios, como para el gobierno se ve beneficiado al reducir las necesidades de financiamiento para el sector previsional (Hernández, García y Casis, 2023) representando de este modo un beneficio recíproco a las complicaciones económicas de la vejez para los individuos y gobiernos. Paralelamente, quienes resaltaron el riesgo previsional como factor y a la vez subrayan el incentivo de poder realizar rescates anticipados de los fondos, concuerdan con el comportamiento observado ante la reducción del empleo que la emergencia sanitaria como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 acarreo en casi todo el mundo y que tuvo su incidencia en los retiros anticipados de los fondos, junto con la falta de cultura previsional y el hecho de enfrentar escenarios impredecibles, fueron los factores que más incidieron sobre la tasa de rescates (Peralta Casas, 2023). La consistencia hallada entre los principales motivos para el ahorro observados en cada caso (no perder contra la inflación, deducción fiscal y la contratación simple y económicamente accesible), resultan consistentes con el factor preponderante señalado respectivamente (confianza, incentivos y riesgo previsional), lo cual remarca el hecho de que los tres factores deben ser tenidos en cuenta a fin de atender la necesidad y particular mirada de cada individuo en el que se desee promover el ahorro.

8.1.21 Deducción Fiscal y Brecha Previsional

La correlación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1715 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.21 se consideran las características de la relación entre ambas variables.

Tabla 8.1.21

Conocimiento de la deducción fiscal y brecha previsional por parte de los asegurables

| Conocimiento de la deducción fiscal | Conocimiento de la brecha previsional | | | | | | | |
|-------------------------------------------|---------------------------------------|--------------|------------|--------------|-----------|--------------|------------|--------------|
| | 0% a 25% | | 26% a 50% | | 51% a 75% | | 76% a 100% | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| 0% a 25% | 142 | 70,6% | 61 | 42,4% | 38 | 42,7% | 11 | 33,3% |
| 26% a 50% | 37 | 18,4% | 57 | 39,6% | 28 | 31,5% | 14 | 42,4% |
| 51% a 75% | 19 | 9,5% | 21 | 14,6% | 16 | 18,0% | 4 | 12,1% |
| 76% a 100% | 3 | 1,5% | 5 | 3,5% | 7 | 7,9% | 4 | 12,1% |
| Total | 201 | 100% | 144 | 100% | 89 | 100% | 33 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

En relación con la relación entre el conocimiento sobre la posibilidad de deducción fiscal y la comprensión sobre la brecha previsional, se destaca la existencia de una correlación directa entre ambas variables, lo que revela que el interés sobre estos conceptos de gran importancia para tomar decisiones sobre el futuro previsional de las personas se encuentra alineado. De esta forma, conforme a las respuestas de los PAS encuestados, los asegurables que se interesan por la preocupación en cuanto al impacto económico de la brecha previsional, a la vez son los que se encuentran al tanto sobre el beneficio fiscal que poseen los seguros de retiro.

Si se analiza los resultados del estudio sobre las condiciones de vida (en el aspecto material) de los hogares y de la población (2004-2023), elaborado por Vera, J. et al. (2023) correspondiente al observatorio de la deuda social argentina, se encuentra coincidencia en que los segmentos de mayor nivel de ingresos resultan ser los que a su vez más ahorran, no solamente por una mayor capacidad económica, sino que a la vez el ahorro es favorecido por un mayor nivel educativo y de conocimiento financiero y previsional del jefe o jefa de hogar. El funcionamiento del sistema previsional argentino es uno de los mayores impulsores a la contratación hacia los productos complementarios previsionales, como el seguro de retiro, gracias al tamaño de la brecha previsional que genera (Mastragostino, 2016) lo cual indirectamente promueve la necesidad de procurar complementos que alivien la probable precaria situación económica que pueda proveerse si solamente se depende del sistema previsional estatal, favoreciendo la contratación de coberturas como las del seguro de retiro.

8.1.22 Factor Incentivos y Factor Preponderante

La relación entre estas variables posee un “V” de Cramer de 0,1786 la que representa un grado de asociación de intensidad moderada. En la Tabla 8.1.22 se aprecian las características de la relación entre ambas.

Tabla 8.1.22

Factor incentivos y factor preponderante por parte de los asegurables

| Incentivo preponderante | Factor preponderante en la contratación | | | | | |
|-------------------------|-----------------------------------------|-------------|------------|-------------|--------------------|-------------|
| | Confianza | | Incentivos | | Riesgo previsional | |
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % |
| Estímulos del producto | 22 | 20,4% | 30 | 38,0% | 31 | 11,1% |
| Motivos del ahorro | 40 | 37,0% | 24 | 30,4% | 139 | 49,6% |
| Posibilidad de ahorro | 46 | 42,6% | 25 | 31,6% | 110 | 39,3% |
| Total | 108 | 100% | 79 | 100% | 280 | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Resulta de interés observar la relación entre el factor preponderante den la contratación de un seguro de retiro y el incentivo preponderante que se desprende de las respuestas de los PAS encuestados. En este sentido, aquellos PAS que destacaron al riesgo previsional como factor preponderante señalaron a la vez en mayor cuantía que el incentivo preponderante eran los motivos del ahorro. Los PAS que resaltan el factor confianza como preponderante en el proceso de contratación de un seguro de retiro señalan que las posibilidades de ahorro definen al incentivo que mayor fuerza posee dentro del proceso de contratación de este seguro. En cuanto a los PAS que identificaron a los incentivos como factor preponderante de la contratación coincidieron en señalar a los estímulos del producto como incentivo de mayor peso para la compra de un seguro de retiro. Para estos últimos los resultados obtenidos son concordantes con los postulados de la teoría de la evaluación cognitiva (Reeve, Raven y Besora 2010) en el que se destaca la relevancia de los efectos de los incentivos empleados por otros individuos para obtener un determinado comportamiento, conducta o reacción de parte de los individuos sujetos a la exposición de esos estímulos (Calderón Ortiz y Gaytán Cortés, 2020) toda vez que, entre otros motivos, la existencia de los incentivos son uno de los factores que más promueven el

ahorro (COMSAR, 2016). De esta manera, se verifica tal como se observa en la Figura 8.4 que la percepción del riesgo previsional se relaciona más con los motivos del ahorro, la confianza con las posibilidades del ahorro y los incentivos con los estímulos del producto.

Figura 8.4

Relación entre el factor incentivos y factor preponderante por parte de los asegurables

| Incentivo preponderante | Factor preponderante en la contratación | | |
|-------------------------|-----------------------------------------|------------|--------------------|
| | Confianza | Incentivos | Riesgo previsional |
| Estímulos del producto | 20,4% | 38,0% | 11,1% |
| Motivos del ahorro | 37,0% | 30,4% | 49,6% |
| Posibilidad de ahorro | 42,6% | 31,6% | 39,3% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

8.2 Análisis Factorial

Al realizar el análisis factorial exploratorio, se identificaron cuatro componentes que contaban con un valor propio superior a la unidad y que permiten identificar con mayor simplificación la explicación de la varianza.

La reducción de dimensiones efectuada favorece la exploración de las relaciones entre las variables, favoreciendo una mejor interpretación de los resultados, a la vez que simplifica las dimensiones conforme las variables más significativas en términos de poder explicar el fenómeno observado.

Para confirmar la confiabilidad de la consistencia de la escala se realizó el análisis de fiabilidad de Cronbach, en el cual se pudieron identificar once elementos mayormente presentes en las variables identificadas en la Tabla 8.1. Los once elementos que conforman el alfa de Cronbach (Tabla Anexa 8.3), se corresponden con las siguientes preguntas: ¿En qué porcentaje realizas tu actividad comercial en zonas urbanas de más de 150.000 habitantes?; ¿Qué antigüedad tenés en la profesión asesorando y vendiendo seguros?; ¿Cuáles son los niveles socioeconómicos de quienes tienden a contratar un seguro de retiro?; ¿Qué grado de conocimiento financiero crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro?; ¿Qué grado de conocimiento previsional crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro?; ¿En qué porcentaje de los

asegurables de retiro crees que inciden los efectos de la crisis de 2001 (pesificación, corralito y devaluación) en contratación de un seguro de retiro?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen la existencia de los seguros de retiro?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen las posibilidades de deducción fiscal?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que están dispuestos a sacrificar consumo presente en función de un mayor bienestar futuro?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro crees que conocen que en la Argentina 6 de cada 10 jubilados cobran la jubilación mínima?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro crees que conocen aproximadamente su brecha previsional (Diferencia entre sus ingresos laborales y sus ingresos en la etapa pasiva / jubilatoria)?

8.2.1 Componente N°1 del Análisis Factorial

Se encuentra conformado por cuatro consultas relacionadas a la “Existencia del seguro de retiro y sus características”, conformado por las consultas sobre: ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen la existencia de los seguros de retiro?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen las posibilidades de deducción fiscal?; ¿Qué porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro crees que conocen aproximadamente su brecha previsional? (diferencia entre sus ingresos laborales y sus ingresos en la etapa pasiva / jubilatoria) y ¿En qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que inciden los efectos de la crisis de 2001 (pesificación, corralito y devaluación) en contratación de un seguro de retiro?

8.2.2 Componente N°2 del Análisis Factorial

Se puede denominar como el grado de “Conocimiento específico” en el que convergen dos consultas relacionadas: ¿Qué grado de conocimiento previsional crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? y ¿Qué grado de conocimiento financiero crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro?

8.2.3 Componente N°3 del Análisis Factorial

Este componente se caracteriza por sintetizar las principales consultas relacionadas a la definición de las “Características de los asegurables”. El mismo se encuentra

compuesto por las preguntas sobre: ¿En qué porcentaje realizas tu actividad comercial en zonas urbanas de más de 150.000 habitantes?; ¿Cuáles son los niveles socioeconómicos de quienes tienden a contratar un seguro de retiro? y ¿Qué nivel de estudios formales (completos o incompletos) crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro?

8.2.4 Componente N°4 del Análisis Factorial

El último de los componentes identificados con este método está definido por la “Confianza en el instrumento para el futuro” y se encuentra conformado por las consultas en las que se solicita señalar el factor de mayor importancia del seguro para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro y la otra consulta sobre ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que están dispuestos a sacrificar consumo presente en función de un mayor bienestar futuro?

En síntesis, sobre los resultados del análisis factorial realizado y empleando a la vez las principales fortalezas de las relaciones entre las variables detectadas, se puede arribar a las siguientes conclusiones con respecto al análisis de las principales variables sujetas de estudio.

En cuanto a las variables que engloban la “Existencia del seguro de retiro y sus características”, es posible mencionar que el conocimiento sobre la existencia de los seguros de retiro conlleva el saber sobre la existencia de la posibilidad de la deducción fiscal como incentivo para la realización de aportes voluntarios en este producto. A la vez este conocimiento viene acompañado de una mayor noción sobre la brecha previsional y mejora las perspectivas de la comprensión a una edad más temprana que tardía sobre la necesidad de complementar los futuros haberes jubilatorios con los recursos económicos que ofrece un seguro de retiro.

Con relación al “Conocimiento específico” es posible inferir que el nivel de estudios formales de los asegurables se encuentra alineado tanto con su con el grado de conocimiento financiero como con la calidad del conocimiento previsional que el individuo posea, comprendiendo a la vez una relación directa con el manejo de conceptos como lo

son la jubilación mínima y la brecha previsional. Asimismo, también existe una relación directa entre el nivel de estudios del asesor y el nivel de estudios del asegurable, lo cual posee la lógica de los ámbitos de relaciones que comparten.

En cuanto a las “Características de los asegurables”, es dable afirmar que el nivel socioeconómico al que pertenece el asegurable se encuentra directamente relacionado con el nivel de estudios que el individuo posea y a la vez de su conocimiento financiero. Por otra parte, se señala que los PAS de sexo mujer muestran una tendencia a valorar un mayor interés en la contratación de un seguro de retiro por parte de individuos solos (con o sin hijos), mientras que los PAS varones se inclinan a reconocer una mayor asegurabilidad en los individuos en pareja (con o sin hijos). Además, es importante señalar que existe una relación de semejanza entre los géneros de los asesores y asegurables, de esta manera los PAS varones prefieren venderles seguros a los varones y las PAS mujeres proporcionalmente prefieren asesorar a las mujeres. Esto también ocurre con relación a la generación del PAS y la edad de los asegurables, optando los asesores por llevar adelante el proceso de comercialización con individuos de edades similares a la propia. También se señala que los PAS varones canalizan sus ventas hacia zonas urbanas en mayor proporción que las PAS de sexo mujer. Por otra parte, los motivos del ahorro predominantes en los encuestados brindan una relación con las zonas geográficas del país; encontrando motivos individuales con mayor predominancia en las zonas de grandes urbes, motivos precautorios en zonas menos pobladas y orientados hacia motivos altruistas en la zona sur del país.

Con respecto a la “Confianza en el instrumento para el futuro”, se puede destacar que los PAS de edad más avanzada (*Baby Boomers*), señalan los motivos de ahorro preponderante los relacionados con la búsqueda de una mayor independencia financiera, los de mediana edad (Generación X), se orientan a la construcción de un ahorro previsional para lograr complementar los futuros haberes jubilatorios, mientras que los PAS más jóvenes (*Millennials*), se inclinan a realizar ahorros para fines más específicos, concretos y de corto a mediano plazo. En cuanto a los principales estímulos para ahorrar en relación

con los factores preponderantes para la contratación se destaca que los PAS que hicieron hincapié en la confianza resaltaron las variables y estabilidad de la economía como factores preponderantes, los PAS que privilegiaron los sistemas de incentivos para favorecer la contratación de un seguro de retiro definieron a los incentivos fiscales como los más relevantes, mientras que los PAS que señalaron al riesgo previsional como el factor fundamental para la comercialización de los seguros de retiro resaltaron el hecho de no perder contra la inflación como variable más relevante para la contratación de los seguros de retiro. Finalmente es válido señalar la orientación de las PAS mujeres a construir una relación comercial de largo plazo con los asegurables, mientras que los PAS hombres priorizan la relación de confianza y personal para realizar las ventas de seguros de retiro.

A partir de los datos relevados y analizados se concluye que es posible inferir en determinadas características que favorecen la comercialización de los seguros de retiro. A su vez, estos datos fueron contrastados con recientes trabajos de investigación de autores del país y de la región que abordaron problemáticas semejantes, encontrándose significativas similitudes entre los resultados de este trabajo y los obtenidos en otras investigaciones, conjuntamente con las conclusiones y preceptos de las principales teorías clásicas y conductuales relacionadas al ahorro.

Capítulo IX. Conclusiones y Propuesta

9.1 Síntesis del Trabajo Realizado

La investigación dio inicio con el relevamiento de los aspectos considerados como más importantes por diferentes autores que abordaron problemáticas similares sobre el tema tratado y que cumplen con los requisitos para ser considerados antecedentes de la investigación por sus semejanzas, contemporaneidad y por compartir la región e idioma. De esta manera pudieron registrarse las principales características que en estas investigaciones eran consideradas para establecer un perfil de los asegurables de retiro, entre las que se destacaron los factores etarios, de género, demográficos, el nivel socioeconómico, las fuentes de ingresos y los grados de educación formal, financiera y previsional. A su vez se identificaron los factores que incidían en la comercialización de los seguros de retiro, emergiendo dimensiones como la confianza necesaria para la contratación, los incentivos que la promovían y la percepción del riesgo previsional ante una muy probable carencia económica en la etapa jubilatoria como los aspectos más destacados por las investigaciones anteriores. También se relevaron los trabajos que se centraban en las características de la comercialización de los productos de retiro y ahorro, encontrando que resulta importante abordar aspectos de las neuro ventas para poder comercializar exitosamente este tipo de productos que representan un intangible, cuyos beneficios serán materializados a futuro en un marco de incertezas de variada índole.

Asimismo, se continuó con el análisis bibliográfico de las teorías clásicas y conductuales modernas sobre el ahorro para analizar como conjugan sus preceptos con los aspectos relevados en otras investigaciones y así procurar el sustento teórico necesario a la investigación. En este sentido se relevaron los aspectos intrínsecos que se desprenden de las teorías clásicas del ahorro como las de la teoría de la ocupación, el interés y el dinero, la teoría del ciclo de vida, la teoría del ingreso permanente y la teoría del ingreso precautorio; en las que se relevaron aspectos como: el incremento sistemático del ahorro y del consumo a medida que el ingreso corriente aumenta, la necesidad consciente de planificar el ahorro

para mantener el consumo durante el transcurso de la vida, la variabilidad de estos ingresos y la necesidad del ahorro ante la incertidumbre de potenciales necesidades económicas.

Con relación a las teorías conductuales del ahorro identificadas, como lo son las de la teoría del comportamiento planificado, la teoría de las metas de logro, la teoría del proceso de compra del consumidor, teoría de la evaluación cognitiva, la teoría de las necesidades y la teoría institucional del ahorro; en las que se consideran cuestiones como: el procedimiento para efectuar el ahorro, la diferencia entre decidir ahorrar y ahorrar efectivamente, la autoevaluación del individuo en base a sus necesidades, la incidencia de sus creencias ante el ahorro, la consideración de las normas que regulan el ahorro, la incidencia de los incentivos que promueven el ahorro, la confianza en las instituciones, la aversión al riesgo, el cumplimiento de objetivos de ahorro, el conocimiento, nivel de riqueza y la propensión al ahorro del individuos, entre otros aspectos. A su vez se destaca que estas teorías en conjunto proporcionan un gran aporte en el campo de la investigación al tratarse de investigaciones sobre una problemática que continúa afectando a la humanidad y cuyo proceso de evolución en el campo del conocimiento contribuyen a la comprensión del ahorro y sientan las bases para futuras investigaciones que puedan realizarse con el progreso de las ciencias y los aportes de las tecnologías.

Finalmente, se analizaron los resultados obtenidos en el proceso de investigación realizada, en base a las dimensiones y factores identificados como relevantes en el análisis bibliográfico de antecedentes sobre el estado del arte de la problemática abordada. En este sentido se pudo arribar a variadas conclusiones en cada uno de los aspectos tratados.

9.2 Principales Conclusiones

Habiendo analizado las características, factores y resultados de cada una de las dimensiones identificadas como relevantes para el proceso de comercialización de los seguros de retiro en la República Argentina, se concluye que tanto la percepción del riesgo previsional (entendido fundamentalmente como la posibilidad de que los ingresos durante la etapa pasiva jubilatoria no resulten suficientes para tener una calidad de vida económicamente digna), como la necesidad de que exista confianza en todo lo relacionado

con el efectivo funcionamiento de los seguros de retiro (economía, sistema asegurador, aseguradores, asesores, productos, etc.) y en menor medida la existencia de incentivos para la compra de los seguros de retiro (considerando entre ellos tanto a los aspectos de deducción fiscal como los rendimientos necesarios para estimular el ahorro, entre otros factores), representan los condicionantes principales para la contratación de los seguros de retiro en la Argentina.

Al profundizar sobre la dimensión confianza se pudo establecerse que los factores de mayor incidencia resultan ser los macroeconómicos como el de poseer una moneda fuerte en el contrato de retiro, la estabilidad económica nacional y las perspectivas inflacionarias, sin descuidar la afectación de la crisis del año 2001. Luego, en cuanto a los factores de las características del seguro, inciden tanto la posibilidad del acceso al fondo acumulado, como la participación de un asesor profesional y el reconocimiento de la aseguradora. A su vez la referencia que alguna persona del entorno posea un seguro de retiro o la recomendación de un PAS, son los factores de mayor efecto acerca de la familiaridad que promueve la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro.

En cuanto a la dimensión de los incentivos, se concluyó que el fundamento principal para contratar un seguro de retiro resultó ser el de lograr un ahorro previsional para complementar una futura jubilación, seguido de la posibilidad económica de efectuar dicho ahorro y recién en un tercer lugar los estímulos que puedan implementarse para promover el ahorro, como ser los beneficios fiscales como la posibilidad de deducción del impuesto a las ganancias (del que se destaca el escaso conocimiento por parte de los asegurables) o las tasas de los rentabilidad que puedan apropiarse al fondo acumulado. También inciden en la contratación de los seguros de retiro factores como los incentivos para generar un fondo como protección contra la inflación y para afrontar imprevistos. Adicionalmente se señala que los asegurables de los seguros de retiro se encuentran poco predispuestos a sacrificar consumo actual en procura de un mayor beneficio futuro en cuanto a su calidad

económica de vida, lo que concuerda en que sea más relevante para determinar el ahorro a realizar el monto del ingreso presente y no la capacidad económica deseada en el futuro.

Con relación a la dimensión del riesgo previsional, se identificó que la preocupación fundamental sobre los ingresos futuros comienza recién a partir de los 40 años y se profundiza a partir de los 50 años, poseyendo la mayoría de la población un amplio desconocimiento sobre factores básicos de los aspectos previsionales (como el alcance de la jubilación mínima o el efecto de la brecha previsional). Uno de los principales problemas detectados que atentan contra la contratación efectiva de los seguros de retiro es que la percepción de la necesidad de la cobertura se da con mayor frecuencia en una etapa de la vida más próxima a la edad jubilatoria, siendo que en esa etapa de la vida y al no tener disponibilidad de una cantidad considerable de años de aportes reviste una mayor dificultad el generar un fondo suficiente para que la renta vitalicia como complemento jubilatorio posea una significatividad monetaria que represente una verdadera ayuda a la economía individual durante la etapa pasiva, siendo que si la identificación de la necesidad surgiera en una edad más temprana, se podría dar mayor provecho a los beneficios del valor tiempo del dinero y del interés compuesto sin la necesidad de tener que realizar aportes de montos elevados que pueden llevar a la imposibilidad económica de concretar la compra del seguro de retiro. La capacitación económica, financiera y previsional en una edad temprana de la vida de los individuos (tal vez como parte de programas de estudio formales), puede representar una solución a esta cuestión, propiciando la conciencia del riesgo previsional en una edad propicia para la contratación del seguro. A su vez, también se destaca el poco conocimiento, interés o preocupación por los aspectos de los cambios demográficos en la población (como el aumento en la expectativa de vida), considerando que estas cuestiones representan (en el mejor de los casos), un problema para las finanzas personales futuras, pero fundamentalmente que eventualmente será una dificultad que deberán solucionar los gobiernos en el futuro.

Además de los hallazgos identificados en las dimensiones de la confianza, los incentivos y de la percepción del riesgo previsional, se encontró que las características del

PAS como canal comercial y del perfil de los asegurables junto con el tipo de comercialización, influyen en la venta de los seguros de retiro en la Argentina favoreciendo o no su contratación.

Sobre el perfil de los asegurados, se determinó que las características de los asegurables de retiro se orientan a personas de una edad entre los 35 y 49 años, mayoritariamente de género masculino (aunque las mujeres poseen una mayor propensión al ahorro), con hijos u otros familiares que dependen de la persona asegurable, con un nivel socioeconómico medio y medio bajo (C2 y C3) con estudios terciarios, universitarios o superiores y de un nivel de conocimiento básico o moderado en aspectos financieros y previsionales, con una posición neutral frente al riesgo del individuo. Aspectos como la capacitación formal, la educación financiera y el conocimiento previsional de los asegurables son factores que necesariamente influyen positivamente favoreciendo la contratación de las coberturas de retiro.

En el análisis de las características del proceso de contratación, se concluyó que la dimensión que agrupa los factores relacionados al riesgo previsional, resulta los de mayor relevancia para la contratación de un seguro de retiro y que a la vez este acto se trata de una decisión principalmente de tipo emocional (fundamentalmente para no sufrir necesidades durante la vejez), pero con una fuerte incidencia de los argumentos racionales del individuo, entre los que pueden señalarse el de complementar los ingresos de una futura jubilación, el aprovechamiento de la deducción fiscal o de lograr construir un fondo objetivo. Considerando que si bien el tipo de comercialización emocional fue destacada por los PAS por sobre el tipo de comercialización racional, pero con una diferencia de escasa significatividad entre ambas y que a la vez estos dos tipos de formas de tipificar el proceso de venta de los seguros de retiro se encuentran sustentados por numerosos justificativos que avalan ambos estilos de venta, es posible afirmar que en el proceso de comercialización de los seguros de retiro en la Argentina intervienen tanto aspectos emocionales como racionales y que sin ninguno de ellos en forma individual sean determinantes por sí solos para concretar la venta, se requiere necesariamente de ambos

para que el proceso de comercialización sea exitoso. También se destaca que se identificó como positivo a los efectos de promover la contratación de un seguro de retiro a la afectación sufrida por la población como consecuencia de la pandemia del COVID-19.

Del análisis de los resultados obtenidos, se comprobó que existen determinadas características y factores que favorecen la comercialización de los seguros de retiro. En este sentido, debe prestarse especial atención a las variables que convergen en el conocimiento sobre la existencia de los seguros de retiro y de sus características, así como también en cuanto al conocimiento específico tanto financiero como previsional. Asimismo, con respecto a las características de los asegurables, se observó una relación directa entre su nivel de estudios y de conocimiento financiero en función del nivel socioeconómico al que pertenece. También se halló una mayor orientación de los motivos individuales al ahorro en las zonas de grandes urbes y motivos precautorios en zonas de menor población, encontrándose una mayor orientación a los motivos altruistas en la zona sur del país. A su vez en el proceso de comercialización se identificó una tendencia de semejanza entre la edad y sexo de los PAS con los asegurables a los cuales se les ofrece el seguro de retiro. En este sentido se encontró que existe una correspondencia positiva entre el género y rango de edad que poseen el o la asegurable y el o la PAS que favorecen que se concrete la venta del seguro de retiro, toda vez que el o la PAS manifiestan poder realizar un mejor asesoramiento comercial o simplemente se sienten más cómodos asesorando a un individuo de su mismo sexo y edad similar, probablemente por entender que poseen experiencias o referencias similares (lo que permite una mayor empatía entre ambos), siendo que de este modo sienten y manifiestan que resulta más eficiente el asesoramiento y venta del seguro de retiro. Además, se destaca que las PAS mujeres identifican una necesidad mayor en los individuos que no se encuentran en pareja (con o sin hijos) y a la necesidad de construir una relación de largo plazo con los asegurables, mientras que los PAS varones destacan una mayor necesidad en los individuos que sí poseen pareja a la vez que priorizan la relación de confianza y personal entre el PAS y los asegurables. En cuanto a los factores que repercuten en la confianza del seguro de retiro como instrumento para el

futuro, los PAS de mayor edad resaltan la necesidad del ahorro para mayor independencia financiera, los PAS de mediana edad al ahorro previsional para complementar los haberes jubilatorios futuros y los PAS más jóvenes, encuentran en el ahorro para fines específicos de corto plazo la principal motivación al ahorro.

9.3 Sobre el Cumplimiento de los Objetivos

En el inicio de la investigación se planteó la problemática general sobre si los seguros de retiro se encuentran poco difundidos por la falta de confianza, incentivos y/o de percepción del riesgo previsional. A su vez se esbozó el planteo sobre la incidencia relativa existente entre estos factores para la comercialización de los seguros de retiro y sobre cuáles eran los otros factores que favorecen la comercialización de los seguros de retiro.

A efecto de poder confirmar o refutar el efecto de las variables identificadas como factores que afectan la producción de los seguros de retiro, se plantearon los objetivos de la investigación, siendo el objetivo general el de analizar la incidencia de la confianza, los incentivos y el riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en la República Argentina, del cual se desprenden los cuatro objetivos específicos de la investigación donde se procuraba identificar la incidencia en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina de los factores como la confianza, los incentivos y el riesgo previsional; a la vez que se planteó la factibilidad de identificar otros factores que influyan en la comercialización de los seguros de retiro en país.

En este sentido y con relación al primer objetivo específico sobre la identificación de la incidencia de la confianza en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina, se puede afirmar que se ha dado cumplimiento al objetivo planteado, habiéndose analizados las características y factores más relevantes de la confianza, conforme a los aspectos destacados por autores de anteriores investigaciones, los cuales se presentaron en la tercera sección del instrumento para la recolección de datos, el cual abarcó una profunda indagación sobre los cinco factores más relevantes de esta dimensión, cuyos resultados se encuentran esbozados en capítulo cuarto del trabajo y el análisis de los mismos en el octavo capítulo.

En cuanto al segundo objetivo específico sobre la posibilidad de identificar la incidencia de los incentivos en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina, también resulta factible afirmar el cumplimiento del mismo, dado que a la indagación bibliográfica de los antecedentes sobre este aspecto, se le sucedió el relevamiento de los cinco aspectos más importantes del mismo en la cuarta sección del instrumento de relevamiento de datos, expresándose los resultados en el capítulo quinto de esta investigación y reflejándose su análisis en el octavo capítulo de la misma.

De igual manera se dio cumplimiento al tercer objetivo específico, que se propuso identificar la incidencia del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina el cual, luego de la indagación de antecedentes en anteriores investigaciones, que permitió identificar a los factores más trascendentes sobre esta dimensión, para luego ser abordado en el quinto sector del instrumento de relevamiento de los datos, volcando sus resultados y análisis respectivamente en los capítulos sexto y octavo del trabajo.

Con respecto al cuarto objetivo específico que planteó la posibilidad de identificar otros factores que inciden en la comercialización de los seguros de retiro en Argentina, se cumplió con la revisión de investigaciones anteriores que abordaron problemáticas similares y luego de relevar los principales factores de esta dimensión se relevaron en la sexta sección del instrumento de recolección de datos, reflejando estos resultados en el séptimo capítulo del trabajo y el análisis del mismo en el octavo y cuyas principales variables pueden observarse en la Tabla Anexa 10.1 sobre Incidencia de Variables de la Comercialización.

En base a lo expuesto se afirma que se cumplió con el objetivo general propuesto a partir del análisis de la confianza, los incentivos y el riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro en la República Argentina.

9.4 Confrontación de la Hipótesis con los Resultados

Con el objeto de validar o refutar la hipótesis planteada, se analizaron las variables de las dimensiones involucradas en los planteos a partir de los resultados obtenidos, así como sus combinaciones y los valores de las mismas para identificar las fortalezas que las

mismas posean y así determinar si representaban una incidencia significativa que pueda confirmar o no la hipótesis general esbozada.

La hipótesis planteada establece que: La falta de confianza, de incentivos y de percepción del riesgo previsional inciden en la comercialización de los seguros de retiro en la Argentina. De esta forma quedan planteadas las siguientes hipótesis nula y alternativa:

Hipótesis nula (Ho): Resulta factible identificar la incidencia de factores de la confianza, los incentivos y de percepción del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro.

Hipótesis alternativa (Ha): No resulta factible identificar la incidencia de factores de la confianza, los incentivos y de percepción del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro.

En este sentido la refutación o validación de la hipótesis queda definida de la siguiente manera: Se acepta la hipótesis nula (Ho) si es factible identificar la incidencia de factores de la confianza, los incentivos y de percepción del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro. Para ello se consideran las variables de estas dimensiones cuyos valores de "V" de Cramer que sean superiores o iguales a 0,10. Se rechaza la hipótesis nula si no se constatan variables cuyos valores de "V" de Cramer que sean superiores o iguales a 0,10.

De los resultados que se expresan en la Tabla Anexa 10.2 sobre la incidencia de variables de dimensiones, se puede observar que existen 37 diferentes variables que aparecen 66 veces en 48 combinaciones de a pares diferentes que poseen una correlación "V" con valores mayores o iguales a 0,10; arrojando los mismos un promedio en conjunto de 0,1337 de "V" y un valor promedio total de "P" de 211873059772,28.-

Por consiguiente, se valida la hipótesis planteada (Ho) sobre la incidencia de la falta de confianza, incentivos y de percepción del riesgo previsional en la difusión de los seguros de retiro en la Argentina y se rechaza la hipótesis alternativa (Ha).

9.5 Limitaciones de la Investigación

En el trabajo realizado se procuró abarcar la mayor cantidad de aristas a fin de producir una investigación que brinde un aporte que agregue valor para que pueda emplearse como referencia. No obstante, existen limitaciones, entre las cuales se mencionan las detectadas como más relevantes.

Entre las limitaciones que presenta la investigación se ha de destacar la restricción geográfica y temporal a la que se debió ceñir todo el proceso de investigación, centrándose fundamentalmente en la industria de los seguros de retiro de la República Argentina durante el período comprendido entre los años 2020 y 2024.

Otra de las limitaciones es el sesgo que puede haber producido como efecto colateral la pandemia del COVID-19, la cual puede haber alterado las percepciones y consecuente opiniones brindadas. Además, intervienen los sesgos implícitos en todos los sujetos que intervinieron en la investigación como sujetos de estudio o como fuente de información para nutrir los resultados de la encuesta. Asimismo, las fobias, preconceitos y grados propios de aversión o propensión al riesgo pueden haber incidido en las respuestas ofrecidas.

También se destaca que se empleó una muestra accesible, basada en la opinión desinteresada de los productores asesores de seguros que optaron por dar respuesta a la consulta realizada y cuyos datos fueron la fuente de la información relevada.

Finalmente resulta importante señalar la racionalidad limitada de todos los actores intervinientes, desde los PAS consultados en el estudio hasta los autores de las referencias e incluso del autor del presente trabajo, más allá de la ética y la honestidad intelectual con la que se ha realizado la tesis.

9.6 Nuevas Líneas de Investigación

Un claro aspecto que puede generar otras líneas investigativas es la exportación de esta investigación a otros países o regiones donde con modelos similares de productos de retiro (o no), así como la aplicabilidad de otros canales de comercialización, puedan explorar alternativas de solución a los problemas previsionales que se presenten.

Otra cuestión que puede llevar a nuevas líneas de investigación es a partir de una mayor exploración centrándose en los modelos comerciales que puedan desarrollarse a partir del análisis de las herramientas de la neurociencia y de esta forma explotar los conceptos explorados con instrumentos y herramientas propias de las neurociencias, del neuromarketing y de las neuro ventas en general.

A su vez, cabe señalar que numerosos factores que se presenten pueden influir en los resultados de la investigación realizada, actualizando, suplementando o complementando los criterios y conclusiones a los que se arriben a partir del trabajo de investigación. En este sentido, se plantean algunas de las principales cuestiones relevadas que pueden afectarla y así generar la necesidad de nuevas líneas de investigación.

Todo cambio en el ámbito previsional sobre las normas y regulaciones gubernamentales generarán nuevas alternativas y posibilidades de investigación. Al tratarse de uno de los sectores más postergados olvidados y abandonados de la sociedad, cualquier legislación que el gobierno pueda reglar en materia previsional no solo influirá directamente en cuanto al grado de la asistencia social que pretenda (o pueda) prestar a los trabajadores que ingresen en su etapa pasiva, sino que a la vez posee una profunda incidencia en cuanto a las posibilidades de acción de los actores privados que puedan intervenir en el sistema.

Asimismo, generarán opciones de investigación adicional los cambios en el organismo regulador de la actividad aseguradora es la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) el cual gestiona dictando normas, controlando y orientando el rumbo de la actividad, conforme a los lineamientos del gobierno. De esta manera es quien fomenta o no la actualización de los beneficios tributarios, le implementación de tablas de mortalidad⁶⁸, el desarrollo de nuevas coberturas previsionales, entre muchas otras actividades que pueden conllevar a nuevos análisis.

⁶⁸ Tablas estadísticas que reflejan la probabilidad de fallecimiento de las personas en función de sus edades. (SSN, 2023).

Además, resulta importante señalar que el problema previsional, que afecta en forma individual y particular a las personas de una misma sociedad en un momento determinado, representa en su conjunto un problema colectivo que requiere solución colectiva, lo cual no es posible sin la intervención gubernamental, al menos en cuanto a las acciones para favorecer el desarrollo de la industria aseguradora de retiro.

También, se destaca la Incidencia de los fallos judiciales en cuanto a los dictámenes que obren en relación con la cantidad y calidad de las prestaciones jubilatorias que provea el Estado. También los fallos que refieran al accionar de los aseguradores de retiro para con los asegurables.

El avance de la ciencia médica en cuestiones de genética, biogenética, nanotecnología genética, estudios de ADN y de medicina en general pueden incidir no solo en la prolongación de la expectativa de vida, aumentando la longevidad de la población, sino que también en la calidad de esta, aumentando o disminuyendo la capacidad de años laborales y a la vez de necesidades de medicamentos, cuidados y alimentación especialmente durante la etapa jubilatoria. También la robótica, la biomecánica, la inteligencia de las cosas y todo otro dispositivo y avance tecnológico que se inventen en este sentido y tenga tanta trascendencia en la vida de las personas.

Igualmente, hay que resaltar la continua y vertiginosa evolución de la inteligencia artificial que impacta prácticamente en todos los ámbitos de la vida social, afectando especialmente el mercado laboral que incide en las personas tanto durante su etapa de trabajo económicamente activo, como así durante su etapa laboral pasiva con relación a los servicios que se demandan y recibirán durante su etapa final.

Al tratarse de un producto que trasciende el momento presente, que implica previsiones en el futuro en escenarios de gran dinamismo, se encuentra sujeto a numerosos eventos externos catastróficos o no, pero que afecten a la sociedad en su conjunto. Cuestiones como pandemias, virus, guerras, crisis económicas, factores macroeconómicos, etc. pueden plantear numerosos cambios que conlleven a nuevas indagaciones.

Otro aspecto que plantea investigaciones alternativas es el enfoque cultural, el cual a partir de que el trabajo se oriente a un segmento relegado de la sociedad, muchas veces considerado una minoría silenciosa, pueda tener el reconocimiento y valoración que merece. Por otra parte, la perspectiva de género también puede generar trabajos paralelos al atender necesidades particulares.

Finalmente señalar a otros escenarios futuros que ante el creciente invierno demográfico se planteen en materia de previsión, ahorro, monedas y criptomonedas, economía, tecnología, cultura y toda otra cuestión prevista o imprevista que pueda plantearse afectando directa o indirectamente al trabajo realizado y que ameriten posteriores investigaciones.

9.7 Contexto y Consideraciones Preliminares de la Propuesta

El proceso demográfico nacional e internacional continúa convergiendo hacia a una tendencia de envejecimiento de la población, en el que no solo se extiende la edad de la expectativa de vida, sino que a la vez se profundiza al reducirse la tasa de fecundidad y la natalidad por madre, lo que representa un problema exponencial a futuro en la tasa de sustitución de ingresos entre los trabajadores activos y los pasivos.

Con respecto al contexto económico y político argentino, se debe considerar que la investigación se ubica en un entorno nacional en el que las cuentas públicas y el déficit fiscal se encuentran en un momento de revisión en el marco de un proceso de auditoría del estado que implica potenciales reformas educativas, laborales y previsionales. A su vez en el país, la actividad laboral registrada refleja una tendencia a valores muy bajos para sostener el sistema previsional, encontrándose gran parte de la población (en especial de género femenino), fuera del sistema laboral formal, lo que aleja a este segmento aún más de la posibilidad del acceso a algún tipo de jubilación futura.

En cuanto el régimen previsional actual se encuentra en un momento de seria inestabilidad, donde menos de la mitad de los beneficiarios del sistema jubilatorio realizaron todos los aportes correspondientes al cálculo previsto, correspondiendo la mayoría de las personas en etapa pasiva previsional a jubilaciones no contributivas, regímenes de

moratoria y otras acciones sociales. Es importante destacar que estas acciones de carácter social no deben discontinuarse, pero es entendible que las mismas se correspondan a otro sistema de financiamiento para no recargar al ya menguado sistema previsional solidario.

En resumen, las condiciones del escenario en el cual se enmarca la situación problemática planteada refuerzan con no pocos argumentos la necesidad de elaborar una propuesta que se proponga proveer una iniciativa que se presente hacia la vía de la solución de la dificultad identificada.

También resulta importante tener en cuenta las principales consideraciones que se tuvieron en cuenta para la confección de la propuesta. Entre ellas, se puede mencionar el hecho que se ha independizado a la propuesta de factores exógenos que puedan afectar la operatoria como ser cambios bruscos en la economía política que alteren las consideraciones realizadas.

A su vez, se dejaron de lado aspectos de competencia entre las aseguradoras, entendiéndose que el favorecimiento de las condiciones comerciales para la venta de los seguros de retiro puede generar una sinergia positiva para todas las empresas que operan en el mercado.

Si bien se aborda un problema que es común a la sociedad, se han dejado de lado las alternativas que puedan ser canalizadas por un seguro de retiro colectivo, ya que este tipo de operaciones conllevan características particulares que puedan alejarse de la voluntariedad en la contratación de un seguro y en el ahorro a realizar. Además, se omitieron los aspectos y mecanismos operativos que puedan favorecer la sistematización del ahorro, dado que por un lado representa una dificultad sin respuesta sobre su implementación masiva actual, a la vez que una probable acción de este estilo pudiera atentar contra el genuino deseo de las personas querer ahorrar o no.

Finalmente se destaca que a pesar de haberse identificado cuestiones relativas a la comercialización de los seguros de retiro que son atribuibles a las características de los intermediarios, es decir a los PAS, las mismas se han omitido expreso en la propuesta con el fin de no condicionar a los intermediarios en cuanto a su capacidad comercial y

ofrecer de esta manera una propuesta que pueda ser implementada por cualquier agente que tenga intención de actuar en este proceso comercial.

9.8 Contenido y Desarrollo de la Propuesta

La investigación abordó la problemática de la escasa difusión de los seguros de retiro en la Argentina preguntándose si esto se debía a la falta de confianza en la economía, los incentivos fiscales y/o de percepción del riesgo previsional; y a la vez indagaba sobre la incidencia relativa de cada uno de estos factores, para luego plantear la viabilidad de elaborar una propuesta que favorezca la comercialización de los seguros de retiro. En forma concordante se plantearon cuatro objetivos específicos sobre las incidencias de la comercialización, de los incentivos y de la percepción del riesgo previsional, para posteriormente indagar sobre los factores relevantes intervinientes en el proceso de comercialización.

Luego de proceder a la investigación y con los resultados que dieron cumplimiento a los objetivos planteados, se plantea una propuesta integral que abarca tanto las dimensiones, como las variables, características y factores identificados durante el proceso; que contribuyen a favorecer la venta del seguro de retiro como mejora a la necesidad previsional planteada.

Dicha propuesta consiste en integrar los hallazgos sobre los aspectos identificados como favorables a la comercialización de los seguros de retiro en un conjunto de sugerencias que puedan ser canalizadas en las acciones de venta a fin de lograr una mayor eficiencia en el proceso a desarrollar a tal efecto. A continuación, se detallan estas cuestiones conforme a los temas y dimensiones en los que se enmarcan cada uno de estos factores.

Perfil de los Asegurados

Conforme a los resultados obtenidos, se sugiere el direccionamiento de los esfuerzos comerciales para la identificación de los asegurables de los seguros de retiro a personas con una edad promedio entre los 35 y 49 años, predominantemente de género masculino, con una composición familiar que incluya a hijos u otros familiares que dependen

del asegurable, un nivel socioeconómico medio o medio bajo (C2 y C3), que posean estudios terciarios o superiores y que cuenten con un nivel de conocimiento básico o moderado en aspectos financieros y previsionales, en forma independiente a la posición frente al riesgo que tenga.

Dimensión Confianza

Se propone el desarrollo de productos que procuren independizarse lo más posible de los avatares de la economía nacional. Para ello se requieren seguros de retiro que se referencien a una moneda fuerte para que regule el contrato. A la vez, los rendimientos que contenga el seguro deben procurar rendimientos que superen las tasas de inflación para poder preservar el poder adquisitivo futuro del ahorro y así fomentar su expansión. También será necesario exponer las diferencias con las situaciones económicas sufridas durante la crisis del año 2001. Además, resulta fundamental resaltar el beneficio del acceso al fondo acumulado, destacando que la confianza para la contratación del producto será mayor en tanto alguna persona del entorno lo referencie o posea un seguro de retiro o la recomendación sea de su Productor Asesor de Seguros.

Dimensión Incentivos

Es recomendable presentar soluciones de seguro de retiro con atributos que resalten el motivo de lograr un objetivo de ahorro previsional para complementar una futura jubilación, siempre sustentado en la posibilidad monetaria en el presente de realizar el ahorro. Dentro de los incentivos se recomienda la promoción de los beneficios fiscales y de las tasas de rentabilidad que sirvan de protección contra la inflación y para afrontar eventualidades como ahorro precautorio.

Dimensión Riesgo Previsional

Se sugiere realizar hincapié en este aspecto a partir de los 40 años y que se profundice a partir de los 50 años, promoviendo la difusión de información sobre los aspectos básicos del funcionamiento del sistema previsional, de los cambios demográficos de la población y de la necesidad de no depender de las acciones de futuros gobiernos, cuyos recursos probablemente sean magros.

Características de la Comercialización

Para favorecer la eficiencia en el proceso de comercialización, se recomienda abordar los factores relacionados al riesgo previsional, entendiendo que la contratación de un seguro de estas características se corresponde principalmente a una decisión de tipo emocional, pero que debe estar sustentada con argumentos racionales. Adicionalmente se sugiere reforzar la conveniencia de la contratación con los beneficios impositivos y dotar al ahorro de un objetivo específico para que el asegurable pueda darle un sentido preciso al esfuerzo a realizar.

9.9 Ventajas y Beneficios de la Propuesta

La propuesta planteada repercute en múltiples beneficios para todos los actores involucrados directa o indirectamente en la problemática previsional abordada.

Para el Estado Nacional representa un alivio a las diezmadas arcas públicas, tanto las presentes como las futuras, lo que repercute en una asignación más eficiente de los recursos estatales. Además, el sector asegurador es uno de los que más proveen financiamiento al Estado, al invertir en instrumentos públicos que permiten a los gobiernos sustentar diferentes actividades para el beneficio de la población.

Para el sector asegurador claramente proporciona un impulso en su actividad, ampliando su capacidad comercial en un ramo del seguro que permite realizar inversiones de largo plazo, que no se encuentra sujeto a una elevada siniestralidad ni a los avatares del fraude o casos de infraseguro.

Para los intermediarios, el desarrollo de los seguros de retiro les brinda la oportunidad de desarrollar su actividad como PAS ofreciendo un servicio diferencial a través del asesoramiento en un aspecto muy personal del individuo, lo que conlleva a fortalecer las relaciones comerciales de largo plazo e independizarse de los seguros de otros riesgos patrimoniales que resultan productos estandarizados que pueden adquirirse por otros canales de venta.

Para los individuos (asegurables), promueve el acceso a la herramienta más adecuada para lograr una independencia financiera que le permita transcurrir los años que

le toque vivir durante su etapa pasiva sin sobresaltos económicos. A su vez, esto repercute positivamente en sus familiares directos (ascendientes o descendientes), que no requerirán asistir económicamente o en especie a las personas en su etapa pasiva jubilatoria; preservando las relaciones afectivas a las acciones de cariño que se quieran promover mutuamente, sin necesidad de auxiliarlos en forma monetaria o haciendo trabajos para ellos, que podrían tercerizarse con el pasar económico adecuado.

Finalmente es válido agregar el hecho de que si a pesar de todas las evidencias de la necesidad de la cobertura de retiro ya abordadas, surgiera algún cambio trascendental que modifique el paradigma planteado y por algún motivo que pueda tener un origen conocido (como consecuencia de enfermedades, guerras, desarrollo de la inteligencia artificial, avances científicos, cambio en orden jurídico o político, etc.), o de origen desconocido, pueda devenir en cambios demográficos, económicos o financieros que reduzcan la necesidad de la cobertura de los seguros de retiro como un complemento a la jubilación durante la etapa pasiva, se resalta que el monto del fondo acumulado al que se arriba a partir del esfuerzo económico que realiza el asegurado durante su etapa económicamente activa, podrá emplearse libremente para cualquier fin que el asegurado desee, pudiendo disponer libremente del mismo. En este sentido es admisible el concepto de que siempre resultará preferible contar con la cobertura de un seguro de retiro y no necesitarlo que necesitarlo y no tenerlo.

9.10 Recomendaciones y Sugerencias

Resulta importante señalar que resultaría beneficioso que la propuesta esbozada sea acompañada por un conjunto de medidas que favorezcan la sostenibilidad y sustentabilidad de las acciones que se pretendan desarrollar. Entre ellas, se puede mencionar las siguientes:

Toda acción educativa sobre finanzas personales o aspectos previsionales, así como cualquier acto que favorezca la conciencia aseguradora, favorecerán fuertemente el interés por el aseguramiento en los seguros de retiro y con ello se potenciarán los beneficios individuales, colectivos, sociales y gubernamentales descritos. También se requiere

asegurar un marco regulatorio y jurídico que resulte estable y confiable para el sustento y sostenibilidad de las operaciones. Además, resulta necesario promover la inviolabilidad e inembargabilidad de los fondos acumulados individuales, para generar la confianza requerida por los actores del sistema. Es importante certificar el respeto de las características del contrato pactado, es decir de las pólizas, tanto en la moneda del contrato, como en los mecanismos de inversión y actualización, junto con el resto de las características.

Paralelamente se remarca que si bien resulta fundamental el control y supervisión de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) es importante no condicionar por motivos políticos a las aseguradoras en cuanto a los instrumentos de inversión, así como al acceso libre a los instrumentos financieros en diferentes divisas, cuestiones que favorecerán el desarrollo de la industria de los seguros de retiro.

Finalmente se sientan las bases para toda otra investigación que actualice, complemente o amplíe el ámbito del conocimiento relacionado con la problemática planteada, así como las acciones que se realicen en consecuencia. Cualquiera sea el abordaje a la problemática planteada, no solo tenderá a la mejora de la calidad de vida de las personas durante su futura etapa pasiva, sino que a la vez representará un atenuante para el potencial conflicto intergeneracional que afecta a individuos, instituciones, organizaciones y al Estado nacional.

Referencias Bibliográficas

- Administración Nacional de la Seguridad Social [ANSES] (2020). *Ley de Movilidad de la Seguridad Social. Hacia un esquema óptimo de actualización de las prestaciones*. Serie Estudios de la Seguridad Social, Dirección General de Planeamiento – Observatorio de la Seguridad Social.
https://www.anses.gob.ar/sites/default/files/2024-04/DT_Ley%20de%20Movilidad.pdf
- Administración Nacional de la Seguridad Social [ANSES] (2024a). *Informe de Estadísticas de la Seguridad Social Secretaría General Dirección General de Planeamiento, Estudios y Estadísticas Dirección de Estudios de la Seguridad Social IV Trimestre 2023*. <https://www.anses.gob.ar/sites/default/files/archivo/2024-05/Informe%20de%20Estadisticas%20de%20la%20SS%20IV%20Trim%202023.pdf>
- Administración Nacional de la Seguridad Social [ANSES] (2024b). *Informe Trimestral de Estadísticas de la Seguridad Social. I Trimestre 2024*.
<https://www.anses.gob.ar/sites/default/files/archivo/2024-07/Informe%20de%20Estadsticas%20de%20la%20SS%20I%20Trim%202024.pdf>
- Agú, E. J. (2017). *El impacto del sistema previsional sobre la distribución del ingreso y la pobreza: Evidencia empírica en Argentina entre 2003 y 2013*. [Trabajo Final de Posgrado. Universidad de Buenos Aires].
http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1777_AguEJ.pdf
- Agüero Rodríguez, E. (2016). *El ahorro doméstico y el ahorro para el retiro en México. El caso del ahorro voluntario con base en factores de inclusión financiera* [Tesis para obtener el grado de Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos. Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales sede académica en México].
https://flacso.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1026/150/1/Agüero_E.pdf
- Alva, L. M. (2022). *El ahorro en los Centennials y sus futuros problemas*.
https://bibliotecapancdmx.org.mx/wp-content/uploads/2022/11/El-ahorro-en-los-centennials-y-sus-futuros-problemas_.pdf

- Amor Pan, J. R. (2019). El sueño de Gilgamês hecho realidad: somos la última generación humana mortal. *Diálogo Filosófico*, (103), 27-41.
<https://www.fpablovi.org/images/Bioetica/JoseRamonCortado.pdf>
- Andocilla, C. y Peñaherrera, V. (2020). La Educación Financiera en el manejo económico y su incidencia en la cultura del ahorro. *Revista Científica Y Tecnológica VICTEC*, 1(1), 30–47. <http://server.istvicenteleon.edu.ec/victec/index.php/revista/article/view/5>
- Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública (2019). *Evolución y financiamiento de la previsión social en Argentina*.
<https://docs.asap.org.ar/public/doc/Evoluci%C3%B3n%20y%20financiamiento%20previsi%C3%B3n%20social%20en%20Argentina>
- Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina [AVIRA]. (26 de diciembre de 2023). *Glosario de Términos de Seguros*.
<https://avira.org.ar/glosario-asegurador/>
- Bachrach, E. (2015). *Ágilmente*. (23ª. Ed.). Sudamericana.
- Badilla Espinoza, J. M. (2023). *Fortalecimiento de los sistemas de pensiones con la seguridad social y la sostenibilidad en el centro: elementos para la discusión de reformas previsionales en América Latina a partir de la experiencia comparada*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL].
<https://hdl.handle.net/11362/48774>
- Balmaceda, F. G. (2022). *El fracaso de las reformas previsionales en Chile y Argentina: las AFJP y AFP desde la economía política*. *Economía y Administración (E&A)*, 13(2), 9-36. <https://doi.org/10.5377/eya.v13i2.15312>
- Barraud, A. A. (2019). *Ahorro previsional voluntario en Argentina. Alternativas para su incentivo y primera caracterización frente a la nueva legislación tributaria*. LIV Reunión Anual, noviembre de 2019. Asociación Argentina de economía Política.
https://scholar.google.es/scholar?as_ylo=2016&q=incentivo+fiscal+ahorro&hl=es&as_sdt=0,5

- Barraud, A. A. y Devalle, S. (2022). *Sistemas de Seguridad Social y sus vínculos con el Ahorro familiar*.
https://www.jifp.eco.unc.edu.ar/images/SS_y_Ahorro_JFP2022_VF_1.pdf
- Belsanti, L. A. (2021). *Determinantes de la permanencia del adulto mayor en el mercado laboral argentino*. [Trabajo Final de Posgrado. Universidad de Buenos Aires].
http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-2176_BelsantiLA.pdf
- Benítez Chiriboga, J. E., Ortega Pesantez, Z. M., Quizhpe Salazar, T. R. y Samaniego Valle, G. T. (2021). Retos de las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador en el escenario de post pandemia COVID – 19. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 6(11), 590-605. DOI: 10.23857/pc.v6i11.3289
- Berstein, S., Morales, M. y Puente, A. (2015). *Rol de un Seguro de Longevidad en América Latina: Casos de Chile, Colombia, México y Perú* (Nota Técnica N°IDB-TN-1334). Banco Interamericano de Desarrollo. División de Mercados laborales.
<http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/c6fbac4a72822b86237ee61e9e44491a4ed83dd1.pdf>
- Bertín, H. D. (2019). Ahorro previsional voluntario: cuanto antes, mejor. *Blog de Economía del Sector Público*, 22. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/121143>
- Bertín, H. D. (2022). *El desafío del envejecimiento poblacional para los regímenes previsionales*. *Blog de Economía del Sector Público*, 28.
<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/148164>
- Bertín, H. D. (2024). *Manual de Economía de la Previsión Social*. Universidad Nacional de La Plata. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/165111>
- Bertín, H. D. & Belliard, M. (2023). *Proyecciones actuariales y financieras del SIPA, 2022-2100*. Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública [ASAP].
https://asap.org.ar/img_publicaciones/02211619_ASAPProyeccionesdelSIPA.pdf
- Bertín, H., & Rofman, R. (2021). La 'otra' política previsional. El ahorro previsional voluntario y los seguros de retiro. *CIPPEC, Documento de políticas públicas*, 232.

<https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2021/09/232-DPP-PS-La-otra-poli%CC%81tica-previsional-Rofman-Bertin-septiembre-2021.pdf>

Bianchi, A. G., Leiba, R. S., & Valenzuela, N. S. (2020). *Determinantes del ahorro voluntario en el Perú: Evidencia de una encuesta de demanda*. SBS Documentos de Trabajo.

<https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-ESTUDIOS-INVESTIGACIONES/DT%20Determinantes%20del%20Ahorro%20Voluntario%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf>

Borafull, M. (2019). Longevidad indefinida: ¿Sueño o pesadilla? El transhumanisme sota la lupa. Conferències curs 2017-2018, 263-271.

<http://www.clubderoma.net/archivos/libros/OfCoRBcn-2018-Libro-TranshumanismoBajolaLupa.pdf>

Bosch, M., Felix, C., García Huitrón, M. y Silva Porto, M. T. (2020). *Acceso al ahorro obligatorio para el retiro en tiempos de COVID-19: Consideraciones de política pública*. Políticas sociales en respuesta al coronavirus, BID.

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Acceso-al-ahorro-obligatorio-para-el-retiro-en-tiempos-de-COVID-19-Consideraciones-de-politica-publica.pdf>

Braidot, N. P. (2013). *Neuromarketing en acción. ¿Por qué tus clientes te engañan con otros si dicen que gustan de ti?* Granica.

Brea, J.L. (6 de junio de 2024). Qué clase social ajustó más en la era Milei y cómo está hoy la pirámide. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/economia/que-clase-social-ajusto-mas-en-la-era-milei-y-como-esta-hoy-la-piramide-social-nid05062024/>

Brussino, S. y Acuña, M.I. (2015). Confianza política, valores sociales e ideología política de las élites de poder. *Interdisciplinaria*, 32(2), 223-246. Doi: 10.16888/interd.2015.32.2.2

Buitrago, R. A. (2018). Neuromarketing como herramienta estratégica para predecir el comportamiento del consumidor en países del tercer mundo. *Marketing Visionario*.

- Revista científica afianzada en las diversas corrientes de pensamiento de mercadeo*, 6(2), 3-21. <http://ojs.urbe.edu/index.php/market/article/view/1619>
- Caceres, L. R. (2020). Género y ahorro interno en América Latina. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 15(3), 414-434. <https://doi.org/10.21919/remef.v15i3.515>
- Calderón Ortiz, A. A. y Gaytán Cortés, J. (16 de junio de 2020). *La conducta de mexicanos millenials de 18 a 37 años de la ZMG respecto al ahorro para el retiro*. Pensión Policy International. <http://riico.org/wp-content/uploads/2019/04/La-conducta-de-mexicanos-millenials-de-18-a-37-an%CC%83os-de-la-ZMG-respecto-al-ahorro-para-el-retiro.pdf>
- Cama, A. K. A., & Rojas, E. C. (2023). Preferencias temporales del ahorro voluntario pensional: Estudio experimental desde el enfoque de la economía del comportamiento. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 5392-5406. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4836
- Camacho Castellanos, J. (2016). *El Neuromarketing y su relación con la Jerarquía de las Necesidades de Abraham Maslow*. [Archivo PDF]. https://www.researchgate.net/publication/319457110_El_Neuromarketing_y_su_relacion_con_la_Jerarquia_de_las_Necesidades_de_Abraham_Maslow
- Capello, M. L., García Oro, G., & Caullo, M. L. (2023). *Desafíos en materia previsional para Argentina: Aplicación de un modelo de sustentabilidad basado en microfundamentos*. <https://repositorio.21.edu.ar/handle/ues21/26867>
- Capello, M. L., García Oro, G., Caullo, M. L., & Infante, M. (2020). *Desafíos previsionales a largo plazo para Argentina. Año 24 - Edición N° 197*. Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. https://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/4299-Desaf%C3%ADos%20Previsionales.pdf
- Cardozo, N. D. (2020). *La reforma previsional en la Argentina (2003-2010): Problemas, trayectorias y cambios en la seguridad social*. [Trabajo Final de Posgrado.

Universidad de Buenos Aires].

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1566_CardozoND.pdf

Caro Barrera, J. R. (2019). *Pensiones, Longevidad y Mortalidad. Recursos de Planificación Financiera a Largo Plazo: La Hipoteca Inversa como Complemento a la Jubilación* [Tesis para el Doctorado en Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Córdoba].
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=236378>

Carpenter, R., Contreras Cruz, C., Jiménez Brito, L., Nava Bolaños, I., & Ramírez López, B. (2022). Sistemas previsionales con enfoque de género en América Latina y el Caribe: una cuestión de igualdad. *Nota Técnica*, (19).

Cavallo, E., Frisancho, V. y Karver J. (2016). La situación del ahorro en América Latina y el Caribe. En Cavallo, E. y Serebrisky T. (Eds), *Desarrollo En Las Américas. Ahorrar para Desarrollarse: Cómo América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor* (pp. 25-50). Banco Interamericano de Desarrollo.
<https://publications.iadb.org/es/publicacion/17492/ahorrar-para-desarrollarse-como-america-latina-y-el-caribe-puede-ahorrar-mas-y>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2022). *Envejecimiento en América Latina y el Caribe. Inclusión y derechos de las personas mayores*. Informe de América Latina y el Caribe para el cuarto examen y evaluación del Plan de Acción Internacional de Madrid sobre el Envejecimiento.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/48567-envejecimiento-america-latina-caribe-inclusion-derechos-personas-mayores>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2023). *Boletín de Envejecimiento y Derechos de las Personas Mayores en América Latina y el Caribe* (20). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/6a5aa323-18be-4dac-99ba-a7713af4bbd6/content>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2024). *Boletín de Envejecimiento y Derechos de las Personas Mayores en América Latina y el Caribe*

- (21). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/68787-boletin-envejecimiento-desarrollo-no21>
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. (23 de febrero de 2016). *Factores que promueven el ahorro voluntario entre los mexicanos*.
<https://www.gob.mx/consar/articulos/resultados-de-la-encuesta-factores-que-promueven-el-ahorro-voluntario-entre-los-mexicanos>
- Compiani, M. F. (2022). *La responsabilidad civil del productor asesor de seguros. Marco regulatorio aplicable en Argentina*, 56 Rev.Ibero-Latinoam.Seguros, 149-166.
<https://doi.org/10.11144/Javeriana.ris56.rcpa>
- Conde-Ruiz, J. I., & Galasso, V. (2023). Efectos económicos de la demografía política. *Papeles de economía española*, (176), 132-195.
<https://documentos.fedea.net/pubs/fpp/2023/06/FPP2023-03.pdf>
- Consejo Nacional de Coordinación de las Políticas Sociales (2021). *Reporte de Monitoreo de las Pensión Universal para el Adulto Mayor (PUAM). 4º trimestre 2021*.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/reporte_de_monitoreo_puam_4o_trimestre_2021.pdf
- Corso, E. (2021). Dolarización financiera en Argentina: un análisis histórico de una restricción vigente. *Ensayos Económicos*, (77), pp. 72-101.
https://bcra.ojs.theke.io/ensayos_economicos_bcra/article/view/123
- Corso, E. A. y Sangiácomo, M. (2023). *Financial de-dollarization in Argentina: When the wind always blows from the East* (No. 106). Economic Research Working Papers.
- Coussirat, P. A. (2018). *Análisis tributario de las actividades venta y servicio* [Trabajo Integrador Final. Especialización en Tributación, Universidad Nacional de La Plata].
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/83838/Documento_completo.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cramér, H. (1946). *Métodos matemáticos de estadística* (Vol. 26). Prensa de la Universidad de Princeton.
<https://books.google.es/books?id=jV2YDwAAQBAJ&lpg=PA3&ots=OZrVA9NnAk&dq>

=Cram%20(1946).%20Mathematical%20methods%20of%20statistics.%20Princeton%20University%20Press.&hl=es&pg=PA3#v=onepage&q&f=false

Czerniawski, W. A. (2019). *Envejecimiento poblacional argentino y su relación con el desarrollo y la estructura financiera: 1960-2016*. [Trabajo Final de Posgrado. Universidad de Buenos Aires].

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1539_CzerniawskiWA.pdf

de Andrés Mosquera, A. (2017). Los determinantes a largo plazo y su contribución a la tasa de ahorro de los hogares españoles en el período 1985–2016. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 24 ,292-339.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2331/233154079012>

de Jesús Villar Hernández, B., Alba, M. G. J. y Carrera, E. J. S. (2023). El ahorro de los hogares mexicanos antes y durante la pandemia de la Covid-19. *Investigación Económica*, 82(323), 132–152. <https://www.jstor.org/stable/48708349>

de los Ríos Sastre, S., Lazcano Benito, L. I. y de Benito Lobo, L. (2019). Sesgos conductuales y su influencia en el ahorro a largo plazo en España. *Economía Industrial*, 3(413), 115-124. <http://hdl.handle.net/11531/34857>

Delgadillo López, E. (2017). El neuromarketing como herramienta para el estudio del consumidor. *Revista de Producción Académica y Gestión Educativa*, 4(8).

<https://pag.org.mx/index.php/PAG/article/viewFile/717/992>

Delgado Gómez, P. D. (2022). *Evolución del ahorro de los hogares en Colombia antes y después de la pandemia* [Tesis para obtener el título de Máster Universitario en Comunicación y Visualización de Datos. Universidad Internacional de La Rioja. Facultad de Empresa y Comunicación].

<https://reunir.unir.net/handle/123456789/13802>

Depetris, C. (2021). *Análisis de Indicadores para el Monitoreo de Carteras de Inversión de Aseguradoras de Retiro en Argentina*. [Master's thesis, Univesidad Nacional de

- Rosario]. <https://rehip.unr.edu.ar/server/api/core/bitstreams/c4e77f70-2240-4d8e-9e23-c32914aac615/content>
- Etala, J. J. (1966). *Derecho de la Seguridad Social*. Ediar.
<https://aulavirtual4.unl.edu.ar/mod/resource/view.php?id=563>
- Fair, H. (2019). Economía política y pugnas por la hegemonía. Disputas en torno al núcleo nodal de la hegemonía neoliberal y los proyectos de devaluación y dolarización durante la crisis del 2001. *Sociohistórica*, (43).
<https://doi.org/10.24215/18521606e075>
- Fernández, M. L. R. (2020). Protección social para los trabajadores de la economía de plataforma: propuestas para aliviar su vulnerabilidad. *Revista General de Derecho del Trabajo y Seguridad Social*, 57.
- Figueroa Rivera, D. (2018). *Factores que inciden en la planificación financiera: determinantes para la toma de decisión del retiro en Puerto Rico* [Tesis para la Obtención del Grado de Doctor en Administración de Empresas con Especialidad en Gerencia, Universidad del Turabo].
<https://search.proquest.com/openview/0671991af5070948419baf6a7d15cad3/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Fishbein, M. y Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading: MA.
- Friedman, M. (1957). The Permanent Income Hypothesis. *A Theory of the Consumption Function* (pp. 20-37). Princeton University Press. <http://www.nber.org/chapters/c4405>
- Frisancho, V. (2016). El ahorro empieza por casa. En Cavallo, E. y Serebrisky T. (Eds), *Desarrollo En Las Américas. Ahorrar para Desarrollarse: Cómo América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor* (pp. 239-268). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17492/ahorrar-para-desarrollarse-como-america-latina-y-el-caribe-puede-ahorrar-mas-y>
- Fuente, L. (2023). *El Impuesto a las Ganancias sobre los haberes jubilatorios: análisis del fallo "García"*. [Trabajo Final de Maestría en Tributación. Universidad de Buenos

Aires. Facultad de Ciencias Económicas].

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/tpos/document/1502-2587_FuenteL

Fundación Mapfre. (22 de abril de 2024). *Diccionario de seguros*.

<https://www.fundacionmapfre.org/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/>

García Bianchi, A., Santillan Leiba, R. y Sotomayor Valenzuela, N. (2020). *Determinantes del Ahorro Voluntario en el Perú: Evidencia de una Encuesta de Demanda* [Documentos de Trabajo DT/01/2020. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones].

https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/2020/es_DT%20Determinantes%20del%20Ahorro%20Voluntario%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf

García López, E. (2016). Incentivo fiscal, el mejor estímulo para el ahorro. *Inversión: el semanario líder de bolsa, economía y gestión de patrimonios*, (1035), 58-59.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5889560>

García Riera, J. (2016). *Aplicación de la psicología a la empresa aseguradora* [Tesis del Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras. Universidad de Barcelona]. <http://hdl.handle.net/2445/140421>

Glasbauer, F. (2023). *Principales crisis argentinas a partir del año 2001 y las consecuencias sobre el precio de la deuda soberana*. [Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. <https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/12056>

González Morales, A. (2018). *Medición de la eficacia de las imágenes en la comunicación: estudio de las ondas cerebrales y medidores psicofisiológicos periféricos* [Tesis Doctoral Inédita. Departamento de Comunicación Audiovisual, Publicidad y Literatura. Universidad de Sevilla]. <https://idus.us.es/handle/11441/77645>

Green, F. (1991). Institutional and Other Unconventional Therories of Saving. *Journal of Economic Issues*, 93 - 13.

Herl, D. (2015). *Determinantes del ahorro voluntario en Chile. Acercamiento empírico* [Tesis para optar al grado de Magíster en finanzas. Universidad de Chile].

<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/144011/Herl%20Carrero%20Daniel.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=La%20teor%C4%B1a%20de%20ahorro%20precautorio,frente%20a%20riesgos%20no%20diversificables.>

Hernández, G. H., García, M. D. C. G., & Casis, A. E. (2023). Ahorro voluntario para el retiro: su beneficio fiscal. *Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales*, (18). <https://doi.org/10.25009/hccs.v0i18.61>

Hernández-Chuliá, S. (2020). Talcott Parsons y los economistas keynesianos sobre los conceptos de agente individual, organizaciones e instituciones. *Sociedad y Economía*, (39). <http://dx.doi.org/10.25100/sye.v0i39.8565>

Hoyo, C., Tuesta, D. y Llanes, M. C. (2014). *Ahorro Voluntario a Largo Plazo en Colombia*. Observatorio Económico Inclusión Financiera Julio 2014. BBVA. Research. https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/07/140714_Observatorio_Inclusion_Financiera.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC] (2023a). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Educación*. https://censo.gob.ar/wp-content/uploads/2023/12/censo2022_educacion.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC] (2023b). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Indicadores demográficos*. https://censo.gob.ar/wp-content/uploads/2023/11/censo2022_indicadores_demograficos-1.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC] (2023c). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Salud y previsión social*. https://censo.gob.ar/wp-content/uploads/2023/11/CNPHV2022_RD_Salud-y-prevision.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC] (2024a). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Características económicas*. https://censo.gob.ar/wp-content/uploads/2024/02/censo2022_caracteristicas_economicas.pdf

- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC] (2024b). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos. Fecundidad. Edición ampliada*.
https://censo.gob.ar/wp-content/uploads/2024/05/censo2022_fecundidad.pdf
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Klaric J. (2019). *Véndele a la mente, no a la gente*. (3ª. Ed.). Paidós.
- Lacha, P. A. (2017). *Tratamiento impositivo de la actividad aseguradora en la Argentina* [Tesis para Especialista en Tributación, Universidad Nacional de La Plata].
<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/61202>
- Larraín, G., Ballesteros, S. y García S. (2017). *Longevidad y Pensiones: una Propuesta de Seguro para la Cuarta Edad* [Documento de trabajo SDT N°441 de la Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile] URI:
<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/143324>
- Leal Fernández, G. (2013). Condiciones para el retiro y el desafío de la longevidad en México. *Estudios Políticos*, (31), 107-128. [https://doi.org/10.1016/S0185-1616\(14\)70573-6](https://doi.org/10.1016/S0185-1616(14)70573-6)
- Leitch, D., Sanchez, R., & Villena, M. (2020). Sistemas de pensiones en el mundo: Lecciones para Chile. *Puntos de Referencia*, 556.
https://static.cepchile.cl/uploads/cepchile/2022/09/pder556_dleitch_rsanchez_mvillena.pdf
- Leland, H.E. (1968). Saving and uncertainty: The precautionary demand for saving. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(3), 465–473. <https://doi.org/10.2307/1879518>
- Libman, E., Ianni, J. M. y Zack, G. (2023). *Argentina bimonetaria: cómo salvar al peso sin morir en el intento*. <https://repositorio.cedes.org/handle/123456789/4745>
- Lopera Rueda, M., Gonzalez Puerta, V., & Agudelo Moncada, L. (2022). *Hábitos de consumo en la generación Millennials de la ciudad de Medellín en tiempo post pandemia 2022*. <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/2680>

- López, F. y Rosas, G. (2021). Desconfianza: El punto ciego de la discusión previsional. *Observatorio Económico*, (160), 2-5. <https://doi.org/10.11565/oe.vi160.428>
- Machicado, C. G. (2022). *Promoción del ahorro y ahorro previsional voluntario: Revisión de la literatura*. Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/296888/1/1810543460.pdf>
- MacLean, P. D. (1952). Some psychiatric implications of physiological studies on frontotemporal portion of limbic system (visceral brain). *Electroencephalography and clinical neurophysiology*, 4(4), 407-418.
- Manes, F. y Niro, M. (2016). *Usar el cerebro. Conocer nuestra mente para vivir mejor*. (22ª. Ed.). Planeta.
- Manes, F. y Niro, M. (2018). *El cerebro del futuro*. (1ª. Ed.). Planeta.
- Manzano, F. A. y Russo, G. N. (2019). La población longeva en los países de América Latina. *Cardinals*, (12), 158–187. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/cardi/article/view/24942>
- Maslow, A. H. (1954). The instinctoid nature of basic needs. *Journal of personality*.
- Mastragostino, S. (2016). *Desarrollo del mercado de seguros de vida y retiro individual en Argentina* [Tesis de Maestría, Universidad Torcuato Di Tella]. <http://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/2411>
- Mesa-Lago, C. (2022). *Pensiones de capitalización individual en América Latina: efectos, reformas, impacto del COVID-19 y propuestas de política*. Políticas Sociales N°242. CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/48004>
- Mercer CFA Institute (2023) *Global Pension Index 2023*. <https://www.mercer.com/es-mx/insights/investments/market-outlook-and-trends/mercercfa-global-pension-index/#download>
- Meza Marroquin, B. J., Portal Boza, M., & Feitó Madrigal, D. (2023). El ahorro para el retiro en México. Un análisis generacional y de género. *Región y sociedad*, 35. <https://doi.org/10.22198/rys2023/35/1715>

Ministerio de economía y finanzas. (19 de noviembre de 2023). *Glosario*.

<https://www.mef.gob.pe/es/glosario-rp>

Modigliani, F. y Brumberg, R. (1954). *Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data in Kenneth K. Kurihara. Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, N.J., pp 388–436.

Moreno, M., & Dueñas, F. (2023). Ingresos suficientes y seguros para el retiro. *Revista Fasecolda*, (191), 34–40. Recuperado a partir de <https://revista.fasecolda.com/index.php/revfasecolda/article/view/929>

Nicholls, J. G. (1989). *The competitive ethos and democratic education*. Cambridge, MA, US: Harvard University Press.

Nigro, A. (2018). *Oportunidades y desafíos de las organizaciones ante el auge de la comunicación digital y la crisis de confianza en las corporaciones*. [Tesis de Maestría en Marketing y Comunicación. Universidad de San Andrés]. <http://hdl.handle.net/10908/15946>

Observatorio de Psicología Social Aplicada [OPSA] (2024). *Termómetro Psicosocial y Económico N° 1 Junio 2024*. Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires. <https://www.psi.uba.ar/opsa/documentos/informes/Term%C3%B3metro%20Psicosocial%20y%20Econ%C3%B3mico.pdf>

Olivera, F. (6 de mayo de 2024). Cuánto hay que ahorrar hoy para tener en el futuro un ingreso que complemente la jubilación. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/economia/jubilacion-inexistente-cuanto-hay-que-ahorrar-hoy-para-tener-en-el-futuro-un-ingreso-digno-nid06052024/>

Penna, R. B. (2010). *Evolución del mercado de seguros de vida en Argentina* [Tesis para la obtención de la Maestría en Dirección de Empresas, Universidad Nacional de La Plata]. <https://doi.org/10.35537/10915/29353>

Penna, R. B. (9 y 10 de diciembre 2020). *Decisiones de Ahorro: Teorías Clásicas y Conductuales en Latinoamérica*. Encuentro Internacional de Investigadores en

Administración 2020: Los desafíos de las nuevas economías para la investigación en administración [Universidad Externado de Colombia y Universidad del Valle, Bogotá, Colombia].

<https://administracion.uexternado.edu.co/encuentroInvestigacion/archivos/memorias/Memorias%20Encuentro%202020.pdf>

Penna, R. B. (23 y 24 de noviembre 2021). *Las Neurociencias y las Decisiones de Compra en Latinoamérica*. Encuentro Internacional de Investigadores en Administración 2020: La investigación en administración y los desafíos de la reactivación económica [Universidad Externado de Colombia y Universidad del Valle, Bogotá, Colombia].

https://uexternadoedu-my.sharepoint.com/personal/lina_arias_uexternado_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Flina%5Farias%5Fuexternado%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FAdmonEmpresas%2FEncuentro%20Investigadores%2F2021%2FMemorias%2FConsolidado%20Memorias%202021%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Flina%5Farias%5Fuexternado%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FAdmonEmpresas%2FEncuentro%20Investigadores%2F2021%2FMemorias&ga=1

Penna, R. B. y Pérez Sisa, F. G. (2021). Gestión estratégica del riesgo y su importancia en las buenas prácticas empresariales. *Revista Eruditus - Ciencias de la Administración y Economía - Universidad Israel - Quito / Ecuador*, 1(3), 9-24.

<https://doi.org/10.35290/re.v2n1.2021.383>

Peralta Casas, L. R. (2023). *Retiros de fondos previsionales: ¿originados por pandemia?* [Trabajo académico para optar por el título de Segunda Especialidad en Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Pontificia Universidad Católica del Perú].

<http://hdl.handle.net/20.500.12404/27306>

Pereyra, E. J., Santillán Pizarro, M. M., Molinatti, F., & Acosta, L. D. (2023). Efectos asimétricos de la pandemia por Covid-19 en la calidad de vida de los hogares. El caso de la ciudad de Córdoba, Argentina. *Población y sociedad*, 30(1), 120-154.

- Pérez Sisa, F. G., Penna, R. B. y Morales López, D. A. (2021). El sistema financiero y su incidencia en el clima organizacional de las empresas públicas y privadas del Ecuador. *Revista Eruditus - Ciencias de la Administración y Economía - Universidad Israel - Quito / Ecuador*, 2(3), 77-93. <https://doi.org/10.35290/re.v2n3.2021.460>
- Poblete Miranda, H. (2019). Enfoque en el Retiro: Argentina. *Serie de Jubilaciones de América Latina - LIMRA LOMA Secure Retirement Institute*. 14-20.
<https://www.soa.org/globalassets/assets/files/resources/research-report/2020/spotlight-retirement-argentina-spanish.pdf>
- Pons, G. F. (2023). *El Plan Nacional de Educación Financiera en Argentina y los efectos de la inflación durante el periodo 2016-2021*. [Tesis de Posgrado de Especialización en Finanzas. Universidad Nacional de Rosario].
<https://rehip.unr.edu.ar/server/api/core/bitstreams/f5dd354f-a33b-47ba-b6ef-a2a88dd61be1/content>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (4 de marzo de 2024). *Comunicado sobre el Observatorio del Mercado Argentino de Insurtech y Seguros Inclusivos*.
<https://www.undp.org/es/argentina/comunicados-de-prensa/comunicado-sobre-el-observatorio-del-mercado-argentino-de-insurtech-y-seguros-inclusivos#:~:text=y%20Seguros%20Inclusivos-,Comunicado%20sobre%20el%20Observatorio%20del%20Mercado%20Argentino%20de%20Insurtech%20y,a%20nivel%20empresarial%20como%20familiar.>
- Ramírez-Elias, G. (2022). Educación financiera en niños de educación primaria: Financial education in primary school children. *Anuario Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 13, 401-413.
<https://anuarioeco.uo.edu.cu/index.php/aeco/article/view/5304>
- Reeve, J., Raven, A. M. L. y i Besora, M. V. (2010). Motivación y emoción.
- Renvoisé P. y Morin C. (2010). *Neuromarketing. El Nervio de la venta*. Editorial UOC.
https://issuu.com/eduardovinicio/docs/neuromarketing__el_nervio_de_la_ven

- Resolución N°19.106 de 1987. Superintendencia de Seguros de la Nación [SSN]. Por la cual se Instrumenta el denominado "Seguro de Retiro". 24 de marzo de 1987.
<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-19106-1987-138958/texto>
- Ribeiro, L. (2007). *El poder de la complejidad*. Urano.
- Rivera, G. R. A. (2023). *Evaluación de las prácticas de ahorro como beneficio a las finanzas personales* [Tesis para tener el grado de Maestra en Administración con línea terminal en Finanzas, Universidad Autónoma de Querétaro]. <https://ri-ng.uaq.mx/handle/123456789/8962>
- Robino, A. D. (2021). *Hacia una nueva reforma del sistema previsional argentino*. [Tesis para acceder al título de posgrado de Especialista en Seguridad Social. Universidad Nacional de La Plata]. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/133258>
- Rodríguez-Pardo del Castillo, José M. (2019). La deriva de la longevidad. *Revista vasca de economía*, (96), 30-51. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7172061>
- Rofman, R. & Apella, I. (2016). La protección social en Argentina en un contexto de transición demográfica. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*, 43(78), 89-120.
<https://doi.org/10.21678/apuntes.78.836>
- Rofman, R., & Apella, I. (2021). *Cuando tengamos sesenta y cuatro: Oportunidades y desafíos para la política pública en un contexto de envejecimiento poblacional en América Latina y el Caribe*. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/66668042-1af4-507a-ae3c-5353b678ceb6/content>
- Rojas Castillo, J. M. (2020). *Impacto económico y beneficios fiscales del régimen de incorporación fiscal de personas físicas* [Tesina para obtener la Especialidad en Impuestos, Escuela Superior de Comercio y Administración. Instituto Politécnico Nacional]. <http://tesis.ipn.mx/handle/123456789/27790>

- Rosso, C. (30 de mayo de 2024). Inflación, seguro y unidad de valor actualizable. *Ámbito*.
<https://www.ambito.com/opiniones/inflacion-seguro-y-unidad-valor-actualizable-n6007164>
- Salamanca Reyes, G. Y. (2020). *Plan de jubilación complementaria al Sistema Integrado Previsional Argentino*. [Trabajo Final de Posgrado. Universidad de Buenos Aires].
http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1609_SalamancaReyesGY.pdf
- Salvatierra, J. M. (2017). *La banca y los mercados de valores en su evolución globalizadora* [Trabajo final de la materia Globalización, Doctorado en Ciencias de la Administración, Facultad de Ciencias Económicas (UNLP)].
<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/71932>
- Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2024). *Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPTE). Julio 2024*.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ripte_julio_2024-mdch.pdf
- Serebrisky, T., Margot, D. y Suárez-Alemán A. (2016). Más y mejores ahorros para la inversión productiva. En Cavallo, E. y Serebrisky T. (Eds), *Desarrollo En Las Américas. Ahorrar para Desarrollarse: Cómo América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor* (pp. 81-118). Banco Interamericano de Desarrollo.
<https://publications.iadb.org/es/publicacion/17492/ahorrar-para-desarrollarse-como-america-latina-y-el-caribe-puede-ahorrar-mas-y>
- Serrano, C. C., & Perondi, A. C. (2022). Presupuestos y legislación con perspectiva de género: educación 0 a 3, permisos por nacimiento, jornadas y condiciones laborales. *Papers. Revista de Sociología*, 107(3), e3064-e3064. <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2021/11/09-L%C3%B3pez-Rodr%C3%ADguez-2021.pdf>
- Servicio de Estudios de MAPFRE (2023), *El mercado asegurador latinoamericano en 2022*, Madrid, Fundación MAPFRE.
<https://documentacion.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/media/group/121616.do>

- Shiffman, L., & Kanuk, L. (2001). *The Consumer's Decision-Making Process: Consumer Behaviour*.
- Sierra Lara, Y., Alonzo Villacis, M. A., & Cajas Beltrán, M. A. (2024). Cooperativas de Ahorro y Crédito e inclusión financiera. *Cooperativismo Y Desarrollo*, 12(1), e674.
Recuperado a partir de <https://coodes.upr.edu.cu/index.php/coodes/article/view/674>
- Sierra Malagón, D. M. (2018). *Mercadeo social programa BEPS: cultura del ahorro para la vejez para trabajadores con ingresos inferiores a 1 (un) S.M.M.L.V.* [Proyecto de desarrollo social comunitario para optar al título de Especialista en Gerencia Estratégica de Mercadeo. Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD].
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/18782>
- Solano, J. A. y Banderas Benítez, V. E. (2019). La hipótesis del ingreso permanente y la función de consumo de Ecuador. Evidencia para el periodo 2000 – 2018. *INNOVA Research Journal*, 4(3.2) pp. 1- 14.
<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2.2019.1138>
- Solari, G. (2014). *Aspectos demográficos en el equilibrio actuarial y sostenibilidad del sistema previsional argentino* [Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas].
http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1238_SolariG.pdf
- Sosa Z., Gunnarsson J. & González Rodríguez Villamil C.E. (2022). *El futuro del envejecimiento: opciones de política pública*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. <https://hdl.handle.net/11362/48556>
- Subsecretaría de Seguridad Social [SSS] (2024). *Boletín Estadístico de la Seguridad Social [BESS]*. Información proporcionada por la Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP] y la Administración Nacional de la Seguridad Social [ANSES].
<https://www.argentina.gob.ar/trabajo/seguridadsocial/bess>
- Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2020). *Determinantes del Ahorro Voluntario en el Perú: Evidencia de una Encuesta de Demanda*.

- https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/2020/es_DT%20Determinantes%20del%20Ahorro%20Voluntario%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf
- Superintendencia de Seguros de la Nación [SSN] (5 de marzo de 2023). *Glosario*.
<https://www.argentina.gob.ar/superintendencia-de-seguros/conciencia-aseguradora/glosario-ssn>
- Superintendencia de Seguros de la Nación [SSN] (2024a). *Boletín Estadístico Nro. 151 al 30 de junio de 2024*. <https://www.argentina.gob.ar/superintendencia-de-seguros/estadisticas/boletin-estadistico-produccion-trimestral>
- Superintendencia de Seguros de la Nación [SSN] (2024b). *Distribución Geográfica de la Producción. Ejercicio Económico 2023*.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ssn_2023_dist_geografica_anexo.pdf
- Superintendencia de Seguros de la Nación [SSN] (2024c). *Información Estadística de Seguros de Retiro al 31 de diciembre de 2023*.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ssn_2023diciembre_reserva_matematica.pdf
- Superintendencia de Seguros de la Nación [SSN] (2024d). *Informe sobre Canales de Venta de las Entidades Aseguradoras - Ejercicio Económico 2022 - 2023*.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ssn_2023_canales_venta.pdf
- Tanzi, H. N. (2024). *Inflación y riesgo en las decisiones de inversión de los hogares*. [Tesis de Maestría en Economía. Universidad de San Andrés].
<http://hdl.handle.net/10908/23788>
- Tchabrossian, D. A. (2021). *Las brechas de género en el mercado asegurador: una mirada desde las políticas públicas en Argentina* [Tesis de Maestría en Administración y Políticas Públicas, Universidad de San Andrés]. <http://hdl.handle.net/10908/19076>
- Thaler, R. H. (1994). *Quasi rational economics*. Russell Sage Foundation.
- Tilly, C. (2010). *Confianza y gobierno*. Amorrortu.

- Torres Cavallo, J. A. y Sánchez, M. L. (2017). El productor asesor de seguros. Tratamiento en la jurisprudencia mendocina y su perspectiva a la luz del Código Civil y Comercial. *Thomson Reuters - La Ley Online*, 1-2.
- Torres Rojas, Y. (2017). *Determinantes del ahorro voluntario de hogares: Caso empírico de Chile* [Tesis para optar al grado de Magíster en Finanzas, Facultad de Economía y Negocios. Universidad de Chile] URI: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/145722>
- Townshend B., B. E. (2022). Toma de decisiones con respecto del ahorro y al consumo frente a la pandemia en Panamá. Un caso de los estudiantes de la universidad de Panamá. *Latitude*, 2(16), 127–147. <https://doi.org/10.55946/latitude.v2i16.200>
- Tuesta, D. (20 de mayo de 2016) El Reto de Incentivar el Ahorro Voluntario. XIV Seminario Internacional FIAP, Ciudad de Panamá, Panamá.
<https://www.oissobservatoriovejz.com/publicacion/el-reto-de-incentivar-el-ahorro-voluntario/>
- Venegas Gandolfo, L. A. (2018). *Relación de la publicidad animada y las fases del neuromarketing a través de la campaña "Todo va a estar bien" de Rímac Seguros en los alumnos de la Facultad de Comunicaciones de UCAL (Lima, 2017)*. Tesis para optar el grado académico de Maestro en Publicidad. Universidad de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias de la Comunicación, Turismo y Psicología]. <http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/usmp/3525>
- Vera, J. et al. (2023). *Condiciones materiales de vida de los hogares y la población (2004-2023): evidencias de una pobreza monetaria estructural* [en línea]. Observatorio de la Deuda Social Argentina. 2023. Disponible en:
<https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/1777>
- Vera López, J. I. (2019). Retos y perspectivas de los programas de educación previsional en América Latina. Regiones, desplazamientos y geopolítica. Agenda pública para el desarrollo territorial (Vol. III, pp. 244-256). Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C. (Ed.). <http://ru.iiec.unam.mx/id/eprint/4755>

- Villa, P. S. (2023). *La previsión y seguridad social de los trabajadores profesionales independientes, y su afiliación y aportación obligatoria*. Suplemento de Seguridad Social-elDial. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/150927>
- Waldo, A. S. (2010). *Los productores de seguros y su representación de las compañías de seguros*. Recuperado de: http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacc100085-sobrino-productores_seguros_su_representacion.htm.
- Winkler Sotomayor, N., Correa González, P., Lira Domínguez, F. y Cruz Doggenweiler, R. (2020). Ahorro Previsional Voluntario en Chile: Evidencia y propuestas para su masificación. *Estudios Públicos*, (157), 95-127.
<http://209.88.205.48/index.php/cep/article/download/5/3>
- Yalangozian, G. (7 de agosto de 2024). Proponen que la educación financiera sea parte de la currícula escolar. *Portal MDZ*.
<https://www.mdzol.com/sociedad/2024/8/7/proponen-que-la-educacion-financiera-sea-parte-de-la-curricula-escolar-449131.html>
- Yetano, A. y Castillejos, B. I. (2019). Auditorías de desempeño en América Latina: ¿Mejoran la confianza en los gobiernos? *Gestión y Política Pública*, 28(2), 407-440.
<http://dx.doi.org/10.29265/gypp.v28i2.625>
- Zaroso Altemir, O. (2020). *Riesgo de Longevidad y Reaseguro* [Trabajo Final del Master de Ciencias Actuariales y Financieras, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona]. <http://hdl.handle.net/2445/148958>

Anexos

Anexo 2.1

Encuesta: Los asegurables (mercado objetivo del PAS) y los seguros de retiro

Completarla lleva en promedio no más de 5 minutos.

Tu opinión ayuda al conocimiento colectivo, por favor responde según tu mejor saber y entender completándolo en una única oportunidad.

Esta encuesta es de uso académico y con fines interpretativos.

Está dirigida exclusivamente a quienes se desempeñan asesorando y vendiendo seguros (PAS).

Las imágenes son meramente ilustrativas y no pretenden influir, sesgar o discriminar de manera alguna.

*Obligatorio

Sección 1

Las primeras preguntas son para conocer tu perfil

La encuesta es anónima, no se pedirán datos de identificación personal y se le dará un tratamiento confidencial a los encuestados.

1. ¿Cuál es tu sexo? *

- Hombre
- Mujer
- Otros:

2. ¿Cuál es el año de tu nacimiento? *

- Entre el año 1921 y 2003

3. ¿En qué provincia (Jurisdicción) vivís actualmente? *

- Elegir provincia o CABA

4. ¿En qué porcentaje realizas tu actividad comercial en zonas urbanas de más de 150.000 habitantes? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

5. ¿Qué antigüedad tenés en la profesión asesorando y vendiendo seguros? *

- Entre 0 y 2 años
- Entre 3 y 5 años
- Entre 6 y 9 años
- Entre 10 y 19 años
- 20 y más años

6. ¿Qué porcentaje de tus ventas (cantidad de operaciones) del último año corresponden a seguros de retiro o con componente de ahorro? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

7. ¿Qué nivel máximo de estudios formales tenés? (Completos o incompletos) *

- Secundario
- Terciario
- Universitario
- Posgrado o superior

Sección 2

Características de los asegurables de seguros de retiro

Según tu opinión, ¿Cuáles son las características que favorecen la contratación de los seguros de retiro?

8. Selecciona el rango de edad que crees que se encuentra más predispuesto a la contratación de seguros de retiro. *

- Hasta los 24 años
- De 25 a 29 años
- De 30 a 34 años
- De 35 a 39 años
- De 40 a 44 años
- De 45 a 49 años
- De 50 a 54 años
- De 55 a 59 años
- De 60 a 64 años

9. ¿Existe un género que sea más propenso a la contratación de un seguro de retiro? *

- Sí, preponderantemente el femenino
- Sí, levemente el femenino
- Sí, levemente el masculino
- Sí, preponderantemente el masculino
- No, es indistinto el género
- Otros:

10. Señala la o las composiciones familiares que favorezcan la contratación de un seguro de retiro. *

- Individuos solos
- Individuos en pareja (sin hijos)
- Individuos en pareja con hijos/as que dependen de ellos
- Individuos solos/as con hijos/as que dependen de ellos
- Individuos con padres/madres u otros familiares que dependen de ellos

- Otros:

11. ¿Cuáles son los niveles socioeconómicos de quienes tienden a contratar un seguro de retiro? – Se exponen valores de referencia. *

- Nivel Bajo - D2/E (Presupuesto mensual familiar menor a USD 574)
- Nivel Bajo Superior - D1 (Presupuesto mensual familiar entre USD 574 y USD 802)
- Nivel Medio Bajo - C3 (Presupuesto mensual familiar entre USD 802 y USD 1.600)
- Nivel Medio - C2 (Presupuesto mensual familiar entre USD 1.600 y USD 4.666)
- Nivel Alto - ABC1 (Presupuesto mensual familiar igual o superior a USD 4.666)

12. ¿Qué tipos de fuentes de ingresos por su actividad laboral favorecen la contratación de un seguro de retiro? *

- Cuentapropista (economía formal o informal)
- Comerciante (sin empleados)
- Profesional independiente
- Empleado en relación de dependencia
- Empresario / Empleador
- Otros:

13. ¿Qué nivel de estudios formales (Completos o incompletos) crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? *

- Primario
- Secundario
- Terciario
- Universitario
- Posgrado o superior

14. ¿Qué grado de conocimiento financiero crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? *

- Ninguno, generalmente no tienen conocimiento financiero
- Básico (por ejemplo: comprender la relación entre rendimientos y riesgos)
- Moderado (por ejemplo: conocer el concepto de "interés compuesto")
- Superior (por ejemplo: tener estudios sobre contabilidad, finanzas o inversiones)

15. ¿Qué grado de conocimiento previsional crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? *

- Ninguno, generalmente no tienen capacitación previsional
- Básico (por ejemplo: comprender los requisitos de años de aportes y edades para jubilarse)
- Moderado (por ejemplo: conocer el concepto de "brecha previsional")
- Superior (por ejemplo: poder calcular y estimar el ingreso base jubilatorio)

16. ¿Cuál piensas que es la posición frente al riesgo de los asegurables en retiro? *

- Muy adversos al riesgo
- Adversos al riesgo
- Indiferentes al riesgo (neutrales)
- Propensos al riesgo
- Muy propensos al riesgo

17. ¿Querés agregar otra/s característica/s de los asegurables de un seguro de retiro que creas relevantes? (Opcional).

- Respuesta libre

Sección 3

La confianza y el seguro de retiro

Según tu opinión, ¿Cuánto incide la confianza en la comercialización de los seguros de retiro?

18. Señala el o los factores de mayor importancia que tiene cada factor macroeconómico en la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro. *

- Situación económica mundial y regional
- Estabilidad económica nacional
- Perspectivas inflacionarias
- Moneda de contrato "fuerte" (por ejemplo, el dólar)
- Estabilidad jurídica e institucional
- Otros:

19. ¿En qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que inciden los efectos de la crisis de 2001 (pesificación, corralito y devaluación) en contratación de un seguro de retiro? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

20. Señala el o los factores de mayor importancia del seguro para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro. *

- Control de la Superintendencia de Seguros de la Nación
- Institucionalidad de la actividad que garantice el pago futuro
- Tranquilidad de poder acceder a su fondo (Rescates)
- Reconocimiento de la aseguradora
- Intervención de un asesor profesional (PAS)
- Comprensión de las características del producto (Seguro de retiro)
- Otros:

21. ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen la existencia de los seguros de retiro? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

22. Señala el o los factores de mayor importancia de la familiaridad para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro. *

- Ser referido o recomendado por un conocido
- Que alguien de su entorno tenga Seguro de Retiro
- Tener / haber tenido Seguro de Retiro o de Vida
- Tener otros seguros en la misma aseguradora
- Relación previa con el asesor de seguros (PAS)
- Conocimiento previo en internet / redes del PAS / Aseguradora
- Tener / haber tenido ahorros (Por ejemplo, un plazo fijo bancario)
- Otros:

23. ¿Qué factores piensas que afectan fundamentalmente la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro? *

- Factores macroeconómicos (Economía, moneda, estabilidad, etc.)
- Factores propios del seguro (Aseguradora, PAS, Producto, etc.)
- Factores de familiaridad con el seguro (Referidos, conocimiento, etc.)
- Otros:

Sección 4

Los incentivos y el seguro de retiro

Según tu opinión, ¿Cómo impactan los incentivos en la comercialización de los seguros de retiro?

24. Señala cuál o cuáles de los siguientes estímulos tienen mayor importancia en la contratación de un seguro de retiro. *

- Deducción fiscal
- Alta rentabilidad / alta tasa de interés
- Contratación simple y económicamente accesible
- Bajas barreras de salida (Posibilidad de rescates)
- Diferenciarse al pertenecer al grupo de personas "que ahorra"
- Posibilidad de visualizar la evolución de su fondo
- No perder poder adquisitivo contra la inflación
- Otros:

25. ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen las posibilidades de deducción fiscal? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

26. Señala el o los motivo/s (o aspiraciones) de ahorro tiene/n mayor importancia en la contratación de un seguro de retiro. *

- Complementar su jubilación
- Ahorrar para un fin específico
- Tener ahorros para afrontar imprevistos
- Lograr una mayor disciplina y constancia en el ahorro
- Dejar una herencia
- No depender de ayuda de otros
- Motivos altruistas (donación)
- Otros:

27. ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que están dispuestos a sacrificar consumo presente en función de un mayor bienestar futuro? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

28. Señala el o los elementos más importantes para determinar el monto a aportar (prima de ahorro) en el seguro de retiro. *

- Monto de ingresos actuales
- Monto de ingresos futuros previstos
- Monto según objetivo a acumular
- Necesidades previsionales previstas
- Necesidades previsionales imprevistas
- Otros:

29. ¿Qué tipos de incentivos piensas que influyen mayormente en la contratación de un seguro de retiro? *

- Estímulos del producto (Deducción, rentabilidad, etc.)
- Motivos de ahorro (Previsionales, hereditarios, necesidades, etc.)
- Posibilidad monetaria de ahorro (Conforme a ingresos, necesidades futuras, etc.)
- Otros:

Sección 5

El riesgo previsional y el seguro de retiro

Según tu opinión, ¿Cómo incide la percepción del riesgo previsional en la comercialización de los seguros de retiro?

30. ¿Qué porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro crees que conocen que en la Argentina 6 de cada 10 jubilados cobran la jubilación mínima? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

31. ¿Qué porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro crees que conocen aproximadamente su brecha previsional (Diferencia entre sus ingresos laborales y sus ingresos en la etapa pasiva / jubilatoria)? *

- De 0% al 25%
- De 26% al 50%
- De 51% al 75%
- De 76% al 100%

32. ¿A qué edad piensas que los asegurables se dan cuenta de que necesitan un complemento para su jubilación? *

- De 18 a 29 años
- De 30 a 39 años
- De 40 a 49 años
- De 50 a 59 años
- De 60 años o más

33. Para los asegurables de retiro, la esperanza de vida es... *

- Un dato en el que no se ha puesto a pensar
- Similar a la edad hasta la que vivieron sus padres y abuelos
- De aproximadamente 77 años (Promedio actual en Argentina)
- Un dato que se mantendrá sin variaciones significativas en los próximos 20 años
- En aumento conforme avanza la ciencia

- Otros:

34. Para los asegurables de un seguro de retiro el aumento en la expectativa de vida es... *

- Un concepto que no conoce
- Algo que no va a ocurrir (Al menos en Argentina)
- Una muy buena noticia para la humanidad
- Un problema económico para los gobiernos (Estados)
- Un problema para las finanzas personales futuras
- Algo que percibe al tener que ayudar a familiares mayores
- Algo que perjudica la relación entre trabajadores activos y pasivos
- Otros:

35. ¿Cuál piensas que es el factor preponderante en la percepción del riesgo previsional para los asegurables de un seguro de retiro? *

- La preocupación por los ingresos
- La conciencia de las necesidades previsionales
- La prolongación del aumento de la expectativa de vida
- Otros:

Sección 6

El proceso de compra del seguro de retiro

Según tu opinión, ¿cómo es la decisión al contratar un seguro de retiro?

36. ¿Cuáles piensas que son los factores preponderantes en la decisión de contratación de un seguro de retiro? *

- Los relacionados a la confianza (Macroeconómicos, familiaridad y del seguro)
- Los relacionados con los incentivos (Deducción fiscal, alta rentabilidad, etc.)
- Los relacionados al riesgo previsional (Necesidades previsionales, ingresos insuficientes, etc.)

- Otros:

37. Eventos como la situación de pandemia por coronavirus, ¿de qué manera piensas que afecta a la comercialización de seguros de retiro? *

- Favorece, al exponer la fragilidad personal y/o de la recaudación previsional
- Favorece permitiendo canalizar recursos
- Resulta indiferente para la comercialización de retiro
- Desalienta, al afectar la capacidad económica de ahorro
- Desalienta, al evidenciar el riesgo de fallecimiento por sobre el de la supervivencia prolongada
- Otros:

38. Señala la o las situaciones de mayor frecuencia en la contratación de forma instintiva de un seguro de retiro. *

- Automática (Como cuando tiene un auto y necesita un seguro)
- Como reacción natural a la venta del seguro de retiro
- Para sobrevivir en la vejez
- Por miedo a que la jubilación no alcance
- Porque representa la solución a una necesidad que tiene
- Otros:

39. Señala la o las situaciones de mayor frecuencia en la contratación de forma emocional de un seguro de retiro. *

- Para no sufrir necesidades en la vejez
- Para cuidar a sus seres queridos
- Para no perjudicar económicamente a otros
- Porque siente que tendrá una jubilación insuficiente
- Para disfrutar una mejor vida al jubilarse
- Otros:

40. Señala la o las situaciones de mayor frecuencia en la contratación de forma racional de un seguro de retiro. *

- Calculando complementar los ingresos jubilatorios
- Para aprovechar la deducción fiscal
- Para alcanzar un fondo acumulado objetivo
- Para diversificar y aprovechar la rentabilidad del dinero
- Porque es el instrumento financiero adecuado
- Otros:

41. ¿Qué tipo de decisión es preponderante en la contratación de un seguro de retiro? *

- Impulsiva (reaccionando instintivamente porque "hay que contratarlo")
- Emocional (sintiendo que debe cubrir necesidades propias y de familiares)
- Racional (calculando el dinero a aportar, acumulación, deducciones y rendimientos)
- Otros:

42. ¿Querés agregar o destacar algo más sobre la contratación de un seguro de retiro? (Opcional)

- Respuesta de texto libre

Tu opinión fue registrada exitosamente. ¡Muchas gracias!

Tablas Anexas

Tabla Anexa 1.1

Índice Global de Pensiones

| Posición | País | Calificación | Adecuación | Sustentabilidad | Integridad | Total |
|----------|------------------------|--------------|------------|-----------------|------------|-------------|
| 1 | Países Bajos | A | 85,6 | 82,4 | 87,7 | 85,0 |
| 2 | Islandia | A | 85,5 | 83,8 | 80,0 | 83,5 |
| 3 | Dinamarca | A | 82,5 | 82,5 | 77,8 | 81,3 |
| 4 | Israel | A | 77,0 | 82,7 | 84,4 | 80,8 |
| 5 | Australia | B+ | 70,7 | 78,4 | 86,1 | 77,3 |
| 6 | Finlandia | B+ | 77,4 | 65,6 | 90,9 | 76,6 |
| 7 | Singapur | B+ | 79,8 | 71,6 | 77,0 | 76,3 |
| 8 | Noruega | B | 79,4 | 59,1 | 87,8 | 74,4 |
| 9 | Suecia | B | 72,1 | 75,6 | 75,0 | 74,0 |
| 10 | Reino Unido | B | 77,3 | 62,7 | 80,6 | 73,0 |
| 11 | Suiza | B | 69,6 | 70,6 | 77,9 | 72,0 |
| 12 | canadá | B | 71,1 | 64,5 | 76,7 | 70,2 |
| 13 | Irlanda | B | 77,1 | 54,4 | 81,1 | 70,2 |
| 14 | Chile | B | 60,0 | 71,3 | 84,0 | 69,9 |
| 15 | Uruguay | B | 84,0 | 46,2 | 76,5 | 68,9 |
| 16 | Bélgica | B | 82,0 | 39,4 | 88,2 | 68,6 |
| 17 | Nueva Zelanda | B | 65,6 | 64,3 | 78,3 | 68,3 |
| 18 | Portugal | B | 86,7 | 32,0 | 85,9 | 67,4 |
| 19 | Alemania | B | 79,8 | 45,3 | 76,3 | 66,8 |
| 20 | Kasajistán | C+ | 46,9 | 74,8 | 80,0 | 64,9 |
| 21 | Hong Kong | C+ | 51,9 | 61,1 | 87,6 | 64,0 |
| 22 | Estado Unidos | C+ | 66,7 | 61,1 | 59,5 | 63,0 |
| 23 | Emiratos Árabes Unidos | C+ | 72,2 | 45,4 | 70,8 | 62,5 |
| 24 | Colombia | C+ | 62,9 | 55,4 | 69,3 | 61,9 |
| 25 | Francia | C+ | 84,5 | 40,9 | 54,4 | 61,7 |
| 26 | España | C+ | 79,7 | 28,5 | 79,2 | 61,6 |
| 27 | Coracia | C+ | 57,1 | 56,0 | 71,4 | 60,3 |
| 28 | Arabia Saudita | C | 61,5 | 54,9 | 62,9 | 59,5 |
| 29 | Polonia | C | 59,8 | 45,4 | 71,2 | 57,6 |
| 30 | Japón | C | 59,2 | 46,5 | 65,6 | 56,3 |
| 31 | Italia | C | 72,7 | 23,7 | 75,9 | 56,3 |
| 32 | Malasya | C | 44,3 | 56,1 | 74,6 | 56,0 |
| 33 | Brasil | C | 70,4 | 28,5 | 70,1 | 55,7 |
| 34 | Perú | C | 55,0 | 50,4 | 63,5 | 55,5 |
| 35 | China | C | 64,2 | 39,0 | 63,0 | 55,3 |
| 36 | México | C | 63,5 | 58,4 | 37,0 | 55,1 |
| 37 | Botswana | C | 39,8 | 52,9 | 80,6 | 54,5 |
| 38 | Sudáfrica | C | 44,2 | 49,1 | 76,6 | 54,0 |
| 39 | Taiwan | C | 47,6 | 52,9 | 64,1 | 53,6 |
| 40 | Austria | C | 66,8 | 22,6 | 71,6 | 52,5 |
| 41 | Indonesia | C | 41,6 | 50,6 | 69,8 | 51,8 |
| 42 | Corea | C | 39,0 | 52,7 | 68,5 | 51,2 |
| 43 | Tailandia | D | 45,4 | 42,2 | 53,9 | 46,4 |
| 44 | Turquía | D | 46,5 | 31,1 | 67,3 | 46,3 |
| 45 | India | D | 41,9 | 43,0 | 56,5 | 45,9 |
| 46 | Filipinas | D | 41,8 | 63,2 | 25,7 | 45,2 |
| 47 | Argentina | D | 56,3 | 29,5 | 37,8 | 42,3 |

Fuente: Elaboración propia a partir de *Mercer CFA Institute* (2023).

Tabla Anexa 4.1

Factores de la dimensión confianza

| Incidencia de los factores | Incidencia de la crisis de 2001 | | | | | Conocimiento de la existencia de retiro | | | | | Factores preponderantes | | | |
|------------------------------------------|---------------------------------|------------|------------|------------|-------------|-----------------------------------------|------------|-----------|-----------|-------------|-------------------------|--------------------|----------------------------|-------------|
| | 0% a | 26% a | 51% a | 76% a | Total | 0% a | 26% a | 51% a | 76% a | Total | Macro-económico | Propios del seguro | Familiaridad con el seguro | Total |
| | 25% | 50% | 75% | 100% | | 25% | 50% | 75% | 100% | | | | | |
| Situación económica mundial y regional | 2% | 3% | 2% | 1% | 8% | 5% | 3% | 0% | 0% | 8% | 5% | 2% | 1% | 8% |
| Estabilidad económica nacional | 5% | 9% | 8% | 5% | 27% | 16% | 7% | 2% | 1% | 27% | 15% | 6% | 6% | 27% |
| Perspectivas inflacionarias | 5% | 9% | 7% | 2% | 24% | 12% | 9% | 2% | 0% | 24% | 12% | 6% | 6% | 24% |
| Moneda de contrato "fuerte" | 5% | 9% | 8% | 5% | 28% | 15% | 10% | 2% | 1% | 28% | 16% | 8% | 4% | 28% |
| Estabilidad jurídica e institucional | 3% | 4% | 4% | 3% | 14% | 5% | 6% | 2% | 1% | 14% | 7% | 3% | 4% | 14% |
| Total factores macroeconómicos | 21% | 33% | 30% | 16% | 100% | 53% | 36% | 8% | 3% | 100% | 55% | 24% | 20% | 100% |
| Control de la SSN | 2% | 2% | 3% | 2% | 9% | 5% | 3% | 1% | 0% | 9% | 6% | 2% | 1% | 9% |
| Institucionalidad que garantice el pago | 1% | 6% | 2% | 2% | 12% | 6% | 5% | 1% | 0% | 12% | 7% | 3% | 2% | 12% |
| Tranquilidad de poder rescatar su fondo | 5% | 7% | 6% | 3% | 21% | 13% | 6% | 2% | 0% | 21% | 11% | 6% | 4% | 21% |
| Reconocimiento de la aseguradora | 4% | 5% | 6% | 4% | 21% | 9% | 9% | 2% | 1% | 21% | 14% | 3% | 3% | 21% |
| Intervención de un asesor profesional | 4% | 7% | 6% | 3% | 21% | 11% | 8% | 1% | 1% | 21% | 9% | 6% | 6% | 21% |
| Comprensión de las características del | 3% | 6% | 6% | 2% | 17% | 9% | 5% | 2% | 0% | 17% | 10% | 4% | 3% | 17% |
| Total factores propios del seguro | 21% | 33% | 30% | 16% | 100% | 53% | 36% | 8% | 3% | 100% | 55% | 24% | 20% | 100% |
| Ser referido o recomendado por conocido | 4% | 7% | 9% | 3% | 23% | 13% | 8% | 2% | 0% | 23% | 14% | 3% | 5% | 23% |
| Que alguien de su entorno tenga retiro | 5% | 7% | 6% | 3% | 22% | 11% | 8% | 2% | 1% | 22% | 11% | 5% | 5% | 22% |
| Tener o haber tenido seguro de retiro | 2% | 3% | 2% | 2% | 9% | 5% | 3% | 1% | 0% | 9% | 6% | 2% | 1% | 9% |
| Tener otros seguros en la aseguradora | 2% | 2% | 4% | 3% | 12% | 6% | 4% | 1% | 0% | 12% | 7% | 2% | 2% | 12% |
| Relación previa con el asesor de seguros | 4% | 7% | 7% | 3% | 21% | 11% | 8% | 2% | 1% | 21% | 11% | 6% | 4% | 21% |
| Conocimiento en internet del PAS / Aseg. | 2% | 3% | 1% | 0% | 6% | 3% | 2% | 1% | 0% | 6% | 2% | 2% | 2% | 6% |
| Tener o haber tenido ahorros | 1% | 4% | 2% | 1% | 8% | 4% | 3% | 1% | 0% | 8% | 4% | 3% | 1% | 8% |
| Total factores familiaridad | 21% | 33% | 30% | 16% | 100% | 53% | 36% | 9% | 2% | 100% | 55% | 24% | 20% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Tabla Anexa 5.1

Factores de la dimensión incentivos

| Incidencia de los factores | Conocimiento de la deducción | | | | | Ahorro presente por bienestar futuro | | | | | Factores preponderantes de incentivos | | | |
|-------------------------------------------|------------------------------|------------|------------|-----------|-------------|--------------------------------------|------------|-----------|-----------|-------------|---------------------------------------|--------------------|----------------|-------------|
| | 0% a | 26% a | 51% a | 76% a | Total | 0% a | 26% a | 51% a | 76% a | Total | Estímulos del | Motivos del ahorro | Posibilidad de | Total |
| | 25% | 50% | 75% | 100% | | 25% | 50% | 75% | 100% | | | | | |
| Deducción fiscal | 11% | 4% | 1% | 1% | 17% | 10% | 5% | 1% | 0% | 17% | 6% | 8% | 3% | 17% |
| Alta rentabilidad / alta tasa de interés | 6% | 4% | 2% | 1% | 13% | 6% | 5% | 2% | 0% | 13% | 2% | 6% | 6% | 13% |
| Contratación simple y económica | 8% | 6% | 2% | 0% | 16% | 9% | 6% | 1% | 0% | 16% | 2% | 5% | 8% | 16% |
| Bajas barreras de salida (Rescates) | 8% | 5% | 3% | 0% | 15% | 7% | 7% | 1% | 0% | 15% | 3% | 7% | 5% | 15% |
| Pertenecer al grupo "que ahorra" | 2% | 1% | 0% | 0% | 3% | 1% | 1% | 0% | 0% | 3% | 0% | 1% | 1% | 3% |
| Posibilidad de ver la evolución del fondo | 8% | 4% | 2% | 1% | 15% | 8% | 6% | 0% | 0% | 15% | 2% | 7% | 6% | 15% |
| No perder contra la inflación | 12% | 5% | 2% | 1% | 21% | 12% | 8% | 1% | 0% | 21% | 3% | 9% | 9% | 21% |
| Total estímulos del producto | 54% | 29% | 13% | 4% | 100% | 54% | 38% | 7% | 1% | 100% | 18% | 43% | 39% | 100% |
| Complementar su jubilación | 19% | 7% | 4% | 1% | 31% | 15% | 13% | 2% | 0% | 31% | 4% | 15% | 11% | 31% |
| Ahorrar para un fin específico | 8% | 5% | 2% | 1% | 16% | 7% | 7% | 1% | 0% | 16% | 3% | 5% | 8% | 16% |
| Tener ahorros para afrontar imprevistos | 10% | 7% | 2% | 1% | 21% | 12% | 7% | 0% | 1% | 21% | 3% | 7% | 10% | 21% |
| Lograr disciplina y constancia de ahorro | 4% | 3% | 1% | 0% | 7% | 4% | 3% | 1% | 0% | 7% | 1% | 4% | 2% | 7% |
| Dejar una herencia | 4% | 3% | 1% | 0% | 9% | 4% | 4% | 1% | 0% | 9% | 1% | 6% | 2% | 9% |
| No depender de ayuda de otros | 8% | 5% | 2% | 1% | 16% | 10% | 5% | 1% | 0% | 16% | 4% | 6% | 5% | 16% |
| Motivos altruistas (donación) | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Total motivos del ahorro | 54% | 29% | 13% | 4% | 100% | 54% | 38% | 7% | 1% | 100% | 18% | 43% | 39% | 100% |
| Monto de ingresos actuales | 27% | 10% | 5% | 3% | 46% | 28% | 16% | 2% | 1% | 46% | 11% | 18% | 17% | 46% |
| Monto de ingresos futuros previstos | 7% | 3% | 1% | 1% | 12% | 6% | 6% | 0% | 0% | 12% | 3% | 5% | 5% | 12% |
| Monto según objetivo a acumular | 8% | 7% | 3% | 1% | 19% | 9% | 7% | 3% | 0% | 19% | 2% | 9% | 8% | 19% |
| Necesidades previsionales previstas | 6% | 6% | 2% | 0% | 14% | 7% | 6% | 1% | 0% | 14% | 2% | 7% | 5% | 14% |
| Necesidades previsionales imprevistas | 6% | 2% | 1% | 0% | 9% | 4% | 3% | 1% | 0% | 9% | 0% | 4% | 4% | 9% |
| Total determinación del ahorro | 54% | 29% | 13% | 4% | 100% | 54% | 38% | 7% | 1% | 100% | 18% | 43% | 39% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Tabla Anexa 6.1

Factores de la dimensión riesgo previsional

| Incidencia de los factores | Edad de identificación de necesidad | | | | | | Conocimiento sobre jubilación mínima | | | | Conocimiento de brecha previsional | | | | | |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------|------------|------------|-----------|-------------|--------------------------------------|------------|------------|------------|------------------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| | 18-29 | 30-39 | 40-49 | 50-59 | 60-más | Total | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | Total | 0% a 25% | 26% a 50% | 51% a 75% | 76% a 100% | Total |
| | Un dato en el que no se ha puesto a pensar | 0% | 2% | 10% | 11% | 2% | 25% | 8% | 5% | 6% | 6% | 25% | 13% | 5% | 5% | 2% |
| Similar a la que vivieron sus padres y abuelos | 0% | 3% | 9% | 11% | 1% | 24% | 6% | 8% | 7% | 3% | 24% | 11% | 9% | 3% | 2% | 24% |
| De aproximadamente 77 años | 0% | 1% | 10% | 11% | 1% | 25% | 6% | 5% | 7% | 6% | 25% | 9% | 9% | 6% | 1% | 25% |
| Sin variaciones en los próximos 20 años | 0% | 1% | 3% | 2% | 0% | 5% | 2% | 1% | 1% | 2% | 5% | 2% | 1% | 1% | 1% | 5% |
| En aumento conforme avanza la ciencia | 0% | 1% | 10% | 9% | 1% | 21% | 5% | 5% | 8% | 3% | 21% | 8% | 7% | 4% | 1% | 21% |
| Total concepto esperanza de vida | 0% | 8% | 43% | 43% | 5% | 100% | 27% | 24% | 29% | 19% | 100% | 43% | 31% | 19% | 7% | 100% |
| Un concepto que no conoce | 0% | 1% | 7% | 7% | 1% | 16% | 5% | 3% | 4% | 3% | 16% | 9% | 3% | 2% | 1% | 16% |
| Algo que no va a ocurrir (Al menos en Argentina) | 0% | 1% | 2% | 1% | 0% | 5% | 2% | 0% | 1% | 1% | 5% | 2% | 1% | 1% | 0% | 5% |
| Una muy buena noticia para la humanidad | 0% | 1% | 5% | 5% | 1% | 12% | 4% | 2% | 3% | 3% | 12% | 4% | 5% | 2% | 1% | 12% |
| Un problema económico para los gobiernos | 0% | 2% | 7% | 8% | 1% | 19% | 4% | 4% | 7% | 4% | 19% | 8% | 6% | 3% | 1% | 19% |
| Un problema de las finanzas personales futuras | 0% | 2% | 9% | 10% | 1% | 21% | 4% | 6% | 7% | 4% | 21% | 8% | 6% | 5% | 1% | 21% |
| Se percibe al ayudar a familiares mayores | 0% | 1% | 6% | 7% | 1% | 16% | 4% | 4% | 5% | 3% | 16% | 7% | 5% | 3% | 1% | 16% |
| Perjudica la relación entre activos y pasivos | 0% | 1% | 7% | 4% | 1% | 12% | 4% | 3% | 3% | 2% | 12% | 6% | 4% | 2% | 1% | 12% |
| Total percepción de aumento expectativa de vida | 0% | 8% | 43% | 43% | 5% | 100% | 27% | 24% | 29% | 19% | 100% | 43% | 31% | 19% | 7% | 100% |
| La preocupación por los ingresos | 0% | 5% | 25% | 26% | 4% | 60% | 15% | 14% | 18% | 13% | 60% | 26% | 18% | 12% | 4% | 60% |
| La concidencia de las necesidades previsionales | 0% | 3% | 14% | 11% | 1% | 29% | 7% | 8% | 8% | 5% | 29% | 12% | 10% | 4% | 3% | 29% |
| La prolongación de la expectativa de vida | 0% | 1% | 4% | 6% | 0% | 11% | 4% | 2% | 3% | 1% | 11% | 5% | 3% | 3% | 0% | 11% |
| Factor preponderante de percepción de riesgo | 0% | 8% | 43% | 43% | 5% | 100% | 27% | 24% | 29% | 19% | 100% | 43% | 31% | 19% | 7% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Tabla Anexa 7.1

Factores de las características de la comercialización

| Incidencia de los factores en la comercialización | Factor preponderante de desición | | | | Impacto pandemia por coronavirus* | | | | | Tipo de desición preponderante | | | | |
|---------------------------------------------------|----------------------------------|------------|--------------------|-------------|-----------------------------------|--------------------|------------|---------------------|------------|--------------------------------|-----------|------------|------------|-------------|
| | Confianza | Incentivos | Riesgo previsional | Total | (+) | (+) | (=) | (-) | (-) Riesgo | Total | Impulsiva | Emocional | Racional | Total |
| | | | | | Fragilidad sistema | Canalizar recursos | Neutro | Capacidad económica | de muerte | | | | | |
| Automática | 1% | 1% | 2% | 4% | 3% | 0% | 0% | 1% | 0% | 4% | 0% | 2% | 2% | 4% |
| Como reacción natural a la venta | 0% | 1% | 2% | 3% | 2% | 0% | 0% | 0% | 0% | 3% | 0% | 1% | 2% | 3% |
| Para sobrevivir en la vejez | 6% | 5% | 16% | 28% | 14% | 3% | 4% | 4% | 2% | 28% | 0% | 14% | 13% | 28% |
| Por miedo a que la jubilación no alcance | 10% | 7% | 28% | 45% | 24% | 4% | 6% | 8% | 4% | 45% | 0% | 23% | 22% | 45% |
| Porque es la solución a una necesidad | 5% | 3% | 11% | 19% | 11% | 3% | 2% | 3% | 0% | 19% | 0% | 10% | 9% | 19% |
| Total desición instintiva | 23% | 17% | 60% | 100% | 54% | 10% | 12% | 18% | 7% | 100% | 1% | 50% | 48% | 100% |
| Para no sufrir necesidades en la vejez | 6% | 4% | 15% | 25% | 13% | 1% | 5% | 4% | 2% | 25% | 1% | 12% | 12% | 25% |
| Para cuidar a sus seres queridos | 2% | 3% | 5% | 10% | 7% | 0% | 1% | 1% | 1% | 10% | 0% | 5% | 5% | 10% |
| Para no perjudicar económicamente a otros | 3% | 4% | 10% | 16% | 9% | 2% | 1% | 3% | 2% | 16% | 0% | 8% | 8% | 16% |
| Porque siente que tendrá jubilación escasa | 7% | 3% | 17% | 27% | 13% | 4% | 4% | 5% | 1% | 27% | 0% | 14% | 13% | 27% |
| Para disfrutar una mejor vida al jubilarse | 6% | 3% | 12% | 21% | 12% | 3% | 1% | 4% | 1% | 21% | 0% | 11% | 10% | 21% |
| Total desición emocional | 23% | 17% | 60% | 100% | 54% | 10% | 12% | 18% | 7% | 100% | 1% | 50% | 48% | 100% |
| Calculando complementar la jubilación | 9% | 6% | 24% | 39% | 21% | 4% | 3% | 7% | 3% | 39% | 1% | 20% | 18% | 39% |
| Para aprovechar la deducción fiscal | 4% | 6% | 10% | 20% | 11% | 2% | 2% | 3% | 1% | 20% | 0% | 7% | 12% | 20% |
| Para alcanzar un fondo acumulado objetivo | 5% | 2% | 10% | 17% | 9% | 1% | 2% | 4% | 1% | 17% | 0% | 11% | 6% | 17% |
| Para diversificar y aprovechar la rentabilidad | 3% | 2% | 10% | 15% | 8% | 2% | 4% | 1% | 1% | 15% | 0% | 8% | 7% | 15% |
| Porque es el instrumento adecuado | 2% | 1% | 5% | 8% | 4% | 1% | 1% | 2% | 0% | 8% | 0% | 4% | 4% | 8% |
| Total desición racional | 23% | 17% | 60% | 100% | 54% | 10% | 12% | 18% | 7% | 100% | 1% | 50% | 48% | 100% |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Tabla Anexa 8.1

Incidencia de Variables de la Comercialización

| N° | Variable 1 | Variable 2 | "V" Cramer | "P" Val. | Significancia | Fuerza Correlación |
|----|---------------------------------|---------------------------------|------------|-----------|---------------|--------------------|
| 1 | Conocimiento_Financiero_Perfil | Conocimiento_Previsional_Perfil | 0,4222 | 3,140E-34 | TRUE | Significativa |
| 2 | Generación_PAS | Experiencia_PAS | 0,3732 | 7,580E-11 | TRUE | Significativa |
| 5 | Provincia_PAS | Urbanidad_PAS | 0,2537 | 5,020E+06 | TRUE | Moderada |
| 6 | Provincia_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,2358 | 4,290E+03 | TRUE | Moderada |
| 7 | Edad_Perfil | Edad_Nec_Comp_RiesgP | 0,2208 | 4,520E+02 | TRUE | Moderada |
| 8 | Sexo_PAS | Sexo_Perfil | 0,2200 | 2,440E+11 | TRUE | Moderada |
| 9 | Sexo_PAS | Comp_Fliar_Perfil | 0,2086 | 1,220E+12 | TRUE | Moderada |
| 10 | Estudios_PAS | Estudios_Perfil | 0,1876 | 8,010E+08 | TRUE | Moderada |
| 12 | Provincia_PAS | Vta_Retiro_PAS | 0,1747 | 8,900E+11 | TRUE | Moderada |
| 14 | Estudios_Perfil | Conocimiento_Previsional_Perfil | 0,1692 | 1,230E+11 | TRUE | Moderada |
| 15 | Nivel_Socioeconomico_Perfil | Estudios_Perfil | 0,1668 | 4,270E+10 | TRUE | Moderada |
| 16 | Generación_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,1615 | 2,920E+11 | TRUE | Moderada |
| 17 | Generación_PAS | Edad_Perfil | 0,1587 | 6,290E+11 | TRUE | Moderada |
| 18 | Sexo_PAS | Urbanidad_PAS | 0,1554 | 2,565E-03 | TRUE | Moderada |
| 19 | Nivel_Socioeconomico_Perfil | Conocimiento_Financiero_Perfil | 0,1546 | 9,140E+09 | TRUE | Moderada |
| 21 | Sexo_PAS | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1517 | 1,031E-02 | TRUE | Moderada |
| 24 | Conocimiento_Financiero_Perfil | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,1475 | 1,020E+11 | TRUE | Baja |
| 25 | Provincia_PAS | Tipo_Prep_Contratación | 0,1426 | 3,381E-02 | TRUE | Baja |
| 26 | Estudios_Perfil | Conocimiento_Financiero_Perfil | 0,1415 | 4,010E+11 | TRUE | Baja |
| 27 | Generación_PAS | Edad_Nec_Comp_RiesgP | 0,1409 | 8,690E+11 | TRUE | Baja |
| 28 | Sexo_PAS | Nivel_Socioeconomico_Perfil | 0,1407 | 1,019E-02 | TRUE | Baja |
| 29 | Experiencia_PAS | Jub_Mínima_RiesgP | 0,1378 | 1,300E+12 | TRUE | Baja |
| 30 | Urbanidad_PAS | Estudios_PAS | 0,1362 | 6,380E+10 | TRUE | Baja |
| 31 | Sexo_PAS | Estudios_PAS | 0,1359 | 8,825E-03 | TRUE | Baja |
| 34 | Sexo_PAS | Generación_PAS | 0,1274 | 8,353E-03 | TRUE | Baja |
| 35 | Sexo_PAS | Contratación_Emocional_Comer | 0,1269 | 2,137E-02 | TRUE | Baja |
| 37 | Generación_PAS | Incid_Macroeconómico_Conf | 0,1266 | 3,472E-03 | TRUE | Baja |
| 39 | Conocimiento_Financiero_Perfil | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1255 | 3,010E+12 | TRUE | Baja |
| 40 | Sexo_Perfil | Nivel_Socioeconomico_Perfil | 0,1237 | 1,730E+12 | TRUE | Baja |
| 41 | Edad_Perfil | Conocimiento_Financiero_Perfil | 0,1236 | 3,827E-03 | TRUE | Baja |
| 43 | Nivel_Socioeconomico_Perfil | Conocimiento_Previsional_Perfil | 0,1228 | 9,570E+11 | TRUE | Baja |
| 44 | Comp_Fliar_Perfil | Fuente_Ingresos_Perfil | 0,1219 | 1,948E-03 | TRUE | Baja |
| 46 | Urbanidad_PAS | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,1204 | 6,030E+11 | TRUE | Baja |
| 47 | Experiencia_PAS | Tipo_Prep_Contratación | 0,1201 | 6,082E-03 | TRUE | Baja |
| 48 | Provincia_PAS | Contratación_Instintiva_Comer | 0,1188 | 3,353E-02 | TRUE | Baja |
| 49 | Sexo_PAS | Factor_Incentivos | 0,1185 | 1,390E-02 | TRUE | Baja |
| 51 | Sexo_Perfil | Estudios_Perfil | 0,1155 | 8,877E-03 | TRUE | Baja |
| 52 | Sexo_PAS | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1154 | 2,662E-02 | TRUE | Baja |
| 53 | Posición_Riesgo_Perfil | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1144 | 2,569E-03 | TRUE | Baja |
| 54 | Sexo_PAS | Determ_Monto_Inc | 0,1123 | 4,243E-02 | TRUE | Baja |
| 55 | Comp_Fliar_Perfil | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1118 | 5,614E-03 | TRUE | Baja |
| 57 | Estudios_Perfil | Determ_Monto_Inc | 0,1099 | 1,357E-02 | TRUE | Baja |
| 58 | Urbanidad_PAS | Experiencia_PAS | 0,1099 | 4,157E-03 | TRUE | Baja |
| 59 | Estudios_Perfil | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1087 | 2,756E-02 | TRUE | Baja |
| 62 | Conocimiento_Previsional_Perfil | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,1070 | 3,020E-03 | TRUE | Baja |
| 63 | Estudios_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,1067 | 1,298E-02 | TRUE | Baja |
| 64 | Fuente_Ingresos_Perfil | Factor_Incentivos | 0,1066 | 1,097E-02 | TRUE | Baja |
| 65 | Generación_PAS | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1059 | 3,267E-02 | TRUE | Baja |
| 68 | Edad_Perfil | Tipo_Prep_Contratación | 0,1043 | 4,399E-02 | TRUE | Baja |
| 73 | Posición_Riesgo_Perfil | Tipo_Prep_Contratación | 0,1014 | 2,462E-02 | TRUE | Baja |
| 76 | Conocimiento_Financiero_Perfil | Incid_Seguro_Conf | 0,1006 | 1,558E-02 | TRUE | Baja |
| 78 | Posición_Riesgo_Perfil | Jub_Mínima_RiesgP | 0,1001 | 1,084E-02 | TRUE | Baja |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Tabla Anexa 8.2

Incidencia de Variables de las Dimensiones

| Variable 1 | Variable 2 | "V" Cramer | "P" Val. | Significancia | Fuerza Correlación |
|---------------------------------|-------------------------------|------------|-----------|---------------|--------------------|
| Jub_Mínima_RiesgP | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,3627 | 1,440E-20 | TRUE | Significativa |
| Conocim_Exist_Retiro_Conf | Deducción_Fiscal_Inc | 0,2588 | 5,510E-03 | TRUE | Moderada |
| Provincia_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,2358 | 4,290E+03 | TRUE | Moderada |
| Edad_Perfil | Edad_Nec_Comp_RiesgP | 0,2208 | 4,520E+02 | TRUE | Moderada |
| Factor_Incentivos | Factor_Preponderante | 0,1786 | 8,650E+08 | TRUE | Moderada |
| Deducción_Fiscal_Inc | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1715 | 1,100E+09 | TRUE | Moderada |
| Generación_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,1615 | 2,920E+11 | TRUE | Moderada |
| Incid_Estimulos_Inc | Factor_Incentivos | 0,1541 | 6,510E+11 | TRUE | Moderada |
| Sexo_PAS | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1517 | 1,031E-02 | TRUE | Moderada |
| Conocim_Exist_Retiro_Conf | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1513 | 5,260E+09 | TRUE | Moderada |
| Incid_Crisis_2001_Conf | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1480 | 9,270E+09 | TRUE | Baja |
| Conocimiento_Financiero_Perfil | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,1475 | 1,020E+11 | TRUE | Baja |
| Generación_PAS | Edad_Nec_Comp_RiesgP | 0,1409 | 8,690E+11 | TRUE | Baja |
| Experiencia_PAS | Jub_Mínima_RiesgP | 0,1378 | 1,300E+12 | TRUE | Baja |
| Esperanza_Vida_RiesgP | Aumento_Expectativa_RiesgP | 0,1357 | 1,160E+12 | TRUE | Baja |
| Deducción_Fiscal_Inc | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1294 | 1,750E+12 | TRUE | Baja |
| Generación_PAS | Incid_Macroeconómico_Conf | 0,1266 | 3,472E-03 | TRUE | Baja |
| Deducción_Fiscal_Inc | Jub_Mínima_RiesgP | 0,1263 | 2,720E+11 | TRUE | Baja |
| Conocimiento_Financiero_Perfil | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1255 | 3,010E+12 | TRUE | Baja |
| Incid_Seguro_Conf | Contratación_Emocional_Comer | 0,1230 | 4,170E+12 | TRUE | Baja |
| Incid_Crisis_2001_Conf | Factor_Percep_RiesgP | 0,1207 | 3,324E-03 | TRUE | Baja |
| Urbanidad_PAS | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,1204 | 6,030E+11 | TRUE | Baja |
| Sexo_PAS | Factor_Incentivos | 0,1185 | 1,390E-02 | TRUE | Baja |
| Sacrificio_Consumo_Inc | Factor_Incentivos | 0,1184 | 4,076E-03 | TRUE | Baja |
| Sexo_PAS | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1154 | 2,662E-02 | TRUE | Baja |
| Posición_Riesgo_Perfil | Brecha_Previsional_RiesgP | 0,1144 | 2,569E-03 | TRUE | Baja |
| Sexo_PAS | Determ_Monto_Inc | 0,1123 | 4,243E-02 | TRUE | Baja |
| Comp_Fliar_Perfil | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1118 | 5,614E-03 | TRUE | Baja |
| Incid_Motivos_Inc | Determ_Monto_Inc | 0,1105 | 3,687E-03 | TRUE | Baja |
| Estudios_Perfil | Determ_Monto_Inc | 0,1099 | 1,357E-02 | TRUE | Baja |
| Estudios_Perfil | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1087 | 2,756E-02 | TRUE | Baja |
| Conocim_Exist_Retiro_Conf | Coronavirus_Comer | 0,1086 | 4,785E-03 | TRUE | Baja |
| Deducción_Fiscal_Inc | Determ_Monto_Inc | 0,1085 | 4,830E-03 | TRUE | Baja |
| Conocimiento_Previsional_Perfil | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,107 | 3,020E-03 | TRUE | Baja |
| Estudios_PAS | Incid_Motivos_Inc | 0,1067 | 1,298E-02 | TRUE | Baja |
| Fuente_Ingresos_Perfil | Factor_Incentivos | 0,1066 | 1,097E-02 | TRUE | Baja |
| Generación_PAS | Incid_Familiaridad_Conf | 0,1059 | 3,267E-02 | TRUE | Baja |
| Incid_Crisis_2001_Conf | Incid_Motivos_Inc | 0,1058 | 1,398E-02 | TRUE | Baja |
| Incid_Motivos_Inc | Factor_Incentivos | 0,1045 | 3,544E-02 | TRUE | Baja |
| Incid_Crisis_2001_Conf | Sacrificio_Consumo_Inc | 0,1037 | 4,298E-03 | TRUE | Baja |
| Incid_Motivos_Inc | Contratación_Instintiva_Comer | 0,1032 | 8,130E-03 | TRUE | Baja |
| Factor_Percep_RiesgP | Contratación_Emocional_Comer | 0,1031 | 2,190E-02 | TRUE | Baja |
| Incid_Crisis_2001_Conf | Conocim_Exist_Retiro_Conf | 0,1022 | 5,078E-03 | TRUE | Baja |
| Incid_Familiaridad_Conf | Tipo_Prep_Contratación | 0,1009 | 4,348E-02 | TRUE | Baja |
| Brecha_Previsional_RiesgP | Contratación_Racional_Comer | 0,1006 | 1,031E-02 | TRUE | Baja |
| Conocimiento_Financiero_Perfil | Incid_Seguro_Conf | 0,1006 | 1,558E-02 | TRUE | Baja |
| Jub_Mínima_RiesgP | Esperanza_Vida_RiesgP | 0,1004 | 1,053E-02 | TRUE | Baja |
| Posición_Riesgo_Perfil | Jub_Mínima_RiesgP | 0,1001 | 1,084E-02 | TRUE | Baja |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

Tabla Anexa 8.3

Matriz de estructura del análisis factorial

| N° | Componentes | 1 Existencia del seguro de retiro y sus características | 2 Conocimiento específico | 3 Características de los asegurables | 4 Confianza en el instrumento para el futuro |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| 1 | ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen la existencia de los seguros de retiro? | 0,703 | | | |
| 2 | ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que conocen las posibilidades de deducción fiscal? | 0,701 | | | |
| 3 | ¿Qué porcentaje de los asegurables de un seguro de retiro crees que conocen aproximadamente su brecha previsional? | 0,609 | | | |
| 4 | ¿En qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que inciden los efectos de la crisis de 2001 en contratación de un seguro de retiro? | 0,462 | | | |
| 5 | ¿Qué grado de conocimiento previsional crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? | | 0,841 | | |
| 6 | ¿Qué grado de conocimiento financiero crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? | | 0,813 | | |
| 7 | ¿En qué porcentaje realizas tu actividad comercial en zonas urbanas de más de 150.000 habitantes? | | | 0,69 | |
| 8 | ¿Cuáles son los niveles socioeconómicos de quienes tienden a contratar un seguro de retiro? | | | 0,615 | |
| 9 | ¿Qué nivel de estudios formales crees que tienen generalmente los asegurables de un seguro de retiro? | | | 0,611 | |
| 10 | ¿Cuál es el factor de mayor importancia del seguro para generar la confianza necesaria para la contratación de un seguro de retiro? | | | | 0,750 |
| 11 | ¿Qué porcentaje de los asegurables de retiro crees que están dispuestos a sacrificar consumo presente en función de un mayor bienestar futuro? | | | | 0,551 |

Nota: Método de extracción: análisis de componentes principales. Método de rotación:

Promax con normalización Kaiser. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos

obtenidos.

Glosario de Términos de Seguros

Elaboración propia a partir de: (AVIRA, 2023), (Fundación Mapfre, 2024), (SSN, Resolución N°19.106 de 1987) y (SSN, 2023).

ACCIDENTE: Acontecimiento inesperado, repentino e involuntario que pueda ser causa de daños a las personas o a las cosas independientemente de su voluntad.

ACTUARIAL: Relacionado al profesional titulado especializado en cálculos matemáticos y conocimientos estadísticos, económicos, jurídicos y financieros, cuya función primordial es el asesoramiento a las entidades aseguradoras en todas aquellas materias de índole técnica, esenciales para la determinación de las tarifas, primas del seguro, cálculo de reservas, etc.

ASEGURABLE: Persona o bien que reúne las características predeterminadas para poder ser objeto de la cobertura del seguro.

ASEGURADO: Persona, titular del interés sobre cuyo riesgo se toma el seguro. En el sentido estricto, es la persona sobre la cual recae la cobertura del seguro.

ASEGURADORA: Empresa que asume la cobertura del riesgo, previamente autorizada a operar como tal por la Superintendencia de Seguros de la Nación.

BENEFICIARIO: Persona a cuyo favor se toma el seguro. Técnicamente se denomina así a la persona que ostenta el derecho a percibir la prestación indemnizatoria del asegurador.

CAPITAL ASEGURADO: Se llama así al máximo pagadero en caso de siniestro previamente estipulado en las condiciones de póliza.

CONTRATO DE SEGURO: Acuerdo por el cual el asegurador se obliga, mediante el pago de una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto. El documento probatorio por excelencia del contrato de seguros es la "póliza de seguro" emitida por el asegurador, pero tratándose de un contrato consensual (queda perfeccionado por el mero consentimiento de las partes)

los derechos y obligaciones recíprocos del asegurador y asegurado, empiezan desde que se ha celebrado la convención, aún antes de emitirse la póliza.

ESPERANZA DE VIDA: Promedio de los años de vida restantes para un grupo de personas de cierta edad según una tabla particular de mortalidad.

INTERÉS ASEGURABLE: Interés económico, legal y substancial de quien desee contratar una póliza a los fines de cubrir un riesgo. Es el objeto del contrato.

INTERÉS TÉCNICO: Porcentaje mínimo de rentabilidad que un asegurador garantiza en las bases técnicas de cada modalidad del seguro de vida.

PÓLIZA: Instrumento probatorio por excelencia del contrato celebrado entre el asegurado y el asegurador. Es aconsejable, antes de celebrarlo, leer todas las cláusulas contenidas en el mismo para tener una información completa de sus términos y condiciones. En él se reflejan las normas que de forma general, particular o especial regulan la relación contractual convenida entre el asegurador y el asegurado.

PREMIO: Monto compuesto por la prima pura, más una suma determinada para gastos y utilidad del asegurador, gastos especiales de emisión y de administración (derechos de emisión y recargos administrativos), coeficientes de financiación del pago del premio, comisión del productor y los importes destinados al pago de las tasas, impuestos y contribuciones que grava el contrato y a la operación de seguros.

PRIMA: Es el precio del seguro, éste se calcula teniendo en cuenta distintas variables, se realiza una estimación de riesgo y luego define un monto. La prima puede ser fija, siempre se abona la misma cantidad, o variable donde el valor evolucionará a medida que lo haga el riesgo que se está asegurando.

PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS (PAS): Persona, habilitada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), que realiza la intermediación entre quien quiere contratar el seguro y la entidad aseguradora. Es el que ejerce la actividad de intermediación promoviendo la concertación de contratos de seguros, asesorando a las personas o empresas asegurables.

RAMO: Modalidad o conjunto de modalidades de seguros relativas a riesgos de características o naturaleza semejantes (vida, automóviles, incendio, robo y riesgos similares, responsabilidad civil etc.). Debe tenerse en cuenta que para operar en un determinado ramo la entidad aseguradora debe estar previamente autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

REASEGURO: Hecho mediante el cual el asegurador transfiere parte del riesgo asumido al contratar un seguro y por el que recibirá parte del pago que deberá realizar en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El reaseguro no evita el riesgo, pero resarce al asegurador en la medida de lo convenido, parte del pago que realiza al asegurado por los daños que el siniestro provoca.

RENTA VITALICIA: Modalidad de pensión mediante la cual la compañía de seguros de retiro será única responsable y estará obligada al pago de la prestación correspondiente al beneficiario desde el momento en que suscriba el contrato y hasta su fallecimiento. La renta vitalicia puede ser constante o variable.

RESCATE: Monto que percibe el asegurador en caso de rescindir la póliza y que corresponde al importe de la reserva matemática constituida sobre el riesgo, con las deducciones que correspondan.

RESERVA: Provisión constituida por las entidades aseguradoras para atender las obligaciones contraídas con sus asegurados.

RESERVA MATEMÁTICA: Importe del ahorro acumulado en una póliza de seguro de vida. Refleja los derechos económicos consolidados que el tomador del seguro posee como consecuencia de las primas pagadas.

RIESGO: Probabilidad de ocurrencia de un siniestro. Es la posibilidad de que la persona o bien asegurado sufra el siniestro previsto en las condiciones de póliza.

SEGURO: Jurídicamente hablando, es un instituto por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima a abonar, dentro de los límites pactados, un capital u otras prestaciones convenidas, en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El seguro brinda protección frente a un daño inevitable e

imprevisto, tratando de reparar materialmente, en parte o en su totalidad las consecuencias. El seguro no evita el riesgo, resarce al asegurado en la medida de lo convenido, de los efectos dañosos que el siniestro provoca.

SEGURO COLECTIVO: Los seguros colectivos grupales son un tipo de seguro que protege a un grupo de personas con una sola póliza. Este grupo de personas está unido por un interés común, como empleados de una misma empresa o miembros de una organización.

SEGURO DE RETIRO: Toda cobertura que prevea, en caso de sobrevivencia, el pago periódico de una renta vitalicia o el pago del capital asegurado liquidado en forma de rentas vitalicias.

SEGURO DE VIDA: Es uno de los tipos del seguro de personas en el que el pago por el asegurador de la cantidad estipulada en el contrato se depende del fallecimiento o supervivencia del asegurado en una época determinada.

SINIESTRO: Acontecimiento o hecho previsto en el contrato, cuyo acaecimiento genera la obligación de indemnizar al asegurado.

TABLAS DE MORTALIDAD: Tablas estadísticas que reflejan la probabilidad de fallecimiento de las personas en función de sus edades.

TOMADOR: Persona que contrata el seguro con el asegurador. Generalmente en los seguros individuales el tomador contrata el seguro por cuenta propia, uniéndose así en una persona dos figuras (tomador o contratante y asegurado). Por el contrario, el seguro es por cuenta ajena cuando el tomador es distinto del asegurado; esta situación es típica en los seguros colectivos.

VIGENCIA DEL SEGURO: Plazo durante el cual el contrato está en vigor y el asegurado se encuentra cubierto.