



AMIS

ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE SEGUROS

XXI | Convención Nacional de Aseguradores

**El Seguro de Vida como un Plan Personal de
Retiro y Complemento a los Planes de
Seguridad Social**

Jaime Massieu

Presidente de Prudential Seguros

México, D.F., 3 de mayo de 2011.

Versión estenográfica de la Sesión “El Seguro de Vida como un Plan Personal de Retiro y Complemento a los Planes de Seguridad Social”, en el marco de la XXI Convención Nacional de Aseguradores “Desafíos de las Aseguradoras en México”, llevada a cabo en el salón Constelaciones C del Hotel Nikko, de esta ciudad.

Presentador: para finalizar, el licenciado Jaime Massieu, Presidente y Director General de Prudential Seguros, nos presentará su ponencia “El seguro de vida como un plan personal de retiro y complemento a los planes de seguridad social, brevemente mencionaremos su currículum

Jaime Massieu es licenciado en Administración de Empresas, egresado del Instituto Tecnológico Autónomo de México. Cuenta con un diplomado en Finanzas por parte del ITAM y otros dos en alta dirección por parte del IPADE y el ISEM.

Ha sido nombrado ex alumno distinguido por parte del ITAM, tiene más de 14 años de experiencia en el sector financiero, desempeñando distintas posiciones estratégicas.

Ingresa a Prudential en septiembre de 2005 como Director de Operaciones. De 2008 a la fecha se desempeña en el cargo de Presidente y Director General de Prudential Seguros.

Un aplauso por favor.

Lic. Jaime Massieu: Buenas tardes a todos, agradezco mucho a AMIS por invitarme a esta sesión, claramente las dos intervenciones anteriores nos han dado muchísima información respecto a un tema relevante que está cada vez cobrando más importancia conforme el tiempo pasa, fundamentalmente porque estamos envejeciendo como población en general.

Eso implica empezar a poner atención sobre este tema y en ese tenor me gustaría platicar con ustedes este tema que es el seguro de vida como plan personal de retiro y complemento a los planes de seguridad social.

Antes quisiera hacer un brevísimo repaso a algunos datos, aunque sin aras de ser repetitivo con lagunas de las ponencias que ya se hicieron.

Primero que nada me gustaría preguntar o comentar seguramente muchos de los que estamos aquí presentes gozamos y esperamos recibir una pensión por parte del Seguro Social o del ISSSTE.

Sin embargo, cuántos de ustedes cuentan con un ahorro destinado para el retiro y como complemento, seguramente muy pocos. Por lo menos las encuestas y los estudios de mercado que hemos elaborado así lo indican y la verdad es que no todos nos detenemos a reflexionar y a pensar con el tiempo suficiente.

Y no me refiero al número de hora so minutos para pensar sobre el tema, sino con la anticipación necesaria para crear nuestro propio plan de retiro, nuestro propio plan de pensiones y me refiero a 20, 30 ó 35 años.

Basado en esto me gustaría ver las aristas que hay para el retiro. En primer término el envejecimiento poblacional es un hecho, hemos visto ya algunas cifras, veremos algunas adicionales más adelante.

La segunda arista es la longevidad, el riesgo de morir lo estamos mitigando, pero el riesgo de vivir mucho lo estamos acrecentando. La longevidad tiene consecuencias económicas como lo estamos empezando ya a percibir, a sentir.

Por otro lado otra arista importante es el sistema de pensiones disponible en este país, que tiene una serie de posibilidades que también me gustaría comentarlas más adelante y finalmente la falta de cultura financiera entre la gran mayoría de la población.

Pero más que falta de cultura financiera, yo no diría que es una falta de cultura, yo creo que es

más bien una falta de información financiera, que nos ayude precisamente a tomar las mejores decisiones.

Empecemos con el tema del envejecimiento poblacional. En esta gráfica podemos ver en la sección verde cómo ha ido tomando peso sobre el total de la población, la población mayor a 65 años o más, es decir, las personas que están ya en edad de retiro o pensionarse, como parte de la población total.

Vemos en el inicio de la gráfica, quizá no se vea hasta allá atrás, es 1910, apenas y pintaba la parte verde, sin embargo veamos hacia el año 2000 empieza a pesar un poquito más, luego de la penúltima es 2020 empieza de una manera significativa a pesar, y finalmente la proyección hacia el 2040 y 2050 ya es un peso relevante.

Por otro lado la pirámide poblacional ya la hemos visto en ponencias anteriores no me detengo, es claro que estamos envejeciendo.

Y finalmente la esperanza de vida a partir de los 65 años se ha incrementado significativamente y seguirá incrementándose con el desarrollo técnico médico a favor precisamente de la vida, eso es un hecho.

Por otro lado, pensamos que el problema en materia de jubilación, de retiro es un problema mayúsculo, es un problema mayor, fundamentalmente entre otras razones porque solamente el 63 por ciento, perdón solamente el 30 por ciento de la población tiene algún tipo de cobertura oficial ya sea por parte del seguro social o por parte del ISSSTE.

El segmento azul del PAI es el que nos preocupa que es el 63 por ciento de la población no está cubierto por ningún esquema regulado de pensión, que no tiene ningún esquema.

Entonces hay una participación importante de la población total que no tiene cobertura alguna.

Luis platicaba sobre la tasa de reemplazo, una recomendación general sin ninguna ciencia específica o matemática para determinar el monto de la tasa de reemplazo a la pensión, decimos que lo ideal, lo normal sería mencionarse con al menos un 70 por ciento del ingreso.

Si tomamos eso como base veamos algunos estudios entre ellos el de la OCDE publicado este año en donde en el caso de México, el promedio de tasa de reemplazo sería del 46 por ciento y para personas con un sueldo bajo es del 57 por ciento, sin embargo con un sueldo alto como lo define la propia OCDE es del 30 por ciento, con lo cual claramente y potencialmente habría un déficit en las finanzas personales en el momento del retiro.

En materia de la falta de información financiera más que cultura financiera, vale la pena señalar algunos temas que hemos encontrado, que hemos observado.

Primero que nada la población piensa que 5 años es el largo plazo, cuando en la materia de retiro estamos hablando de al menos 20, 25, 30 ó 35 años.

Por otro lado, la mayoría de las personas no se sienten preparadas para tomar decisiones financieras por desconocimiento de los propios productos y servicios financieros.

Tampoco han empezado a ahorrar para el retiro o lo han hecho por menos de 5 años y en general la población está ahorrando menos de lo planeado y solamente el 25 ni siquiera el 25 por ciento de la población ni siquiera ha empezado a hacerlo.

La mayoría de la gente no sabe cuánto dinero recibirá de su AFORE al retirarse.

Conclusión.

Vamos a vivir mucho más y estamos asumiendo un riesgo económico con ello mucho más importante, eso no lo decimos nosotros, eso sale todos los días en los diferentes medios de comunicación incluyendo los impresos como aquí lo podemos ver, que continuamente sale el tema de que no será, no habrá los recursos suficientes.

Bien, veamos un poco más a detalle el detalle del retiro en México.

Consideramos que hay 4 pilares. El primero es las pensiones mínimas, por ejemplo las pensiones mínimas, por ejemplo las pensiones que ofrece el gobierno del Distrito Federal a los ancianos con una tarjeta, los planes de pensiones obligatorios fundamentalmente constituidos por el Seguro Social o por el ISSSTE.

Los planes de pensiones privados, conformados fundamentalmente por empresas que desean otorgar una pensión a los trabajadores de dicha entidad o del ahorro voluntario.

Como ya mencioné, los planes obligatorios, fundamentalmente el Seguro Social y en menor medida el ISSSTE tienen a cerca de 20 millones de afiliados, entre los dos, 20 millones de personas afiliadas, es la cobertura que tienen fundamentalmente estos planes obligatorios.

En planes voluntarios están los planes privados. Estimamos, de acuerdo a una investigación que realizamos, que alrededor de mil 600 planes de pensión privada, fundamentalmente por empresas de gran tamaño o empresas transnacionales que ofrecen a sus trabajadores algún esquema de plan de pensión.

Tienen claramente cierta complejidad administrativa y operativa también para instrumentarlos y, por lo tanto, no hay mucho apetito por ellos, amén del costo que esto representa para las propias empresas.

Por otro lado, los planes individuales, fundamentalmente ofrecidos por aseguradoras, por AFORES, bancos, operadoras de fondos, tienen fundamentalmente planes de contribución definida, con una edad de retiro de 65 años, fundamentalmente aprovechando los beneficios fiscales que estos ofrecen.

En materia de las ventajas fiscales, están los artículos 176 y en el extremo derecho ahí dice: 176 también; debería decir 218. Son dos esquemas que claramente están siendo aprovechados.

Desafortunadamente, no en una gran medida por parte de los participantes en el mercado, tanto clientes como instituciones.

Bien, la pregunta, entonces, es y cómo quieres vivir tu retiro, vas a vivir más y te va a costar más, cómo quieres vivir tu retiro.

Esta lámina lo que nos dice es que el 36 por ciento de las personas va a tener que seguir trabajando después de los 65 años; el 23 por ciento de las personas dependen de sus hijos y de su familia para continuar subsistiendo.

Cabe hacer notar que la composición familiar en México está disminuyendo drásticamente, de tener, tres, cinco, seis hijos en el pasado, hoy estamos hablando de uno a dos hijos, por lo tanto la carga financiera para los hijos en el apoyo a las personas de mayor edad ya no va a ser lo mismo, ¿no? No es lo mismo la carga entre seis que entre dos.

Por otro lado, el 5 por ciento, solamente el 5 por ciento estimamos que logra su independencia económica en su totalidad.

Las necesidades para el retiro. Tenemos que cubrir necesidades básicas, como puede ser: comida, vivienda, vestido y todo lo relacionado con la medicina básica.

Por otro lado, vienen las necesidades secundarias, como la recreación, recreación básica, medicina, medicina privada, los seguros, tanto de gastos médicos como de vida, y en algunos casos inclusive hasta los de daños.

Y ya en un tema más bien de lujo, pues poder continuar viajando, realizando viajes, continuar con el estilo de vida, incluyendo actividades deportivas o manualidades, y tener otro, bueno, otro tipo de vida al cual, bueno, mantener el estilo de vida al cual estaba acostumbrado.

Para ello vale la pena hacer esta reflexión. La reflexión y la pregunta que nos hacemos con ese balance personal, con este balance general personal que tenemos que hacernos es: vamos a estar quebrados o no, así, drástico; vamos a estar quebrados, sí o no.

Para lo cual tenemos que analizar primero, del lado izquierdo, nuestros activos.

¿Qué activos tenemos? Inversiones, ahorro voluntario, planes personales para la pensión, el monto que tenemos en la AFORE, recursos propios o activos patrimoniales, tanto propios como de la familia.

Por el otro lado, el pasivo, que ahí está la clave, es cuánto dinero voy a necesitar para vivir el tiempo que me queda de vida, y ahí viene la respuesta: cuánto capital, entonces, necesito para poder cubrir esas necesidades, cuánto dinero me falta.

Y a la hora de hacer esa cuenta, si no estamos preparados y no tomamos la decisión con el tiempo suficiente, vamos a estar quebrados al llegar a la edad de retiro.

Si no quebrados, pues que sería un poco drástico, sí una disminución significativa en el estilo de vida.

Por otro lado, hicimos este ejercicio, que de una u otra manera también Luis ya lo presentó, este ejercicio dice: para lograr un 70 por ciento de mi ingreso al momento del retiro a los 65 años, empezando a ahorrar, por ejemplo, en la primera línea a los 30 años, tengo 35 años adicionales por delante para ahorrar, ¿cuánto dinero necesitaría ahorrar para llegar, precisamente, a ese 70 por ciento de mi ingreso?

Tengo que destinar prácticamente 5 mil pesos al mes para lograr ese ahorro.

Pero, si empezamos a pensar eso a los 50 años, veamos el penúltimo renglón, nos quedan 15 años para ahorrar y, entonces, necesitamos ahorrar 20 mil 400 pesos en forma mensual.

Esto es, perdón, aquí no puse las bases del análisis. Las bases del análisis son: alcanzar el 70 por ciento de un ingreso de 50 mil pesos, a una tasa de interés real del 5 por ciento. Eso fue lo que asumimos para efecto de este ejercicio.

A los 55 años de edad, para alcanzar el 70 por ciento de un ingreso mensual de 50 mil pesos, tendría que ahorrar en forma mensual 35 mil, ese es el impacto o la magnitud de la decisión que tenemos que tomar no a los 55 años de edad; muy temprano en nuestra carrera, en la carrera profesional de cada persona.

¿Existe alguna oportunidad? Yo creo que sí, y la primera oportunidad está en un asesor, en un asesor calificado, en un asesor profesional que procure los intereses de la persona, del cliente, del prospecto.

En estudios que hemos realizado la mayoría, consideramos que la mayoría tiene, requiere de un asesor especializado en la materia, la mayoría sabemos y hemos leído en los periódicos los distintos productos que hay para el retiro, pero no logramos comprenderlos con su total magnitud.

No sabemos, por tanto, cómo elegirlos, cuál es el bueno para mí. La mayoría preferiría que una compañía de seguros les muestre cómo los productos de vida pueden ayudar a planear el retiro y tres de cada cuatro personas les gustaría contar con una asesoría para el retiro, si pudiesen encontrar un profesional que vele por los intereses de la persona.

En materia de mecanismos de ahorro, hemos platicado ya en diferentes ponencias que existen diferentes medios para componer los activos que me van a respaldar en mi retiro.

En primer término están los bienes inmobiliarios, la casa, la casa de campo, un departamento para renta, etcétera, el dinero que tengo depositado en bancos o debajo del colchón, en algunos casos.

Por otro lado los fondos de inversión, acciones en la Bolsa Mexicana de Valores, mantener dinero en dólares o en euros o inclusive en oro, invertir en una franquicia o negocio para destinar

también tiempo y esfuerzo, o bien dejé al último a propósito seguros especializados que te ayuden a planear precisamente tu retiro.

Y en ese sentido consideramos que las aseguradoras encuentran un equilibrio importante en esta decisión, un equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad que debemos de ofrecer o que se requiere para alcanzar la meta establecida de retiro y por el otro lado un equilibrio entre seguridad, riesgo y garantía.

Por lo tanto el papel que juegan las aseguradoras en este tema es fundamental.

¿Por qué el seguro de vida como herramienta para el retiro? Fundamentalmente 3 razones: es un mecanismo forzoso que nos permite esforzarnos y forzarnos en el ahorro, da una garantía y certeza en cuanto al monto y al beneficio y tres temas de carácter fiscal y de impuestos de imposición que nos permiten tomar ventaja de esta situación, al menos hasta hoy día.

En materia de productos existe en el mercado una diversidad enorme de productos, productos que son diferentes marcas o nombres.

Sin embargo, creo que los podemos agrupar en dotales, en anualidades diferidas, en universales y flexibles. Cada uno de ellos transfiere el riesgo de mercado o el riesgo de sobrevivencia de una manera distinta.

Sin embargo, hay que tomar la decisión sobre qué producto es el ideal de acuerdo a el apetito que tengo tanto de riesgo como de rendimiento, como de necesidad y garantía para una cantidad determinada en el momento de mi retiro.

La sugerencia además desde nuestro punto de vista es que en adición a la contratación de un producto que me permita construir mi retiro, mi plan personal de retiro, sea también complementado con uno de protección, como por ejemplo puede ser un temporal.

Por otro lado también tenemos como prospecto, como cliente y nosotros como aseguradoras, estar conscientes del riesgo que está asumiendo el cliente en materia de tipo de cambio.}

¿Qué tipo de moneda es la ideal para un plan de retiro a 10 años, a 15, a 25, a 30 ó a 35 años?

La moneda juega un papel fundamental y de ahí el tema de UDIS se vuelve un tema relevante, por lo menos desde mi personal punto de vista. Igualmente podría decirse que en dólares, aunque en menor medida.

¿Qué retos tenemos? Primero y creo que este es el más importante de cara al público en general, es el reto de rescatar la necesidad de planear y lograr un plan personal de retiro de una necesidad latente a una situación consciente.

Ese es el primero y en ese sentido el rol de un asesor especializado en la materia juega un papel fundamental en este rol, en este tema, de sacar la necesidad que tiene, de todos modos la tiene, es latente, a un estadio consciente.

Por otro lado destinar recursos de corto plazo para el largo plazo, no estamos acostumbrados a tomar decisiones de largo plazo.}

Cuando vemos en general en este país que el largo plazo son 5 años, ese es un gran reto que tenemos que alcanzar y que superar como aseguradoras.

La tercera es la disciplina, la constancia en el ahorro para poder forjar de una manera completa tu propio plan personal para el retiro y finalmente la selección del programa adecuado al estilo de vida que quiero tener y que deseo tener de acuerdo al apetito de riesgo que quiero asumir.

En ese tono, en ese tema, en ese tenor en materia de riesgos, las aseguradoras juegan también un papel fundamental por diversos factores que juegan dentro del mercado asegurador.

Entre ellos somos, como aseguradores, expertos en el manejo de riesgos y por lo tanto podemos asesorar de una mejor manera o desarrollar productos de mejor manera, a favor de los planes personales para el retiro de nuestros clientes o prospectos.

Conclusiones.

El ahorro de largo plazo destinado para el retiro debe de ser recompensado fiscalmente, Debemos mantener los beneficios fiscales por el esfuerzo que esto implica en el individuo.

Segundo, las personas deben de constituir su propio plan de retiro personal, no lo pueden postergar, la necesidad es latente, todos la tenemos, el riesgo de vivir más existe y existe ya.

Y finalmente la decisión es de largo plazo y por tanto se tiene que tomar con información, con información suficiente en materia de riesgos, en materia de moneda, en materia del plan, en materia del apetito y en materia del estilo de vida.

Considero que en ese papel nuestras fuerzas de venta, nuestras áreas de mercadeo juegan un papel fundamental en lograr este reto que es el de proveer planes personales para el retiro.

Muchas gracias.

Moderador: ¿Alguien desea hacer alguna pregunta?

Pregunta: ¿Actualmente en tu opinión qué recomendarías, en qué instrumento o en qué moneda sería lo más recomendable para un plan actualmente?

Lic. Jaime Massieu: Si es un tema de no más de 10 años, pesos. Si es un tema de más de 10 años, UDIS.

Pregunta: Gracias.

Presentador: ¿Alguien más?

Pregunta: Buenos días, ¿qué tan competitivo es el esquema de ahorro vía seguros versus toda la variedad de fondos de inversión que hay?

Lic. Jaime Massieu: Con operadoras de fondos por ejemplo.

Pregunta: Sí, en términos de la gran comisión que hay al principio cuando es vía seguro.

Lic. Jaime Massieu: Bueno es una muy buena pregunta.

Recordemos que la decisión de invertir en un fondo de inversión pues tiene riesgos.

Hay seguros, hay productos que transfieren el riesgo de mercado del cliente hacia la aseguradora, entonces en ese sentido creo que hay una ventaja competitiva importante con respecto a las operadoras de fondos.

El invertir en una operadora de fondos asume también asumir el riesgo no sólo de mercado, sino del operador, de cual es el apetito que tenga el operador en la materia de rentabilidad y por lo tanto de crecer su base de activos en administración y con ello, desde mi punto de vista ofrece un potencial conflicto de interés porque entre más rendimiento genere, más publicidad genera para obtener más activos en administración y mayor comisión.

Y por lo tanto puede, en un momento dado irse a mayor riesgo del deber ser.

Sin embargo afortunadamente este tipo de actividades ha sido cabalmente regulada y por el otro lado ya calificada por calificadores con lo cual mitiga muchísimo ese riesgo, pero es finalmente tienes el riesgo del administrador.

Pregunta: ¿Hay algo más que se pueda hacer en temas de deducibilidad o crees que las condiciones actuales son suficientes para promover los planes de seguro de vida que sean de retiro? puede aumentar más si se aumenta la deducibilidad o si hay algún apetito ahí del gobierno de quitar deducibilidad o de grabar los ingresos posteriormente que pudieren en contra de los planes.

Lic. Jaime Massieu: Yo creo que el primer paso es procurar mantener los esquemas actuales de ambos artículos y difundirlos de una manera importante entre profesionistas, entre directivos, entre las personas para que puedan aprovechar de esos esquemas, yo creo que hay que retener esos esquemas y difundirlos, ese sería el primer reto.

Crear nuevos, creo que hay primero hay que ir un primer paso que es retener estos y luego ya podríamos pensar en algunos otros que en este momento no los tengo, ese sería un segundo paso, el tema es retenerlos, que existan.

Pregunta: Yo creo que otra parte perdón, creo que otra parte que puede ser interesante de promover es que uno de los conflictos graves que tenemos en el país es la devolución de los impuestos, hay mucha gente empleado que no le interesa este producto porque no es, o sea tiene que esperar a que se lo devuelva.

Claro creo que un camino que debiéramos de continuar es que pueda ser esa partida deducible de su ingreso en el momento de la retención provisional, si eso lo lográramos yo creo que podríamos dar un gran avance y México en esa parte.

Lic. Jaime Massieu: Yo agregaría a ese concepto la falta de información que mencionaba, muchas personas además no conocen las posibilidades que esto te da en tu recuperación, precisamente un seguro de este tipo.

Es información desde mi punto de vista.

Pregunta: Qué esquemas hay actualmente en el mercado si el salario promedio de la población económicamente activa es de 10 mil pesos.

Lic. Jaime Massieu: Perdón, casi no te oigo.

Pregunta: Okey.

La pregunta es ¿Qué esquemas existen de pensiones para la gente joven que gana en promedio 10 mil pesos como profesionista? Cuando se estipula ahí que tienes que ahorrar 4,900 pesos para que tengas un 70 por ciento de lo que, con lo cual tendrías.

Lic. Jaime Massieu: Perdón, recuerda que el ejercicio lo hicimos con un ingreso de 50 mil.

Pregunta: Correcto, pero aquí mi pregunta va enfocada a que no todos ganamos 50 mil pesos.

Lic. Jaime Massieu: No, claro.

Pregunta: Y que hay mucha gente joven que hay que inducirlos al ahorro, a la pensión a largo plazo pero con esquemas que sean muy adecuados financieramente, que pueden decir: bueno no puedo ahorrar 4,900 pero sí puedo ahorrar 2000, ¿qué hay actualmente en el mercado en ese aspecto?

Lic. Jaime Massieu: Yo creo que en el mercado hay muchísimas alternativas, ahorita así de contar una por una no te las podría enumerar, pero alternativas hay, alternativas hay y yo creo que hay que acercarse ya sea con la compañía de seguros, hay que acercarse con el agente o con una gente especializado precisamente en retiro, yo creo que hay muchísimas alternativas.

Presentador: ¿Ya nadie más?

Bueno, agradecemos su interesante intervención del licenciado Jaime Massieu y le pedimos al Actuario Rendón, le entregue un reconocimiento.

Con esto terminan las sesiones y a nombre de AMIS les agradecemos su asistencia y les recordamos que la sesión de clausura es a las 2:30.

Gracias.

---o0o---