

## Income Protection Gap Retos y oportunidades



Con este informe, Zurich busca fomentar la toma de conciencia y desarrollar una comprensión de un desafío global, las diferencias en la protección de los ingresos (IPG, por sus siglas en inglés): la reducción del ingreso familiar como consecuencia de la muerte o incapacidad de un asalariado de edad adulta. Esperamos que nuestros resultados estimulen el debate y ofrezcan una base para la formulación de una respuesta a esta creciente dificultad.

La escala de diferencias en la protección es difícil de estimar. Sin embargo, una encuesta reciente muestra que las IPG son una dificultad real y creciente para los individuos y las familias, pero también para las empresas, los dirigentes políticos y la sociedad en su conjunto. El aumento en los niveles de discapacidad, las dificultades del apoyo del Estado, una población envejecida y los números crecientes de trabajadores a tiempo parcial y con trabajos temporales están poniendo una presión cada vez mayor

en las redes de seguridad que mantienen a las familias alejadas de la pobreza y esto significa, a su vez, una amenaza al crecimiento económico a largo plazo.<sup>1</sup>

Para esta encuesta, hemos encuestado a más de 11.000 personas de once países dentro de cuatro amplias regiones geográficas: Europa continental, países de la OCDE de habla inglesa, Latinoamérica y el sur de Asia.

Aproximadamente un tercio de los encuestados poseen un seguro para

proteger los ingresos contra enfermedad/discapacidad o contra muerte prematura. Los números varían considerablemente según el país. Solo el 17% de los alemanes, por ejemplo, están asegurados contra las consecuencias financieras de la discapacidad (17%), mientras que dos tercios de los encuestados en Malasia y Hong Kong han añadido protección para cubrir las diferencias en el bienestar del Estado.

### Subestimar los riesgos

Las personas tienden a subestimar el riesgo de discapacidad, la salud o la muerte prematura de una persona

<sup>1</sup> Diferencias en la protección de los ingresos: un desafío global en aumento, Universidad de Oxford y Zurich Insurance Group, noviembre de 2015

que se gana la vida y que acaba socavando sus finanzas. En total, el 38% de los encuestados pensaron que había menos del 10% de probabilidades de que esto pasara durante su vida. Eso refleja una encuesta del año 2015 llevada a cabo por Zurich en países europeos, en la cual los encuestados eran ampliamente inconscientes de que el riesgo está en realidad más cercano al 25%, y que menosprecia el hecho de que el 44% de los encuestados ya hayan experimentado pérdidas de ingresos debido a la incapacidad de trabajar. Tres de cada diez personas había sufrido más de seis meses de pérdida de ingresos.

El nivel de conocimiento sobre las IPG es claramente insuficiente: en la encuesta de este año, seis de cada diez encuestados sabían poco o nada acerca de cómo pueden proteger sus ingresos contra la discapacidad o enfermedad. Y cuatro de cada diez apenas conocen los seguros de vida.

Además, muchos encuestados están en una situación financiera precaria. Uno de cada cinco podría sobrevivir menos de un mes sin ingresos. La mayoría, tres de cinco, afirmó que sus ahorros durarían menos de seis meses. Esto es aún más problemático cuando se consideran las dificultades que enfrentan las personas discapacitadas al encontrar un empleo adecuadamente compensado.

## Opciones sin explotar

Más de la mitad de las personas sin protección de

los ingresos considerarían comprarla. Las personas con mayores ingresos, con una más alta educación, padres, malasio, mejicanos e italianos vieron una necesidad mayor para tales productos.

Hay una fuerte evidencia de que tal confianza en el rol del Estado como proveedor de apoyo social está siendo probada. Mientras que la mitad de los encuestados opinan que su Gobierno debería ofrecer protección de los ingresos, una cantidad similar cree que los servicios públicos se recortarán en los próximos cinco años. Dos tercios afirman que preferirían comprar protección de los ingresos en una empresa de seguros que a través de su empleador o de su Gobierno. Los encuestados también dijeron que preferirían acudir a compañías de seguros para el asesoramiento, por encima de los asesores financieros y agencias de protección de consumidores.

## Sobreestimar el coste

Se necesita más formación, sin embargo, para incentivar a que los consumidores compren protección de los ingresos. Cuando se les preguntó qué los incentivaría a comprar seguros, casi la mitad se refirió a mayor información, mientras que una cantidad incluso más grande se refirió a primas más bajas. Curiosamente, muchos encuestados parecen tener una idea exagerada del coste de dicha cobertura. Una tercera persona dijo que desearía gastar entre un 5% y un 9% de sus ingresos para eso, y uno de cada cinco dijo que más del 10%. De hecho, dicha protección se puede poseer significativamente por menos del 5% de los ingresos.

## Protección antes que ingresos

Al ofrecer paquetes de beneficios que incluyen protección de los ingresos y de vida, los empleadores pueden atraer y retener talentos en el mercado de habilidades competitivas actual y también ayudar a cerrar las brechas de protección de ingresos. Solo al 13% de los encuestados se les ofreció protección de los ingresos mediante su empleador, pero seis de cada diez encuestados preferirían un paquete de IPG a pagar más.

Uno de los resultados clave de esta encuesta es que la protección de los ingresos necesita diferenciarse según los distintos países, las distintas demografías y los fundamentos individuales. No existe una solución igual para todos. Ni el Estado ni el sector privado pueden abordar esta dificultad por sí solos. Zurich ha establecido la tarea de aportar una solución diferente a este problema en aumento. Como próximo paso, estamos llevando a cabo un análisis más profundo de los resultados de la investigación de la Universidad de Oxford y publicaremos más percepciones a lo largo de este año.