

INFORMACIÓN SOBRE LAS PENSIONES Y SU ORGANIZACIÓN

ROSS JONES ¹

- 1 Ross Jones es el actual Vicepresidente y Miembro de la Autoridad Australiana de Regulación Prudencial (APRA). Es Presidente de la Organización Internacional de Supervisores de Pensiones (IOPS), un grupo cuyos miembros incluyen supervisores y reguladores de pensiones de más de 70 países. También es Vicepresidente de la Comisión de Trabajo sobre Pensiones Privadas de OCDE y fue miembro del Panel Asesor del Fondo Central de Previsión de Singapur. Antes de incorporarse a APRA, Ross fue Miembro de la Comisión Australiana de Competencia y Consumo. También fue Profesor Adjunto en la Facultad de Finanzas y Economía de la Universidad de Tecnología de Sidney durante varios años.*

En este breve artículo abordaré la forma en que los supervisores de pensiones han respondido a la crisis financiera y algunas de las soluciones e incluiré varios elementos de la educación financiera.

El problema

Durante el año 2009, en respuesta a la crisis económica, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Internacional de Supervisores de Pensiones (IOPS) analizaron con mucho detalle la naturaleza de los problemas y trataron de identificar las que podrían ser las soluciones apropiadas para estos problemas. Particularmente, reconocieron que, a nivel global, el elemento crucial estaba relacionado con el crecimiento de los esquemas de contribuciones definidas que trasladan el riesgo a los individuos, siendo el problema que los individuos no necesariamente eran capaces de asumir esos riesgos.

Muchas personas en el mundo han dejado de ahorrar a consecuencia de la crisis, por todo tipo de razones, tales como cesantía y/o falta de confianza en el sistema privado de pensiones. Esta última razón parece haber estado presente en una gran cantidad de países, donde la confianza en los sistemas privados de pensiones se ha visto severamente disminuida. En Argentina abandonaron el sistema privado de pensiones y en muchos otros países ha habido inquietudes acerca del futuro.

En una gran cantidad de países se ha trabajado con miras a cuál podría ser el paso siguiente en la entrega de seguridad financiera durante la vejez. Es interesante notar que en muchas economías hay muy poco respaldo para mayores pagos de la seguridad social, si dicha seguridad social debe ser financiada vía mayores impuestos. También hay muy poco respaldo para los ahorros obligatorios. La consecuencia de esto es que el mayor respaldo en un sentido político es de hecho para que continúen los ahorros privados, aunque esto conlleva un riesgo considerable, puesto que las personas no tienen realmente un conocimiento financiero adecuado y simplemente no tienen la capacidad de tomar decisiones correctas en un marco de contribuciones definidas.

La respuesta de política inmediata

En 2009, la IOPS y la OCDE hicieron algunas recomendaciones a los gobiernos, a la industria y a los fondos de pensiones en general. En primer lugar, les dijimos que siguieran por el mismo camino. Ha habido mucha presión política por acceder a los planes de pensiones anticipadamente, por diversas razones. Tales explicaciones políticas son enteramente justificadas y por cierto las comprendemos, pero el dilema real es que mientras más dinero se retire del sistema de pensiones, por cualquier razón, mayor será el problema para una etapa posterior o una generación posterior.

La idea de que usted pueda, digamos, hacer uso de parte de sus ahorros ahora por razones inmediatas y al mismo tiempo resolver los problemas de más largo plazo no parece estar en lo cierto, así es que lo que nosotros también sugerimos es enfatizar la naturaleza de largo plazo de los ahorros previsionales. El poco conocimiento financiero hizo que muchos afiliados a los fondos tomaran opciones erradas durante la crisis financiera, y es muy importante que las personas entiendan que estamos hablando de cuarenta o cincuenta años de acumulación de riqueza y otros veinte o treinta años de desacumulación, lo que significa que es crucial no centrarse en los movimientos de corto plazo. Particularmente, cuando el énfasis está en el largo plazo, los afiliados tienen menos probabilidades de cometer errores muy graves. Por ejemplo, en muchos países vimos que los afiliados de los fondos se cambiaban a liquidez después de la crisis. Repentinamente dijeron que ya no querían tomar el riesgo. Ahora, en muchos países, naturalmente, vimos un rápido crecimiento en las acciones en la segunda mitad de 2009, pero aquéllos que se habían cambiado a la rentabilidad líquida sufrieron todas las pérdidas en el primer período y no ganaron nada de las ganancias del segundo. Una mala comprensión de las finanzas puede ser costosa para los afiliados de los fondos.

Otras respuestas de política fueron mejorar el diseño de los planes de contribuciones definidas a través de la introducción del enfoque de ciclo de vida y de mejor información, comunicación y educación financiera. Los cotizantes necesitan comprender mejor el riesgo. En muchos países, comenzaremos a analizar la idea de persuadir a los fondos a que den una noción correcta y comprensible del riesgo a sus afiliados. Al mejorar la educación financiera y enfatizar el largo plazo, es más fácil desplazar la presión impuesta en los resultados trimestrales. En muchos países, hay demasiado énfasis en el retorno de los fondos para el último trimestre, debido al fuerte foco en el marketing y en varios otros factores, pero desde el punto de vista del largo plazo, el resultado del fondo en el último trimestre es irrelevante, puesto que lo que realmente importa es cómo opera el fondo de pensiones en un período de veinte, treinta o cuarenta años.

Buenas prácticas de educación financiera en relación con las pensiones

En primer lugar, es necesario definir el problema en términos de lo que las personas necesitan saber, es decir, ¿cuáles son los riesgos que las personas necesitan conocer?: riesgos durante la etapa de acumulación, riesgos de volatilidad de los activos al momento de la jubilación, riesgo de longevidad, y riesgo de inflación.

En segundo lugar, veamos la educación financiera sobre los productos para la jubilación. En este caso, una de las dificultades es que las personas ni siquiera leen la información que se les envía, ¿entonces, cómo vamos a educarlas sobre lo que es adecuado para ellas?

Tercero, necesitamos considerar los roles y responsabilidades de los principales participantes en aumentar el conocimiento y la capacidad del público respecto al tema de los ingresos en la jubilación. Y cuarto, si usted va a abordar la educación financiera, debería tener algún mecanismo para evaluar las necesidades del programa.

Estructura, definición y objetivos

Cualquier programa de educación financiera necesita enfatizar el largo plazo. Nunca está demás repetir esto: hay una necesidad imperiosa de que las personas entiendan que deberían estar mirando el largo plazo y no centrarse en el corto plazo.

Además, las personas tienen que comprender muy bien los productos de inversión para evaluar el rendimiento de los intermediarios financieros, pero – una palabra de consejo vale aquí – la educación financiera no es sustituta de una regulación prudente ni de la protección a los consumidores. Nunca suponga que mejorar la educación financiera de los consumidores eliminaría la necesidad de supervisión de parte de las autoridades. Eso no va a suceder, nunca sucederá. Es como decir “Bueno, si las personas tienen una excelente educación, entonces no se necesita proteger a los consumidores”, lo que es totalmente falso.

Rol de los participantes y sus responsabilidades

¿Quiénes son los principales participantes aquí? ¿Quién debería estar tomando la responsabilidad? Los gobiernos juegan un rol a través de las campañas de concientización pública. Agencias especializadas en muchos países han adoptado todo tipo de modelos muy innovadores que tratan de promover la educación financiera en relación a las pensiones. Hemos visto un enorme rango de diferentes enfoques: desde algunos países que están haciendo algo tan simple como entregar tiras cómicas para los niños, hasta circunstancias más recientes, donde las autoridades previsionales de Irlanda

fueron a ferias agrícolas a promover la conciencia financiera entre los agricultores. Se han adoptado muchos modelos diferentes en todo el mundo. En muchos países, los sindicatos desempeñan un rol muy importante. En consecuencia, todos deberían hacer su aporte, sean sindicatos, asociaciones de empleadores o asociaciones de fondos de pensiones.

Los mismos fondos, por supuesto, deberían proveer información accesible y oportuna. Los fondos van a tener que proporcionar proyecciones de las rentas de jubilación que esperan entregar, y el material debería ser comparable entre los fondos. En los mercados competitivos, los consumidores deberían poder revisar informaciones comparables, productos comparables y tomar la mejor opción. Uno de los mayores dilemas en muchos países es que el tipo de información que se proporciona a los consumidores hace muy difícil que ellos hagan comparaciones apropiadas y así es que en muchos países se está intentando lograr un mayor grado de consistencia en el tipo de información proporcionada.

Necesidades de educación financiera

La naturaleza de largo plazo del contrato entre el individuo y el proveedor de la pensión genera altos niveles de apatía en los afiliados más jóvenes. Es muy difícil proporcionar niveles adecuados de información a los cotizantes más jóvenes. Desafortunadamente, en muchos países los gobiernos cambian los programas regularmente. La reforma de pensiones es uno de los temas populares en muchos países. Una de las consecuencias es que para una persona de veinte años es irrelevante que se le entregue mucha información financiera. Por lo tanto, va a ser muy difícil obtener cualquier tipo de compromiso de parte de los jóvenes.

Tendemos a encontrar que la educación financiera frecuentemente es una materia que debería ser impartida a los niños en los colegios. Toda la evidencia sugiere efectivamente que hay una gran necesidad de conocimiento financiero entre los mayores y particularmente entre las mujeres mayores. Lo que encontramos en muchos países es que las mujeres tienen menor comprensión de los productos financieros que los hombres; en muchas circunstancias ellas permiten que sus esposos tomen la mayoría de las decisiones financieras. Cuando los esposos mueren y las mujeres quedan solas, es cada vez más frecuente que necesiten tomar decisiones financieras muy complejas con muy poco conocimiento financiero. Existe una necesidad de apuntar a las mujeres mayores.

La complejidad de los productos previsionales también hace que las cosas sean más difíciles. La complejidad de los productos significa que es muy difícil que los consumidores los comprendan adecuadamente y en consecuencia, hay una gran asimetría entre los proveedores de pensiones y los consumidores. Esto significa que siempre existirá la

necesidad de proteger a los consumidores porque, desafortunadamente, todavía hay ejemplos de ventas de productos inadecuados, donde los consumidores no tienen una buena comprensión del producto y el proveedor del producto tiene mucha más información que el comprador.

El lenguaje previsional a menudo es opaco y equívoco. Por ejemplo, los fondos de muchos países hablan de “opciones balanceadas”. Pero el término ‘balanceado’ no tiene un significado específico. Por ejemplo, en Hong Kong usted puede invertir 70% en acciones y eso puede llamarse un “fondo balanceado”. Si usted hubiera puesto 70% en acciones en el 2009, habría estado muy preocupado si hubiera pensado que el fondo era balanceado. En Australia, muchos consumidores creían que balanceado significaba que no perderían dinero. No comprendían realmente lo que quería decir, porque el lenguaje de pensiones es extremadamente difícil para que las personas lo comprendan.

En términos de educación financiera, hay también elementos políticos, sociales y culturales importantes. Por ejemplo, muchos de nosotros nos sorprendimos al enterarnos a través de los periódicos en las últimas semanas que los griegos jubilan a los 52 años de edad. No hay muchas personas en el mundo que jubilen con una pensión muy importante hoy a los 52 años, pero si ésta es la expectativa del mercado, entonces tal vez lo que se necesita es explicar lo siguiente a las personas: “Si usted trabaja por unos dos o tres años más, su pensión aumentará en X por ciento”. Esta es una información sencilla. Parte del problema aquí es que los consumidores sobreestiman su conocimiento financiero. Según una encuesta, en Australia, 75% de los pre-jubilados dicen que su conocimiento financiero es al menos promedio o sobre el promedio. Si se les pregunta a esas mismas personas si saben cuánto dinero necesitan para vivir confortablemente en su jubilación, menos del 50% podrá responder esa pregunta. Incluso más del 75% de ellos dirá: “Sí, efectivamente sabemos mucho de finanzas”, así que los consumidores muchas veces sobreestiman la cantidad de información que tienen. Lo que es más, uno de los resultados de esto es que ahora los afiliados esperan poder tomar decisiones de inversión, en muchos casos, así que muchos fondos responden entregándoles una gran cantidad de decisiones de inversión. Tenemos algunos fondos en Australia que proporcionan cientos y cientos de opciones de inversión a los afiliados para que ellos escojan. Muchos estudios económicos conductuales de hoy día muestran que una mayor cantidad de opciones no está necesariamente asociada con una mejor decisión y en muchísimas ocasiones lo que encontramos es que los fondos tienen mayores costos y los afiliados toman malas decisiones.

Respuestas a la educación financiera

Es muy importante cerrar la brecha entre lo que las personas quieren y lo que pueden pagar. Y naturalmente explicar las consecuencias de las diferentes decisiones es un aspecto clave (por ejemplo, si usted trabaja por más tiempo, ¿qué sucederá?).

Otro elemento importante es mirar las clasificaciones de riesgo para los productos financieros. Uno de los logros más importantes en una cantidad de países en los próximos pocos años estará relacionado con una mejor educación, donde los fondos mismos entregarán alguna noción del grado de riesgo. Como mencioné anteriormente, términos tales como “crecimiento” o “balanceado” o lo que sea, tienen poco significado, pero si comenzamos a obtener consistencia en términos de clasificaciones de riesgo, probablemente podremos hacer llegar el mensaje en términos de una mejor comprensión de los riesgos relacionados con los productos financieros.

Y finalmente, debemos informar a un nivel que las personas puedan entender. Es muy fácil legislar para que se entregue mayor información. Sin embargo, entregar páginas y páginas de información no necesariamente resolverá el problema. Si los afiliados a los fondos van a tomar los riesgos relacionados con los esquemas de contribuciones definidas, necesitarán información, pero también necesitarán destrezas financieras.