

# Límites de la inclusión financiera

HelpAge  
International

personas mayores  
protagonistas



Pilar Contreras  
Junio 2016  
Lima-Perú

# El envejecer trae consigo vulnerabilidad

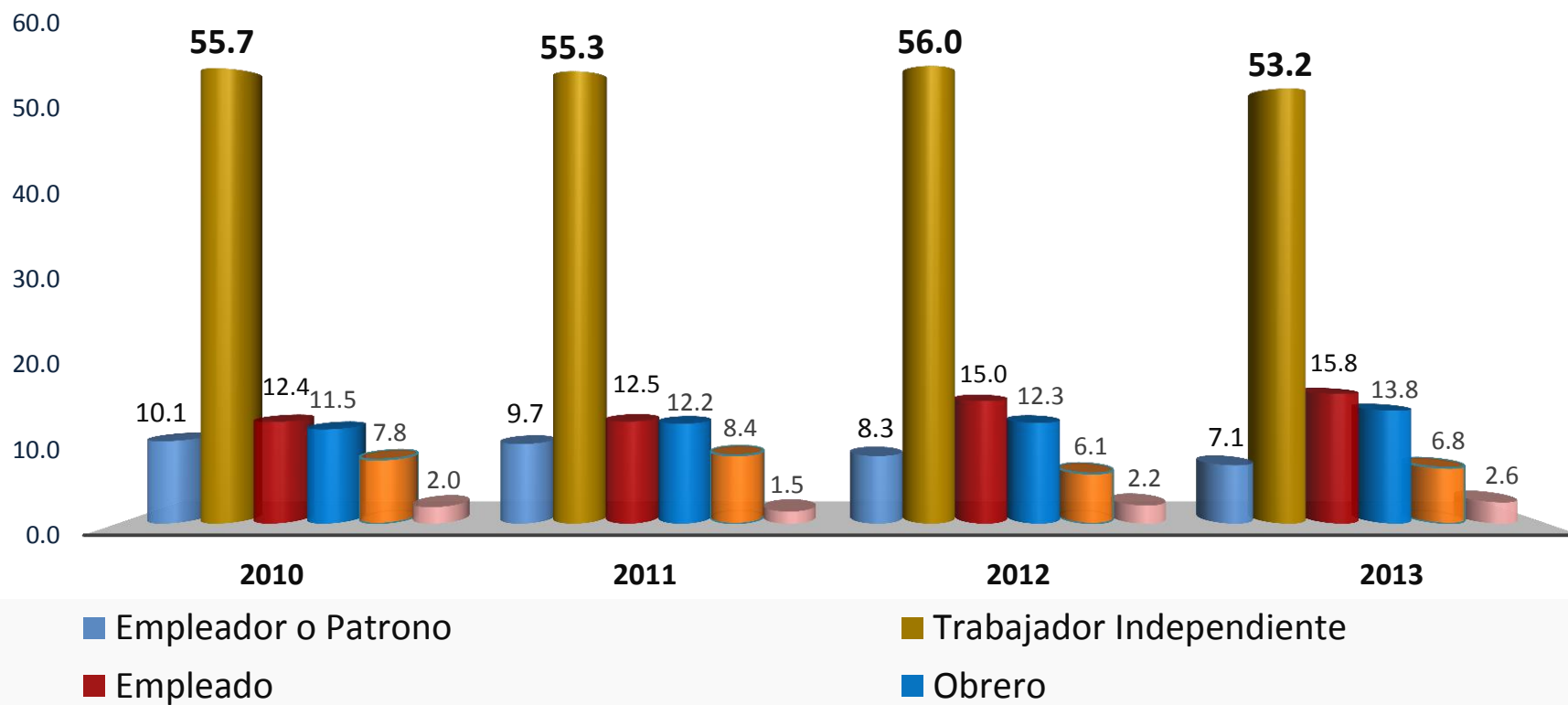
- Sistemas de pensiones, dejan al margen a 70%
- No se recauda contribuciones del sector informal
- Personas son demasiado pobres o tienen empleos inestables
- Fuerte sesgo de género: las mujeres quedan más desprotegidas

- Más difícil generar ingresos estables.
- Incremento en los gastos de salud
- El bienestar de las mujeres mayores peligrá doblemente en razón a estar sometidas a una doble discriminación por edad y por género.
- La tarea del cuidado recae sobre las mujeres

# Los adultos mayores en cifras

- Cada día, el Perú tiene 600 nuevos adultos mayores
- El 61,8% de las Personas Adultas Mayores son jefes de hogar. El 30,4% son mujeres
- El 21,5% de los niños vive en hogares cuyo “jefe de hogar” es un adulto mayor
- El 54,7% de las Personas Adultas Mayores integra la PEA. De ese total 387.300 son mujeres
- El 61,2% trabaja más de 35 horas a la semana
- Según del Ministerio de Salud, 5% son dependientes, 30% son frágiles, 65% son autónomos

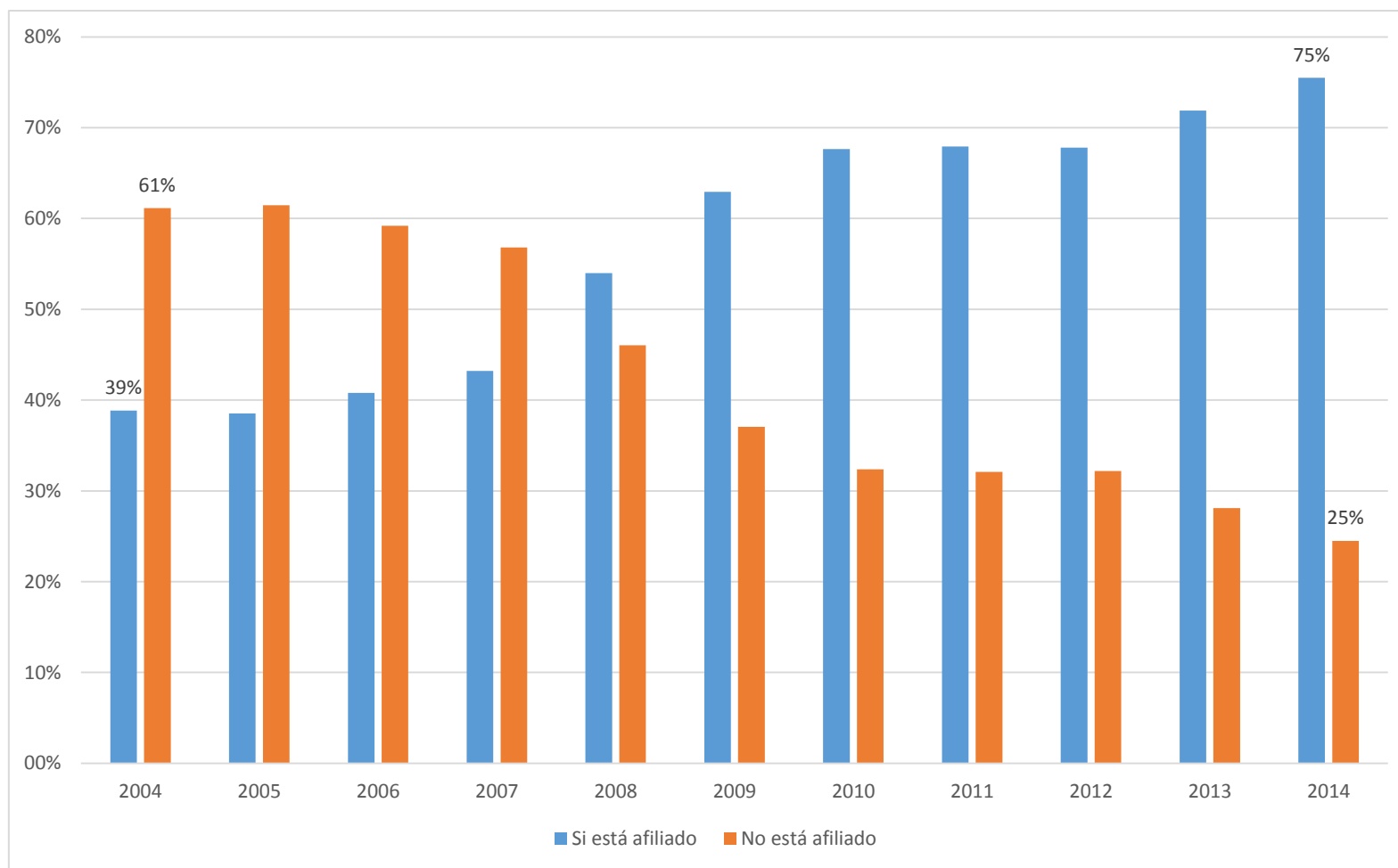
# Tipo de ocupación de las personas adultas mayores 2010-2013



# Población Adulta Mayor según afiliación a un seguro de salud 2004-2014

HelpAge  
International

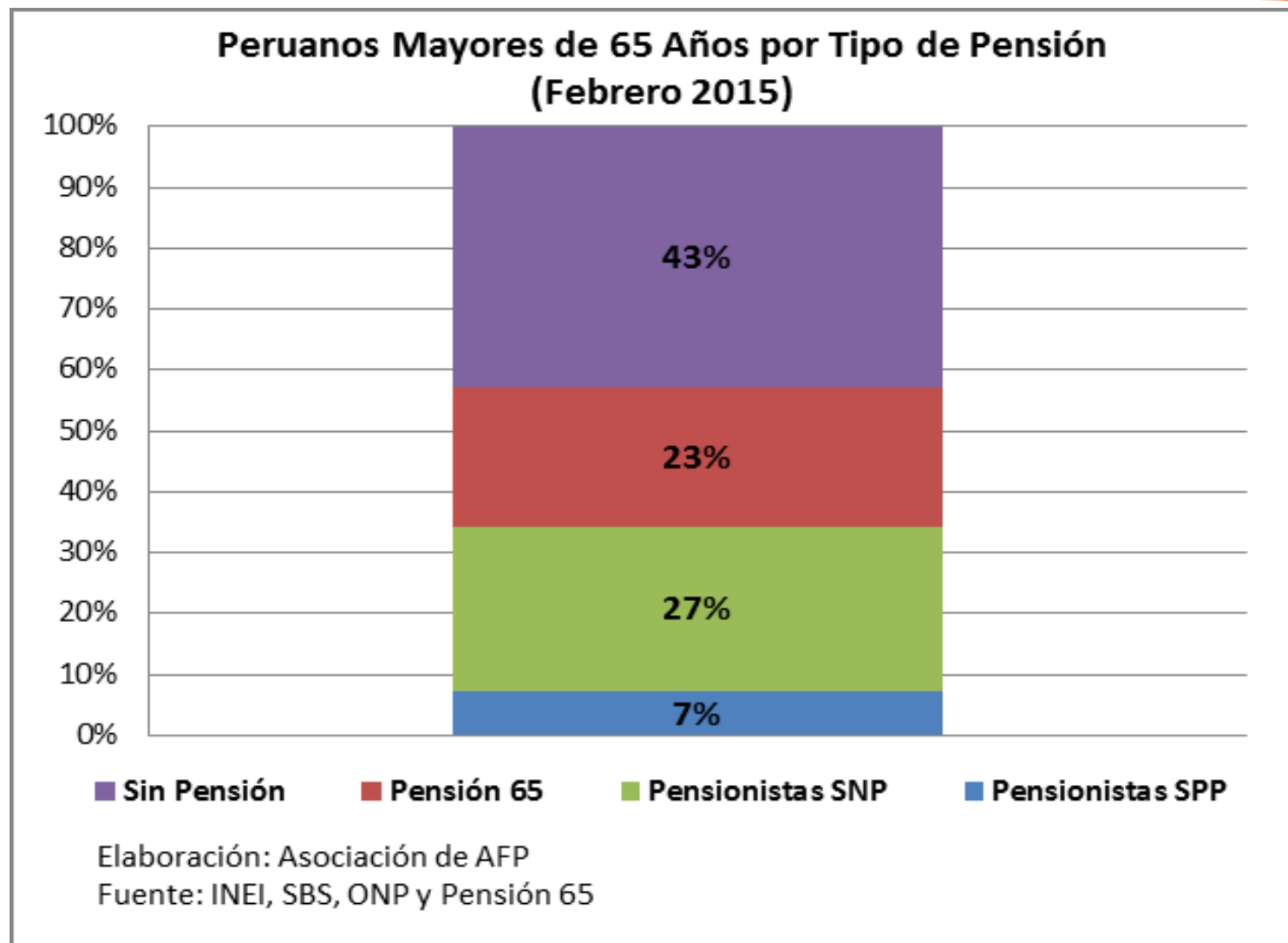
personas mayores  
protagonistas



# Cobertura de pensiones

**HelpAge  
International**

*personas mayores  
protagonistas*



## 2. Personas adultas mayores: ingresos, trabajo y ahorro

HelpAge  
International

personas mayores  
protagonistas

Noviembre 2015  
México



# Historia de Filemón



- *En tiempo de nosotros no hemos estudiado nada porque nuestra educación no era obligatoria.*
- *Estábamos en una hacienda, entonces nosotros ayudábamos.*
- *He tenido que estar al lado de mi papá trabajando la chacra en la hacienda, pasteando los animales del patrón*
- *A los 16 años me salí: En Lima, he trabajado en diferentes trabajos, vendedor ambulante, contratado, así he aprendido a pasar mi vida.*
- *He regresado nuevamente porque la vida de Lima no me agradaba, ahora vivo aquí nomas.*

*(Adulto mayor, 78 años, Ayacucho)*



# Historia de Juana

HelpAge  
International

personas mayores  
protagonistas

- *De niña viví en provincia, con mi mamá y mi papá*
- *A los 17 años me vine a Lima, trabajé en casas*
- *Luego me casé y viví con mi esposo. Él falleció, sola he educado a mis 6 hijos, trabajando en una y otra cosa, vendiendo chicha, agua de manzana, tejiendo..*
- *Ahora vivo con un hijo, yo cocino, tiene su esposa, ayudo barriendo, lavo los servicios, cuido a los chiquitos.*

*(Adulta mayor, 76 años, Piura)*



# Historia de Susana

HelpAge  
International

personas mayores  
protagonistas

- Comencé a trabajar a los 17 años.
- Ya como como periodista/investigadora trabajé en diversas instituciones como la OPS-Lima, Instituto para la Democracia Local, Asociación Nacional de Centros, Foro Ciudades para la Vida.
- Luego fui jefa de eventos del Fondo Editorial del Congreso de la República
- Por último, en la Biblioteca Nacional como Coordinadora de eventos.
  
- Tengo una pensión de la AFP de 224.50 soles. No me reconocieron mis aportes anteriores al seguro.  
(Adulta mayor, 66 años, Lima)



# ¿Por qué inclusión financiera para PAM?

- En años recientes se han dado pasos agigantados en cuanto a tecnología
  - Se ha incrementado la calidad y acceso del público a crédito, a información, infraestructura física y digital.
  - Se ha reducido la exclusión financiera
- 
- ¿Las personas adultas mayores son ya clientes en las entidades financieras?
  - ¿Se hacen préstamos? ¿Para qué? ¿Pagan?
  - ¿será factible utilizar las nuevas tecnologías con los adultos mayores?
  - ¿Qué o quién impide su inclusión?

# ¿Qué brindaría la inclusión financiera a las PAM?

## Usuarios de programas sociales

- Permite gestionar mejor la vida
- Establece relación directa entre el Estado y el receptor del programa social
- Establece una relación ciudadana: el pago remite al contrato de cada usuario con el Estado

## Cliente de entidad financiera

- Permite gestionar mejor la vida
- Acceso a “amplia gama” de servicios financieros
- Servicios de calidad, a precios asequibles, con protección del consumidor
- Costumizados al perfil de una “amplia gama” de clientes

# Inclusión financiera. ¿para todos?

**HelpAge  
International**

*personas mayores  
protagonistas*

- Los reportes financieros no suelen incluir datos sobre los adultos mayores
- Las cuentas bancarias se usan para recibir las pensiones, no como un instrumento de gestión de dinero
- Los procesos de fortalecimiento de emprendimientos productivos no incluyen a adultos mayores.

- No se asegura a las personas mayores debido a la edad
- El seguro de desgravamen es muy alto, debido a la edad
- Los servicios que se ofertan no son pensados con enfoque de envejecimiento

### 3. Formas de ahorro de las PAM

HelpAge  
International

personas mayores  
protagonistas



- Entre 2011 y 2014 el número de personas excluidas de los sistemas financieros ha pasado de 2.5 billones a 2 billones.
- Se prevé que para el 2020 quedará aun 1 billón de adultos excluidos.

# Ahorro “Sin dejar a nadie atrás”

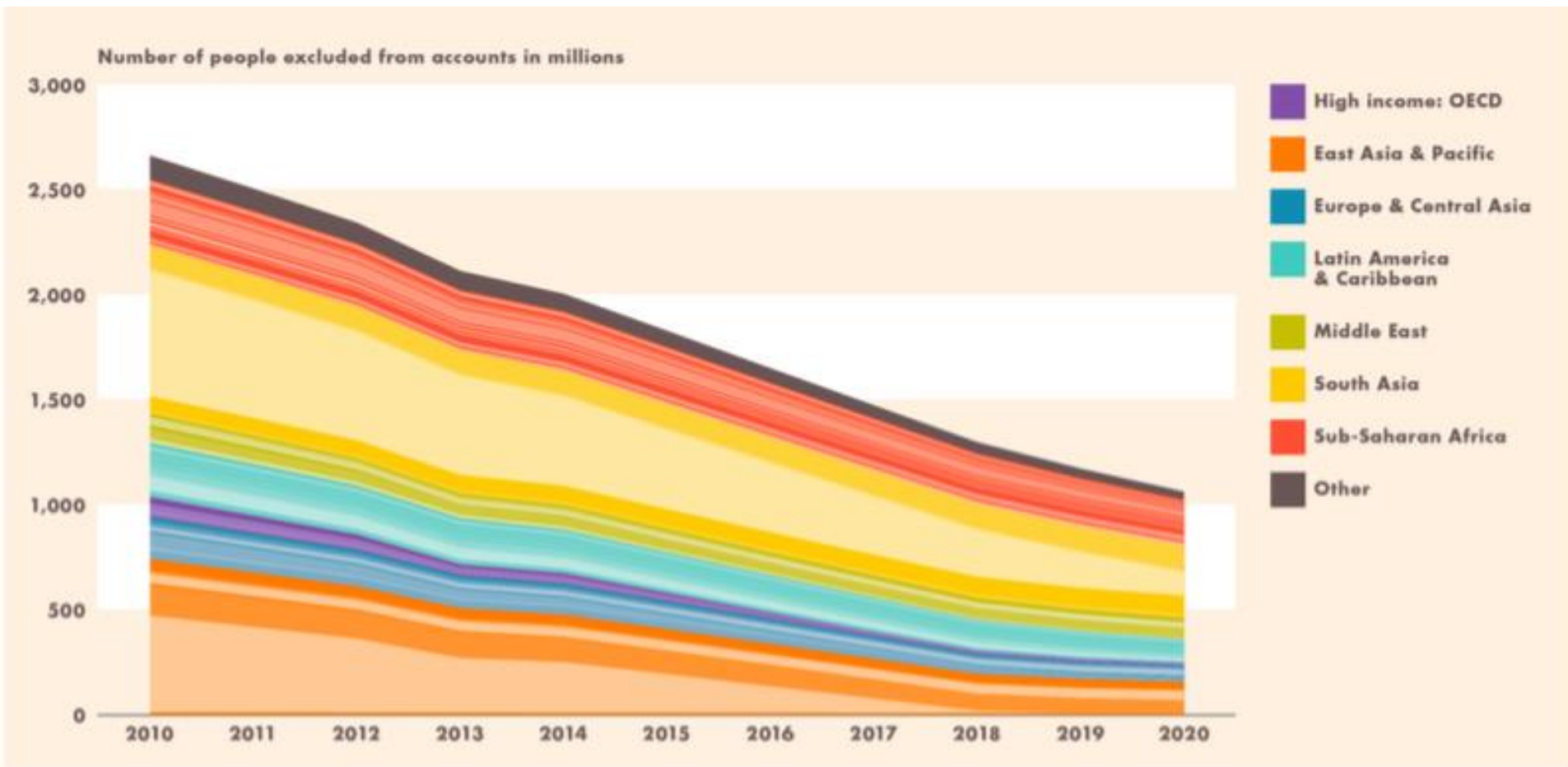
<b>Pasanaku Cadena Junta</b>	El grupo fija el monto de ahorro El propósito es individual
<b>Pollada</b>	Normalmente el objetivo es reunir dinero para pagar un problema de salud
<b>Rifa</b>	Suele ser utilizado para cubrir problemas de salud y/o educación
<b>Programas, Pensiones y subsidios del Estado</b>	Colombia Mayor Renta Dignidad Pensión 65 65 y más 100 para los 70
<b>Junta de Acción Local y/o Comunal</b>	Solidaridad
<b>Amigos, Familia</b>	Solidaridad
<b>Seguro de defunción, Seguro de medicamentos Compra de activos Seguro de salud</b>	Formas de prever el futuro

# Ahorro "Sin dejar a nadie atrás"

	<b>Banco o entidad financiera formal</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Gota a Gota</b>
<b>Requisitos para préstamo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta de ahorro</li> <li>• Doc de identidad</li> <li>• Referencias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depositar 5 USD al ahorro cada mes</li> </ul>	<b>Ninguno, ellos ofrecen</b>
<b>Requisitos para abrir caja de ahorro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1000.USD</li> <li>• Cobran 4x1000.</li> <li>• Cobran comisión por uso de libreta o tarjeta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doc de identidad</li> </ul>	<b>No aplica</b>
<b>Tasa de Interés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta de ahorro no genera interés.</li> <li>• Crédito cobran más del 6%.</li> <li>• Costos de gestión altos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito: 2,8%</li> <li>• Ahorro: no paga interés</li> <li>• Costo de gestión.</li> </ul>	<b>Entre 20 y 200%</b>
<b>Plazo de pago (diario, semanal, mensual)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mensual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 26 semanas (6 meses)</li> </ul>	<b>Pago diario</b>
<b>Garantía</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiador</li> <li>• Hipoteca de una propiedad</li> <li>• Algo que puedan embargar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un negocio activo</li> </ul>	<b>Su vida</b>
<b>Servicios adyacentes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguros (Pero a las PAM cobran muy alto por los seguros, que son obligatorios para un crédito)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación</li> </ul>	<b>Ninguno</b>



- Es más difícil llegar a segmentos más deprimidos de la población
- Los productos parecen ser inadecuados, para las necesidades de la población



# Posibilidades y retos

**HelpAge  
International**

*personas mayores  
protagonistas*

- Haciendo que las pensiones públicas sean más compatibles con el ahorro individual
- Facilitando las contribuciones regulares, por ejemplo a través de micro - pensiones
- Construyendo/generando confianza

- Discriminación por edad en el acceso al trabajo
- Exclusión de los adultos mayores de procesos de educación y capacitación
- Topes de edad en el acceso al crédito
- Certeza sobre la imposibilidad de ahorrar de las personas que viven en pobreza



## 4. Conclusiones

# La voz de los mayores: ¿qué es el ahorro?

- “También es una forma de ahorro aunque no sea en dinero el guardar semilla para la siguiente siembra, si se compran bastantes víveres, las herramientas, maquinaria, todo lo que sirve para trabajar.” Amanda, 68 años, agricultora, Ayacucho.
- “El ahorro también es organizar la huerta, comprar animalitos para criar, es otra idea de ahorro”. Rosa, 70 años, agricultora. Junin
- “Cuando una ahorra se proyecta su sueño (de tener su casa, para tener su propio negocio, mejorar el proyecto de vida, mejorar la calidad de vida)”. Silvio, 78 años. Lustrabotas. Lima
- “No he pedido dinero prestado a nadie, porque me han capacitado para manejar el ahorro que tengo, y así no tener que pedir dinero prestado a nadie”. Irma, 65 años. Tejedora. Lima

# La voz de los mayores: ¿Por qué no ahorra?

- “el ahorro no paga interés. Cobran por mantenimiento de la cuenta”. Pedro, 68 años. Vendedor de revistas. Cajamarca
- “el ahorro uno lo va gastando, lo saco de allá y ya me compro una cosita, compro otra cosa y así”. Doris, 73 años. Piura
- “Los del banco y me dijeron que todo estaba bien y me dieron el dinero, pero yo era joven. Ahora que estoy mayor, ya no me dan, que me piden una cosa, que me piden otra cosa, ya no me dan”. Pascual, 69 años. Reciclador. Lima.
- “Hemos ido con mi señora a pedir prestado, pero nos han pedido que mostremos papeles de la casa, papeles de algo, y no tenemos.” Simón, 63 años. Estibador. Callao.

Lograr ampliar la demanda de servicios de ahorro está en directa relación con la innovación y la flexibilidad que se tenga en el desarrollo de nuevos productos y no con el simple ajuste de los productos de ahorro tradicionales

Visión a futuro: Predomina la visión del presente con una lógica de supervivencia diaria.

Relación con el dinero: ¿Qué expresa de ellos y ellas mismas sus gastos y forma de administrar el dinero?

Percepción del ahorro y estrategias para ahorrar: ¿Cuáles con las estrategias que han desarrollado para ahorrar con cierta regularidad, ya sea en el sistema formal o informalmente.

Estrategias de previsión para el futuro: Identificar otras estrategias como la formación profesional, acumulación de activos, establecimiento de redes y contactos.

# Innovación y Flexibilidad

1. Analizar mejor el uso de la edad como factor en las decisiones de crédito. El uso excesivo o mal uso podría ocasionar pérdidas de oportunidades
2. Diseñar servicios en apoyo de las estrategias de ingresos de los adultos mayores. Poner los servicios a disposición de las PAM adaptadas a sus necesidades.
3. Eliminar el uso de topes de edad. No son estrategias comerciales óptimas, debido a la mayor esperanza de vida y a que las PAM continúan trabajando
4. Intensificar los esfuerzos para fomentar el ahorro a largo plazo. Incentivar la participación en el sistema formal de pensiones.
5. Adaptar los productos a las necesidades especiales de las personas mayores. Usar vías de información alternativas, a nivel comunitario con estilo y lenguaje familiar.
6. Prestar atención a las necesidades de protección al consumidor de las personas mayores. Mecanismos de queja amigables y de fácil acceso.

# Historia de Hugo



- Cliente hace siete años.
- Ahorra para mejorar su casa y negocio; para dejar algo de dinero a sus hijos cuando muera.
- Anteriormente ahorró en dos ocasiones: i) el amigo no pagó las cuotas; ii) la entidad quebró.
- Abre su tienda en la mañana. Por la tarde trabaja con su triciclo cargando bultos.
- Deposita 333 USD cada dos meses.
- Tiene 3 cuentas de ahorro: 2 a plazo fijo y una en cuenta corriente "para tener disponible, ante cualquier necesidad"
- Adulto Mayor, 78 años. Pisac



# Historia de Carmen



- 5 hijos
- Trabajó vendiendo refresco, comida. “Haciendo mandados”.
- Cuando quedó viuda, decidió dividir el terreno y dar un pedazo a cada hijo “para no tener problemas”
- Cuida el terreno de una hija que se fue a España
- Con el dinero que le envía ha comprado animales que le dan leche y huevos para vender.
- Está pagando a una funeraria para garantizar su entierro y no “ser una carga para sus hijos”
- Ahorra en las Tandas para pagar un terreno para su último hijo que no heredó la tierra.  
(Adulta Mayor, 70 años. Piura)

# Tres objetivos importantes

HelpAge  
International

personas mayores  
protagonistas

## **Asegurar una renta mínima a las personas mayores**

Acción pública (una PNC) o privada (servicios integrales de protección social)

## **Lograr sostenibilidad de los emprendimientos**

Alianza pública y/o privada

## **Ahorrar durante la vida activa**

El régimen contributivo permite a la gente compartir el riesgo de vivir una vida larga con otros, debemos construir instrumentos que permitan lo mismo a quienes están impedidos de contribuir.

# Se necesita mirar más allá de la reducción de la pobreza

- Debemos concentrarnos no sólo en la reducción de la pobreza, también en objetivos políticos más amplios:
  - **Lucha contra la desigualdad**
    - **Fortalecer la cohesión social y el contrato social**
    - **Construcción de la nación**
    - **Crecimiento económico**
- El impacto en la pobreza va a ser mayor atendiendo a objetivos más amplios

Asegurar que todas las personas puedan envejecer con seguridad y dignidad, y puedan también continuar participando en sus sociedades como ciudadanos con plenos derechos.

**HelpAge  
International**

personas mayores  
protagonistas

