



CONTENIDO

1

Características sociodemográficas de las personas adultas mayores

2

Tenencia y uso de productos financieros de las personas adultas mayores

3

Barreras y comportamientos financieros de las personas adultas

4

Finanzas plateadas, zona de no exclusión financiera

1 Características sociodemográficas de las personas adultas mayores

La **Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021** amplió el rango de edad de las personas adultas entrevistadas, de 18 a 70 años a 18 años y más, con lo cual se puede obtener un panorama más integral de las personas adultas mayores. Cabe mencionar que, de acuerdo con la **Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores**, se considera a una persona como adulta mayor, a partir de los 60 años.

Conforme a los datos obtenidos en la ENIF 2021, el **51 por ciento de las personas adultas mayores son mujeres** y el **63 por ciento habita en localidades urbanas**. Estas proporciones son muy similares a las personas adultas en su conjunto.

Distribución por sexo



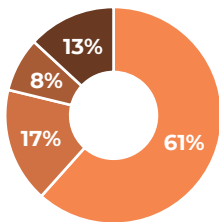
Distribución por tipo de localidad



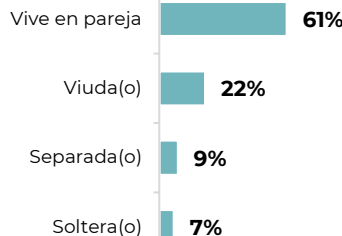
Seis de cada diez personas adultas mayores cuenta solamente con estudios hasta nivel primaria; en la misma proporción viven en pareja, ya sea en unión libre o en matrimonio. Si bien **menos del 35 por ciento de las personas adultas mayores continúa laborando**, casi una tercera parte de ellas, lo hace en trabajos informales, es decir, sin seguridad social.

Nivel máximo de estudios

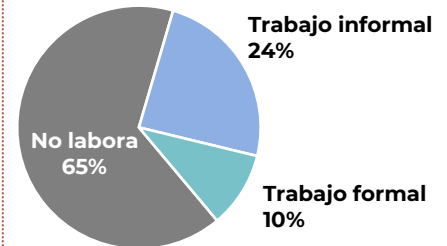
- Primaria o menos
- Secundaria
- Medio superior
- Licenciatura o más



Estado civil



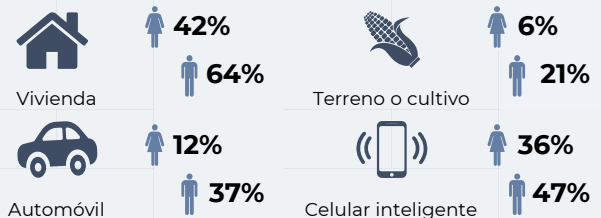
Situación laboral



Las personas adultas mayores son el grupo etario con mayor tenencia de activos. Esto en particular para los hombres, ya que el 64 por ciento cuenta con algún tipo de vivienda; el 37 por ciento, con automóvil y el 21 por ciento, con un terreno o tierra de cultivo.

Asimismo, el **47 por ciento de los hombres y el 36 por ciento de las mujeres, de 60 años y más, cuentan con celular inteligente.**

Tenencia de activos



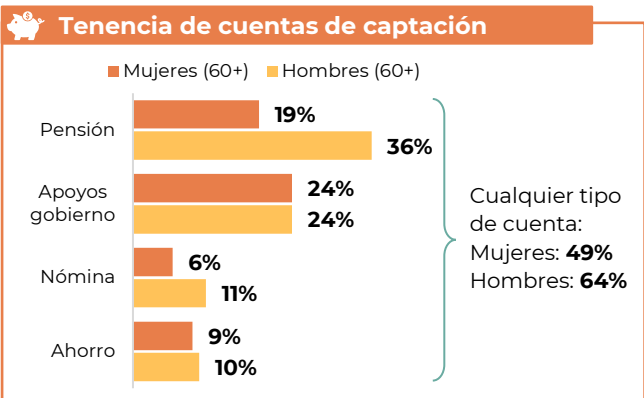
Fuente: CNBV & INEGI, ENIF 2021 (población de 18 años y más).

En la siguiente liga, puede consultar todos los documentos sobre la ENIF: <https://bit.ly/ENIFCNBV>

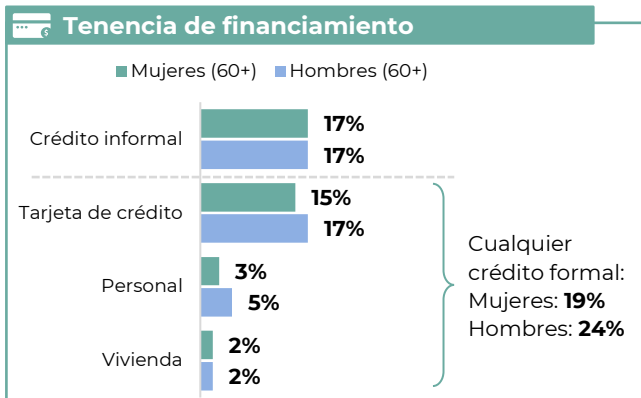


2 Tenencia y uso de productos financieros de las personas adultas mayores

De acuerdo con la ENIF 2021, **las personas adultas mayores tienen una mayor tenencia de cuentas que las personas adultas menores a 60 años, en particular de cuentas de pensión y para recibir apoyos del gobierno.** Sin embargo, **las mujeres en este rango de edad (60 años y más) tienen menor tenencia de cuentas respecto a los hombres**, donde se destacan las cuentas de pensión. Esta misma brecha, desfavorable para las mujeres adultas mayores, se observa en la tenencia de créditos formales. Solamente **en las cuentas de apoyos del gobierno y en los créditos informales no se presenta brecha de género.**



Nota: no se muestran los valores de las cuentas de cheques, depósito a plazo fijo, inversión y monedero electrónico, sin embargo, en el agregado de "Cualquier tipo de cuenta" sí están considerados.

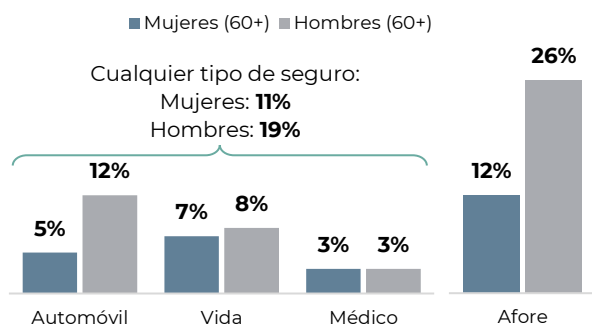


Nota: no se muestran los valores de crédito grupal, nómina y automotriz y contratado por Internet, pero sí se incluyen en el agregado de "Cualquier crédito formal"; la categoría "Tarjeta bancaria" incluye tanto la bancaria como la departamental.

Tenencia seguros y Afore

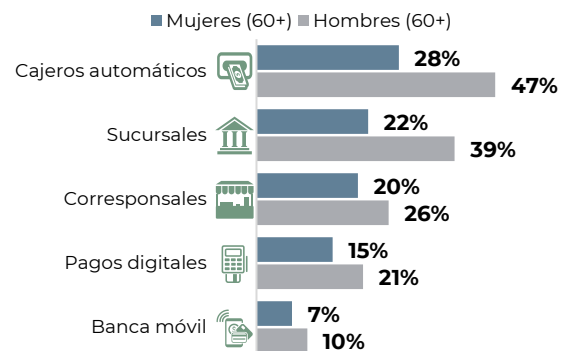
Las personas adultas mayores reportan menor tenencia de seguros, en comparación con las personas adultas menores de 60 años. Al desagregar este grupo etario por sexo, se observa **menor tenencia de seguros por parte de las mujeres.**

En el mismo sentido, alrededor de **uno de cada cuatro hombres y una de cada diez mujeres adultas mayores reportan contar con una cuenta de ahorro para el retiro (Afore)**, que son las cuentas que nacen a raíz de la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro en 1997.



Nota: no se muestran los valores de seguros de educación, accidentes y casa, así como plan privado de retiro, pero sí se contemplan en el agregado "Cualquier tipo de seguro".

Uso de canales financieros



Las **sucursales** y los **cajeros automáticos** son los **canales financieros de mayor uso entre la población adulta mayor**, especialmente de los hombres. Por el contrario, los corresponsales son el canal físico de menor uso para este mismo grupo, sin embargo, **en este tipo de canales se observa una menor brecha entre mujeres y hombres.**

En cuanto al uso de los canales digitales entre la población de 60 años y más, este es limitado, ya que solo el 21 por ciento de los hombres y 15 por ciento de las mujeres en esta edad, realiza pagos digitales; asimismo, alrededor de una de cada diez personas adultas mayores usa banca móvil para sus consultas y transferencias.

Nota: Los "Pagos digitales" corresponden a los pagos distintos al efectivo en los comercios enlistados en la sección 7 de la ENIF. "Banca móvil" se refiere a la población que utiliza aplicación celular para realizar consultas y transferencias de su cuenta, entre la población total. Fuente: CNBV & INEGI, ENIF 2021 (población de 18 años y más).

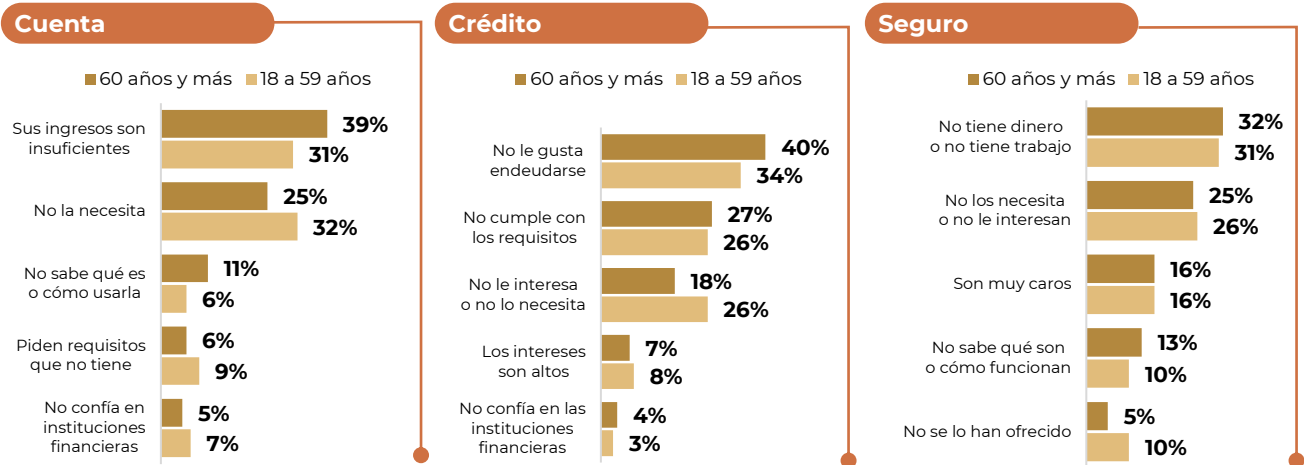
En la siguiente liga, puede consultar todos los documentos sobre la ENIF: <https://bit.ly/ENIFCNBV>

3 Barreras y comportamientos financieros de las personas adultas

La población adulta en México declara **la falta de ingresos como la principal razón**, tanto para no contar con una cuenta, como para no contar con un seguro. Sin embargo, **en la población adulta mayor se incrementa la proporción de personas que desconoce el funcionamiento de estos dos productos financieros**, en comparación a la población adulta menor de 60 años.

Asimismo, bajo la misma comparativa, destaca que **a las personas adultas mayores les ofrecen en menor proporción los seguros**; así como que **manifiestan un menor apetito por endeudamiento**.

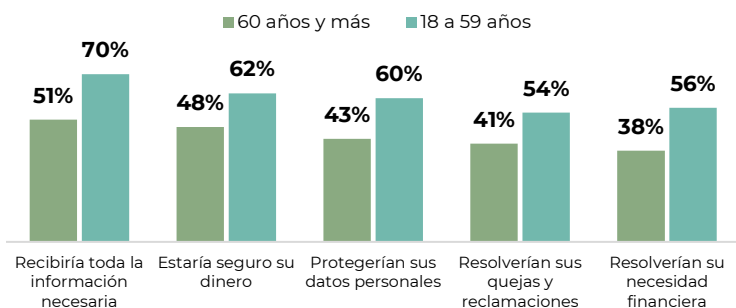
Principales razones para la no tenencia de productos financieros



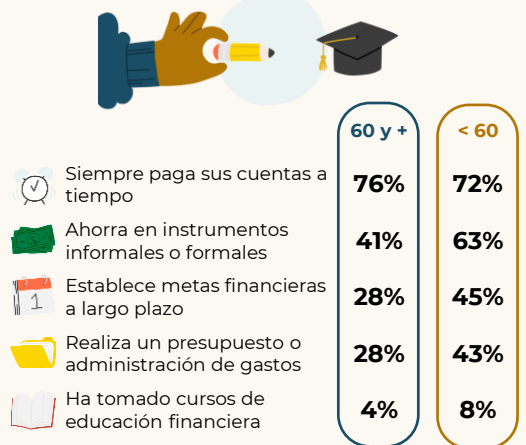
La ENIF 2021 permite **evaluar distintos aspectos de la confianza en las instituciones financieras**, a través de distintos supuestos al acercarse a ellas. Por ejemplo, las personas adultas mayores declararon en menor proporción que recibirían toda la información necesaria; que estaría seguro su dinero; que protegerían sus datos personales; que resolverían sus quejas y reclamaciones; y que resolverían su necesidad financiera.

Las **brechas más amplias**, entre la población adulta de 60 años y más y la menor a esta edad, se encuentran en la percepción de recibir **información necesaria**, contar con **protección de datos personales** y alcanzar **resolución de necesidades financieras**. En estos aspectos, las brechas son cercanas a los 20 puntos porcentuales.

Evaluación de distintos aspectos de la confianza



Comportamientos financieros de las personas adultas mayores



La población de 60 años y más presenta brechas negativas en diversos comportamientos financieros saludables, respecto a la población adulta menor de 60 años, excepto en el pago de sus cuentas a tiempo, donde la población adulta mayor tiene una brecha positiva de cuatro puntos porcentuales.

Fuente: CNBV & INEGI, ENIF 2021 (población de 18 años y más).

En la siguiente liga, puede consultar todos los documentos sobre la ENIF: <https://bit.ly/ENIFCNBV>

4 Finanzas plateadas, zona de no exclusión financiera

El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** publicó el documento “Finanzas plateadas, zona de no exclusión financiera”, el cual presenta un **acercamiento a mejores prácticas para la inclusión, sobre todo financiera, de las personas adultas mayores**.

Actualmente, se **está incrementando significativamente el número y porcentaje de personas adultas mayores en el mundo**, particularmente en la región de América Latina y el Caribe.

Es importante mencionar que el prejuicio común hacia las personas adultas mayores, llamado “**edadismo**” incluye **conceptos negativos** como que esta población representa debilidad física y mental, ineficiencia, lentitud, poca productividad, entre otros.

Para superar el edadismo, es fundamental que todos los actores financieros promuevan **campañas internas y externas, generando sensibilidad entre las y los empleados y el público, en general, en cuanto al reconocimiento de la mejora constante de las condiciones tanto físicas como mentales de las personas mayores, con el paso de las últimas décadas**.

El incremento en la población de más edad creará una serie de oportunidades, ya que **crecerá la demanda de nuevos productos y servicios financieros que se adapten a las necesidades de esta población**, así como la **importancia de los activos custodiados o gestionados en su nombre**. De ello se concluye que: el sector financiero tiene una oportunidad única para añadir valor y obtener beneficios al ofrecer soluciones a los retos que depara una sociedad más envejecida.



Medidas propuestas

A) Reducir la brecha digital acompañando a las y los clientes en la adopción de nuevas tecnologías



- Formar asesores especializados y con dedicación exclusiva para personas adultas mayores.
- Desarrollar talleres presenciales gratuitos de formación en digitalización.
- Incorporar acompañamiento presencial en el uso de los cajeros automáticos.
- Establecer una línea de atención telefónica especializada.

B) Mejorar la protección y reducir el fraude a las personas adultas mayores



- Establecer lineamientos y códigos voluntarios de buenas prácticas.
- Incorporar soluciones innovadoras para atacar o abordar temas de abusos financieros.
- Adaptar procesos y productos para minimizar los riesgos.

C) Facilitar la accesibilidad de las y los clientes con necesidades especiales



- Adaptar las oficinas y canales de atención para atender a personas con alguna discapacidad.
- Rediseñar productos y servicios, incluso el formato de medios de pago.
- Facilitar el uso de servicios a clientes con movilidad reducida, discapacidad visual o pérdida auditiva.
- Implementar unidades o cajeros automáticos móviles.
- Permitir el otorgamiento de poder, con distintos niveles y permisos, a alguien de confianza para tomar decisiones en nombre de la persona adulta mayor.

D) Ofrecer productos bancarios para personas adultas mayores



- Diseñar productos para incrementar el flujo de ingresos a partir del patrimonio acumulado.
- Diseñar productos de seguros para protegerse del costo del deterioro físico o cognitivo.
- Diseñar productos de préstamos específicos para cubrir costos temporales ligados a la edad.

E) Ofrecer servicios y ofertas especiales para personas adultas mayores



- Ofrecer paquetes de servicios financieros y no financieros, como asistencia telefónica, seguro de accidente, visitas domiciliarias, soporte técnico, asistencia médica y psicológica, entre otros servicios.
- Contratar gerontólogos financieros para planear el retiro y la longevidad de los clientes mayores, así como para asistir a las familias y a los cuidadores en el manejo de sus finanzas.

F) Implementar estas medidas bajo un enfoque holístico

Puede descargar el documento en: <https://publications.iadb.org/es/finanzas-plateadas-zona-de-no-exclusion-financiera>



Les invitamos a consultar los casos de innovación en inclusión financiera, publicados recientemente, sobre “**Equity Bank**” y “**Grameen Shakti**” en la siguiente liga: bit.ly/CasosIF