



# El poder de la protección

## Enfrentando el futuro

México



# Contenido

Prólogo	3
Hallazgos clave	4
Asuntos familiares	5
Altas y bajas financieras	13
Hablemos del tema	19
Pasos prácticos	23
La investigación	24



# Prólogo



Bryce Johns  
Director Global  
de Seguros HSBC

Pocas veces nos tomamos el tiempo para reflexionar y darnos cuenta de lo bueno que tenemos en la vida.

Para la mayoría de nosotros es la familia, fuente principal de felicidad y lo que nos da sentido de pertenencia.

Este informe se concentra en cómo los miembros de la familia se apoyan mutuamente y dependen uno del otro, y qué tan seguros se sienten financieramente.

Mientras que algunas personas salen adelante financieramente, otras apenas lo logran.

Muchos mantienen tanto a sus hijos como a sus papás, y tienen que sacrificar tiempo y dinero.

A pesar de los fuertes lazos, pocas personas han platicado con su familia sobre su seguridad financiera a largo plazo en caso de que sucediera un evento que cambiara su vida.

Aún menos tienen planes para ayudar a que su familia enfrente una situación inesperada.

Espero que este informe sirva de motivación para reflexionar sobre lo bueno que tenemos en la vida y lo que podemos hacer para asegurar el futuro de nuestra familia.

**“Pocas personas han platicado con su familia sobre su seguridad financiera a largo plazo”**



## Hallazgos clave

**74%**

de las personas dice que la salud y el bienestar de su familia son lo más importante para ellos a futuro.

**59%**

de las personas que tienen hijos mayores de edad (más de 18 años) les brindan un apoyo financiero regular.

**49%**

de las personas cuyos padres aún están vivos, les brinda un apoyo financiero regular.

**66%**

de las personas que tienen hijos prefieren pagar la universidad/estudios superiores de sus hijos que pagar un fondo de retiro.

**40%**

de las personas que mantienen a alguien financieramente creen que apenas pueden con sus propios gastos o que definitivamente no pueden.

**67%**

de las personas que mantienen a alguien financieramente dicen que su familia no podría salir adelante si redujeran de manera significativa el apoyo que les brindan.

**81%**

de las personas que mantienen a alguien financieramente no cuentan con un seguro que les ofrezca un monto de manera regular en caso de enfermedad o de un accidente que les impidiera seguir trabajando.

**27%**

de las personas que mantienen a alguien financieramente y que no pueden con los gastos nunca han hablado con nadie sobre la seguridad financiera a largo plazo si algo les pasara a ellos.





Asuntos familiares



# ¿Qué es importante?

¿Qué es lo que más importante para el futuro?

La salud y el bienestar de mi familia

74%



Alcanzar mis aspiraciones y las de mi familia

60%



Proveer seguridad financiera a futuro para mí o mi familia.

28%



La familia representa una gran parte de nuestra vida y es fuente de felicidad.

Casi tres cuartos (74%) de las personas dicen que la salud y el bienestar de su familia es lo más importante para ellas en el futuro.

Tres de cinco (60%) personas dicen que lo más importante es alcanzar sus propias aspiraciones o las de su familia; y el 28% dice que lograr proveer seguridad financiera futura para ellos o su familia.

Q. ¿Qué es lo que más le importa a futuro? (Base: Todos)



# La familia es para siempre

Poner a la familia en primer lugar, por lo general, implica brindarle apoyo financiero de manera regular.

Más de cuatro de cada cinco personas (82%) dan ayuda económica regular a algún familiar.

Un porcentaje similar (83%) mantiene a sus hijos menores de 18 años y el 59% de quienes tienen hijos mayores de edad los apoya financieramente.

De las personas cuyos padres aún viven, casi la mitad (49%) les brinda un apoyo financiero regular.

Apoyo financiero regular a la familia

**82%**  
a algún familiar

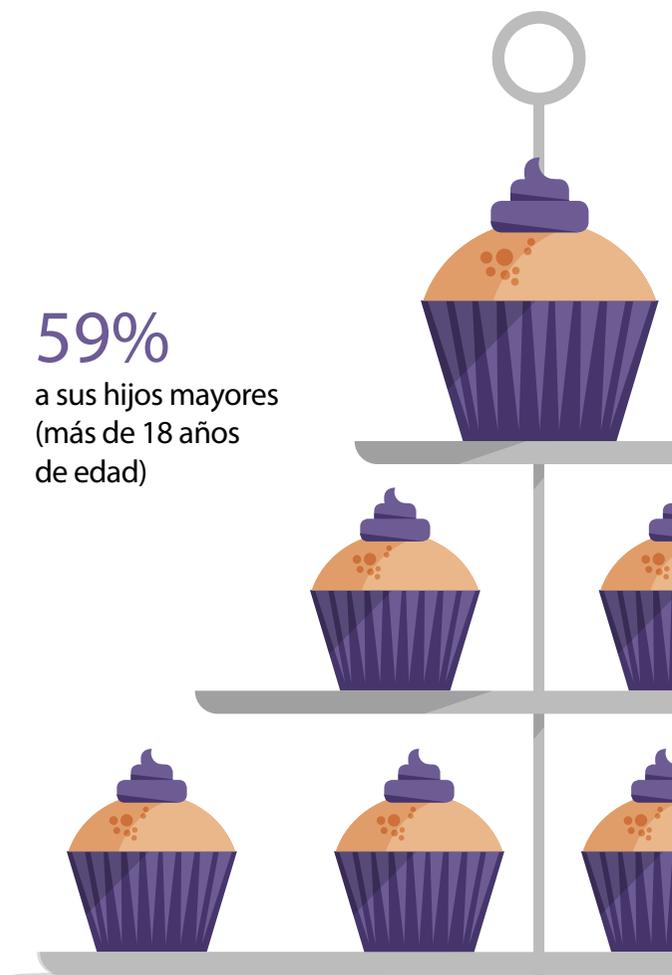
**83%**  
a sus hijos  
menores de  
18 años

**76%**  
a sus hijos  
(de cualquier  
edad)

**59%**  
a sus hijos mayores  
(más de 18 años  
de edad)

**56%**  
a su pareja

**49%**  
a sus padres



Q. ¿Brinda apoyo financiero regular a alguna de las siguientes personas? A. Algún familiar (Base: Todos); A. Hijos de cualquier edad (Base: Todos los que tienen hijos de cualquier edad); A. Padres o suegros (Base: Todos los que tienen padres), A. Pareja (Base: Todos los que tienen pareja), hijos menores de 18 años (Base: Todos los que tienen hijos menores de 18 años); A. Hijos mayores de 18 años (Base: Todos los que tienen hijos mayores de 18 años).



# Compromisos familiares

Brindar este nivel de apoyo a los familiares puede afectar negativamente las finanzas, estilo de vida y bienestar emocional de las personas.

Las personas que regularmente apoyan a algún familiar de manera financiera gastan el 60% de sus ingresos disponibles en otros.

Las personas que tienen hijos menores de 18 años, gastan en ellos más de la mitad (52%) de sus ingresos disponibles y más de dos quintas partes (42%) de su tiempo no laboral.

Incluso las personas que apoyan financieramente a sus hijos mayores de 18 años gastan el 40% de sus ingresos disponibles en ellos, y más de un cuarto (26%) de su tiempo no laboral lo invierten en hacer cosas para ellos.

En lo que respecta a las personas que brindan apoyo financiero a sus padres, estas gastan en ellos un porcentaje más bajo de sus ingresos disponibles (32%) y tiempo no laboral (30%).



Q. En un mes típico, después de que ha pagado sus cuentas y gastos necesarios, ¿qué porcentaje de su ingreso gasta en...? Favor de no incluir dinero que esté ahorrando o invirtiendo cada mes para usted u otros. Q. En un mes típico (sin incluir trabajo/empleo), ¿qué porcentaje aproximadamente de su tiempo emplea para hacer cosas con alguien o para alguien? (Base: Todos los que brindan apoyo regular a hijos menores de 18 años; todos los que brindan apoyo a hijos mayores de 18 años; todos los que brindan apoyo regular a sus padres).

# Recompensa y ansiedad

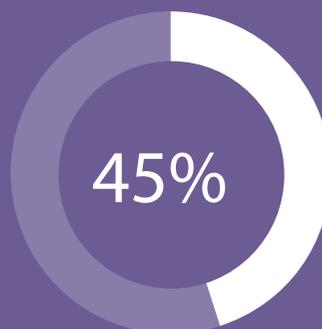


Apoyar financieramente a familiares puede representar tanto una presión como una satisfacción.

Casi la mitad (45%) de las personas han puesto sus propias aspiraciones en apoyar a otros, mientras que más de un cuarto (29%) se sienten culpables de gastar dinero en ellos mismos en lugar de utilizarlo para ayudar a su familia.

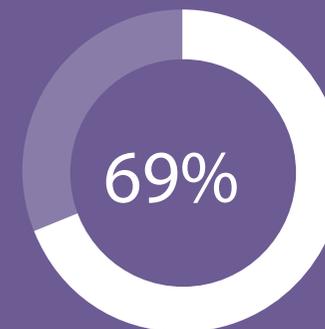
Sin embargo, casi 7 de cada 10 (69%) creen que son buenos proveedores para su familia, y menos de dos tercios (62%) se sienten apreciados por el apoyo que le brindan a los otros.

Desgaste emocional

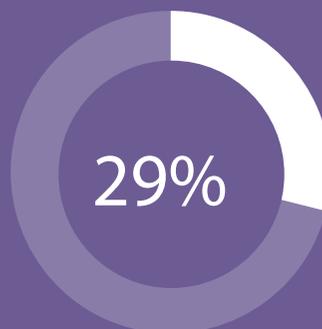


Pospuse el logro de mis propias aspiraciones para apoyar a otros.

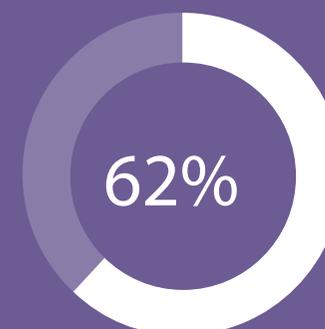
Factor positivo



Siento que soy un buen proveedor para mi familia.



Me siento culpable de gastar dinero en mí cuando debería utilizarlo para ayudar a mi familia.



Me siento apreciado por el apoyo que brindo a otros.

Q. ¿En qué medida está de acuerdo con los siguientes enunciados?  
A. Está de acuerdo en cierta medida o en gran medida. (Base: Todos los que brindan apoyo regular a alguien de su familia).



# Presiones financieras

Apoyar a los familiares puede tener un costo.

De las personas que apoyan financieramente a algún familiar, 2 de cada 5 (42%) dicen que han tenido que reducir los gastos en ellos, y más de un tercio (36%) tienen menos dinero para hacer lo que desean.

Una quinta parte (20%) ha tenido que retirar dinero de sus ahorros o inversiones para apoyar a su familia.

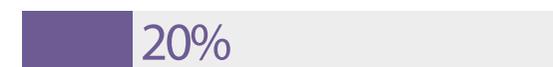
La misma proporción (20%) de personas se ha endeudado más para poder apoyar financieramente a su familia.

Impacto del apoyo financiero regular que se brinda a algún familiar.

He tenido que reducir gastos en mí



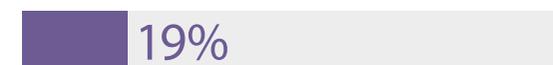
Me he endeudado más.



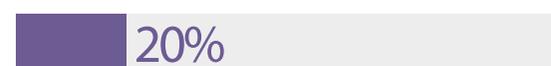
Tengo menos dinero para hacer lo que me gustaría hacer



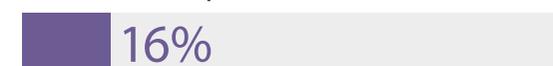
He tenido que aumentar mis horas de trabajo.



He tenido que retirar dinero de mis ahorros/inversiones



Me siento "exprimido" financieramente.



Q. ¿Cuál es el impacto financiero (en caso de que haya alguno) que ha tenido en usted el ofrecer apoyo?  
(Base: Todos los que brindan apoyo regular a alguien de su familia).



# Apoyo vital

Ofrecer ayuda financiera a los familiares puede implicar costos en áreas que no se habían previsto.

Hay personas que apoyan a los hijos mayores con todo, desde educación (64%) hasta gastos diarios (57%), así como gastos médicos y dentales (36%). Sin embargo, existen actitudes diferentes de los padres al respecto. Tres cuartos (75%) de los padres creen que sus hijos

mayores deberían valerse por ellos mismos en términos financieros.

La manera más significativa en que las personas apoyan financieramente a sus padres (70%) consiste en los gastos diarios como las facturas de los servicios, compra de comestibles y reparaciones en el hogar.

## 59%

de las personas que tienen hijos mayores les brindan apoyo financiero regular con:

Educación

64%

Gastos diarios

57%

Gastos médicos/dentales

36%

Vacaciones

20%

Renta/alojamiento

19%

## 49%

de las personas cuyos padres aún viven les brindan apoyo financiero regular con:

Gastos diarios

70%

Gastos médicos/dentales

29%

Renta/alojamiento

19%

Vacaciones

14%

Ahorros para ocasiones especiales

10%

Q. ¿Brinda apoyo financiero regular a alguna de las siguientes personas? A. Hijos mayores de 18 años de edad. (Base: Todos los que brindan apoyo regular a hijos mayores de 18 años de edad) A. Padres o suegros. (Base: Todos los que brindan apoyo regular a sus padres).

Q. ¿Brinda alguno de los siguientes tipos de apoyo a?: (Base: Todos los que brindan apoyo regular a hijos mayores de 18 años de edad; todos los que brindan apoyo regular a sus padres).

Q. Ahora nos gustaría que se imaginara algunas situaciones y pensara lo que usted haría. ¿Con cuál de los siguientes enunciados está usted de acuerdo? A. Creo que mis hijos adultos deberían ser autosuficientes a nivel financiero. (Base: Todos los que brindan apoyo regular a hijos mayores de 18 años de edad).



# Decisiones difíciles

Apoyar a familiares puede implicar tomar decisiones financieras difíciles.

Si las personas tuvieran que elegir entre pagar por la universidad/educación superior de sus hijos y ahorrar para su propio fondo de retiro, dos tercios (66%) elegirían apoyar a sus hijos.

Un porcentaje similar (63%) tiene como prioridad pagar por la salud y bienestar social de sus padres en edad avanzada antes de pagar su propio fondo de retiro.

Esta decisión es incluso más difícil para aquellos que tienen tanto padres como hijos.

Si tuvieran que elegir, las personas dan prioridad a su familia antes que a ellos mismos



Q. ¿Qué elegiría si solo pudiera pagar uno de los siguientes gastos?  
(Base: Todos los que tienen hijos de cualquier edad, los que tienen padres, y los que tienen hijos de cualquier edad y padres).



Altas y bajas financieras



# Salir adelante en el presente

Existen diferentes niveles de seguridad financiera entre las personas que brindan apoyo financiero regular a algún familiar.

¿Qué tan seguro se siente a nivel financiero hoy en día?



Q. ¿Qué tan seguro se siente en la actualidad a nivel financiero? (Base: Todos los que brindan apoyo regular a algún familiar)

# Salir adelante en el futuro

Cuando se trata de su panorama financiero a futuro, la mayoría de las personas esperan que la situación mejore en los siguientes tres años, independientemente de cómo se administran financieramente en el presente.

Más de la mitad (51%) de las personas que apoyan a algún familiar y que se sienten bastante seguros financieramente esperan que su situación mejore.

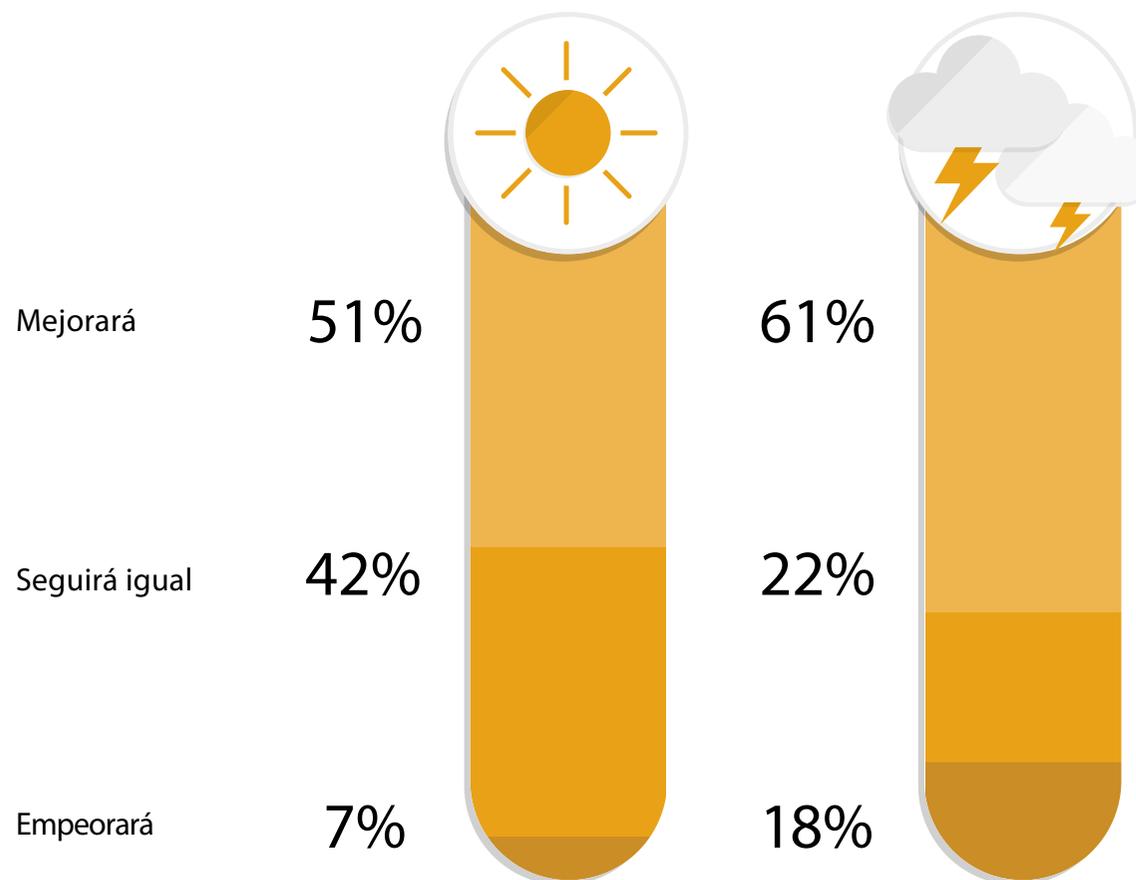
Este panorama positivo es más fuerte entre aquellos que se sienten poco seguros financieramente o necesitan apoyo de la familia o de algún programa social para salir adelante. El 61% de este grupo espera que mejore su situación financiera, en comparación con un promedio del 36% en los 13 países encuestados.



Panorama financiero en los siguientes tres años

Se sienten muy seguros financieramente

Se sienten poco seguros financieramente o necesitan apoyo de la familia o de un programa social



Q. ¿Cree que en los siguientes 3 años su situación financiera...?

(Base: Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar y se sienten bien o muy bien financieramente. Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar y se sienten poco seguros financieramente o necesitan apoyo de la familia o de un programa social)



# Riesgos imprevistos

La vida representa muchos riesgos que pueden poner bajo presión la seguridad financiera de las personas, sobre todo de aquellos que brindan apoyo a algún familiar.

Los riesgos que consideran más impactantes son: perder el empleo (45%); que su pareja o un familiar se enferme de manera grave (43%); o que ellos mismos desarrollen una enfermedad grave, como cáncer (38%).

Riesgos considerados de mayor impacto para la seguridad financiera

**45%**

Perder el empleo

**43%**

Enfermedad grave de la pareja o un familiar

**38%**

Desarrollar una enfermedad grave, por ejemplo, cáncer

**31%**

Reducción de ingresos

**31%**

Recesión económica del país



Q. ¿Cuál de las siguientes situaciones cree usted que impactarían más en su seguridad financiera? A. primer lugar, segundo lugar o tercer lugar.  
(Base: Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar)

# Consecuencias

Los eventos de vida inesperados pueden tener consecuencias financieras para toda la familia.

Casi una quinta parte (18%) de quienes apoyan a algún familiar dicen que la persona que depende de ellos financieramente no saldría adelante si llegaran a faltar, por ejemplo, si estos últimos desarrollaran una enfermedad o discapacidad de largo plazo o si ellos o su pareja fallecieran (18%).

Más de dos tercios (67%) creen que las personas que dependen de ellos no podrían salir adelante si tuvieran que reducir de manera importante el nivel de apoyo financiero que les brindan.



Mi familia saldría adelante

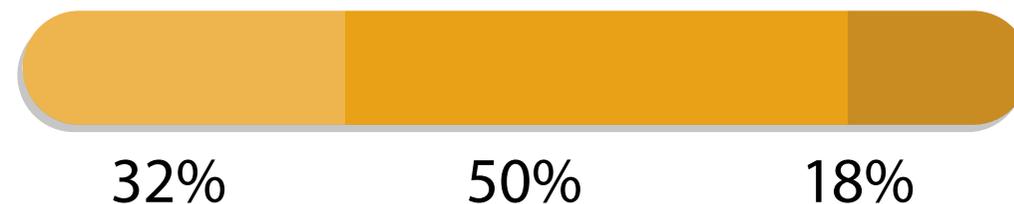


Mi familia apenas saldría adelante

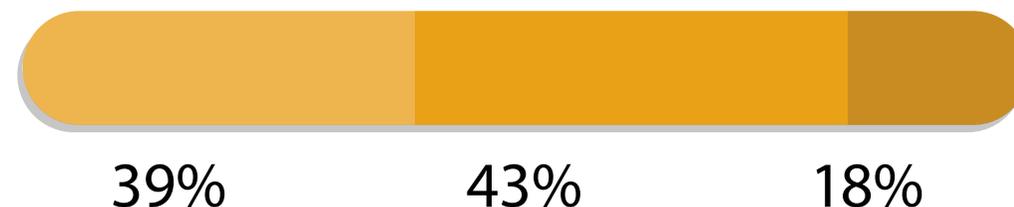


Mi familia no saldría adelante

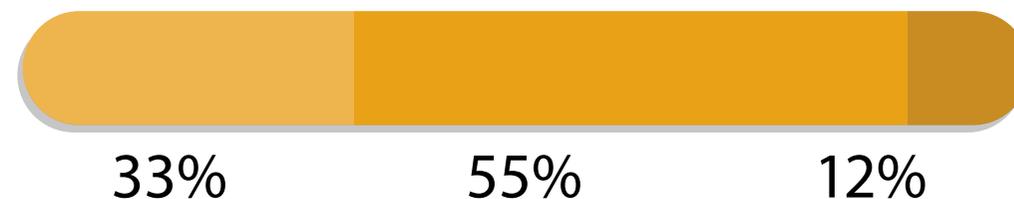
Si desarrollara una enfermedad o discapacidad de largo plazo



Si usted o su pareja falleciera



Si tuviera que reducir de manera importante el nivel de apoyo financiero que les brinda



Q. ¿Qué tan bien saldrían adelante aquellos que dependen de usted financieramente si alguno de los siguientes eventos le sucediera a usted?  
(Base: Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar)



# Planeación para eventos inesperados

Muchas personas que apoyan a algún familiar no cuentan con un seguro en caso de que les sucediera algo inesperado.

Más de 4 de 5 (82%) no cuentan con una póliza que les pague una cantidad global si desarrollaran una enfermedad grave como cáncer.

Un porcentaje similar (81%) no cuenta con una póliza que les asegure una cantidad regular si desarrollaran una enfermedad grave o tuvieran un accidente que les impidiera trabajar.

Más de tres cuartos (79%) de las personas no cuentan con una póliza que les pague una cantidad global para cuidar a su familia en caso de fallecimiento.

Entre las personas que brindan apoyo financiero regular a algún familiar...

82%

no cuentan con una póliza que les pague una cantidad global si desarrollaran una enfermedad grave como cáncer.

81%

no cuenta con una póliza que les pague una cantidad regular si desarrollaran una enfermedad grave o tuvieran un accidente que les impidiera trabajar.

79%

no cuenta con una póliza que les pague una cantidad global para cuidar a su familia en caso de fallecimiento.



Q. Por último, ¿cuál de los siguientes productos o beneficios de seguros tiene actualmente o consideraría tener en el futuro?  
(Base: Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar)



Hablemos del tema



# Conversaciones importantes

Entre las personas que apoyan a algún familiar, es más probable que los que se sienten bien financieramente hayan tenido una conversación sobre la seguridad financiera a largo plazo en caso de que algo les sucediera, esto en comparación con aquellos que se sienten poco seguros financieramente.

Más de un cuarto (27%) de personas que no se sienten financieramente seguros nunca han tenido ninguna conversación sobre la seguridad financiera a largo plazo, en comparación con

menos de 1 de cada 10 (7%) de aquellos que se sienten bien financieramente.

Sólo más de un tercio (36%) de los padres han tenido alguna conversación con sus hijos sobre la seguridad financiera a largo plazo. Menos de 1 de 10 (8%) han hablado con un asesor especializado.

La renuencia a hablar sobre lo que puede pasar en el futuro puede explicar por qué la mayoría de las personas no cuentan con un seguro.

Entre las personas que brindan apoyo a algún familiar...



**7%**  
de los que se sienten seguros financieramente nunca han tenido una conversación sobre el tema.



**27%**  
de los que no se sienten financieramente seguros nunca han tenido una conversación sobre el tema.

Q. ¿Ha hablado con alguna de las siguientes personas sobre la seguridad financiera a largo plazo en caso de que le sucediera algo? A. Sus hijos (Base: Todos los que tienen hijos de cualquier edad). A. Nunca han tenido esta conversación; un asesor especializado (Base: Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar). A. Nunca han tenido esta conversación (Base: Todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar y se sienten seguros financieramente; todos los que brindan apoyo financiero regular a algún familiar y se sienten poco seguros financieramente o necesitan apoyo de la familia o de algún programa social).

**13%**

nunca han tenido una conversación con nadie sobre la seguridad financiera a largo plazo si algo les sucediera a ellos.



# Detonador de la conversación

Entre las personas que brindan apoyo financiero a algún familiar, hubo diferentes detonadores para aquellos que tuvieron alguna conversación sobre la seguridad financiera a largo plazo en caso de que algo les sucediera a ellos.

Para más de un tercio (36%), alcanzar una edad en particular en la que el tema se vuelve importante fue el detonador clave de la conversación. Para casi un cuarto (23%) de los que son padres, el hecho de que sus hijos alcanzaran cierta edad los motivó a tener esta conversación.

Discutir la seguridad financiera a largo plazo es más natural para unos que para otros. Más de un tercio (35%) inició la conversación debido a que están organizados y les gusta el orden en su vida, y solo menos de un tercio (31%) tuvo esta conversación como resultado de la revisión de sus planes de vida o financieros.

## Detonadores principales para una conversación importante



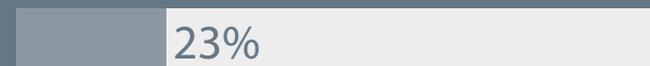
Alcancé cierta edad en la que el tema se vuelve importante



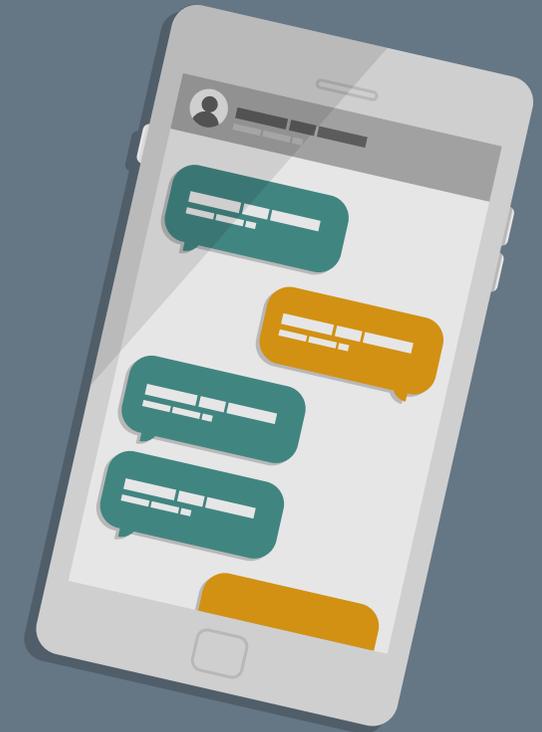
Estoy organizado y me gusta el orden en mi vida



Revisión de planes de vida o financieros



Los hijos alcanzaron cierta edad  
(todos los que tienen hijos de cualquier edad)



Q. ¿Qué lo llevó a tener esta conversación [sobre seguridad financiera a largo plazo en caso de que le sucediera algo a usted]?

(Base: Todos los que brindan apoyo regular a algún familiar)

A. Los hijos que hayan alcanzado cierta edad (Base: Todos los que tienen hijos de cualquier edad).



# Garantía de futuro

Cuando se trata de provisiones específicas para el futuro, más de una de cada 5 (21%) personas que apoyan a algún familiar tienen un testamento para ayudar a sus dependientes en caso de que algo les suceda a los primeros.

Un menor porcentaje de personas tienen un poder notarial (19%) para tomar decisiones legales o

financieras en su nombre o un tutor legal (16%) para cuidar a sus dependientes en caso de que algo les sucediera a los primeros.

Más de uno de cada 10 (11%) que son padres tienen dinero ahorrado para dejarlo a sus hijos con el fin de garantizar su seguridad financiera.

Entre las personas que brindan apoyo financiero regular a algún familiar...

21%

tiene un testamento

19%

tiene un poder notarial

16%

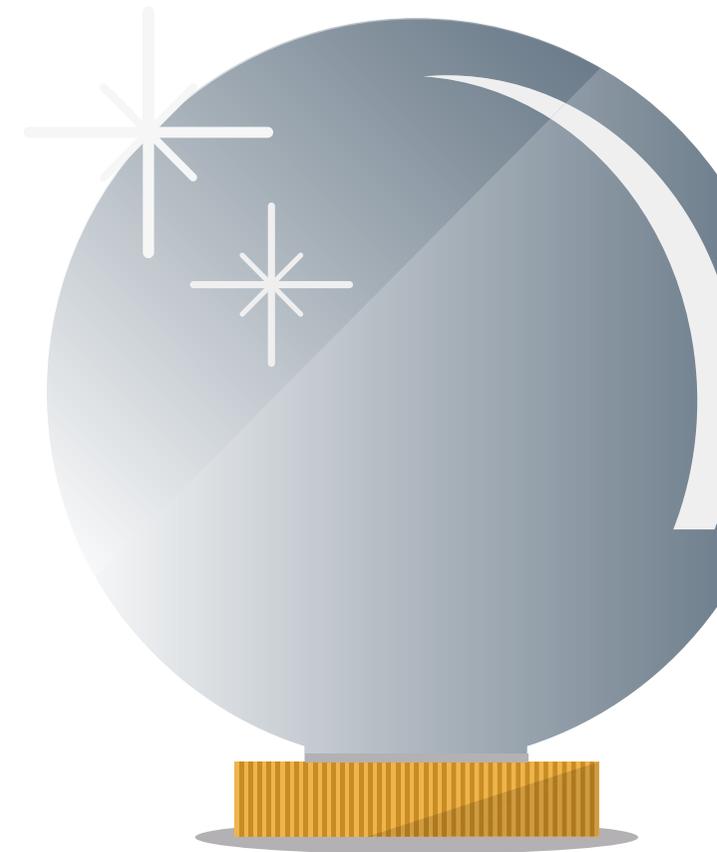
tiene un tutor legal

11%

tiene dinero para heredarlo a sus hijos y garantizar su seguridad financiera

(los que tienen hijos de cualquier edad)

Q. ¿Con cuál de los siguientes cuenta usted actualmente? (Base: Todos los que brindan apoyo regular a algún familiar)  
Q. ¿Cuál de estos procede para usted? (Base: Todos los que tienen hijos de cualquier edad).





# Pasos prácticos

A continuación se presentan algunos puntos importantes y acciones prácticas derivadas de los hallazgos de la investigación, las cuales pueden ayudar a las personas a preparar a su familia para enfrentar el futuro.

## 1

### Identificar prioridades

---

El 74% de las personas dice que la salud y el bienestar de su familia son lo más importante para ellos en el futuro.

Piense en sus prioridades en la vida. Asegúrese de tener un plan financiero que cubra sus necesidades y las de su familia. No descuide sus propias aspiraciones al momento de planear para el futuro.

## 2

### Evaluar las finanzas

---

El 40% de las personas que brindan apoyo financiero a alguien dicen que ellos mismos apenas logran salir adelante o no salen adelante en lo absoluto.

Considere qué tan seguro se siente financieramente. Piense si el apoyo económico que le está brindando a otros podría aumentar o disminuir en el futuro y si necesita actualizar su plan financiero.

## 3

### Plan para toda la familia

---

El 67% de las personas que brindan apoyo financiero a alguien piensan que su familia no podría salir adelante si tuvieran que reducir de manera significativa su apoyo.

Los eventos de vida inesperados pueden causar un impacto en toda la familia. Tenga esto en cuenta cuando revise si tiene suficiente protección financiera.

## 4

### Hablar del futuro

---

El 93% de las personas que apoyan a alguien y además salen adelante financieramente han tenido alguna conversación sobre su seguridad financiera a largo plazo.

Tómese el tiempo de hablar con la familia sobre el futuro. Discuta lo que podría pasarle a la familia si usted viviera un evento que cambiara su vida y cuál es la protección financiera que tiene. Si necesita ayuda, solicite asesoría profesional.

# La investigación



*El poder de la protección* es un estudio independiente de investigación de mercado en relación con las necesidades y tendencias de protección global, contratado por HSBC. Ofrece información acreditada sobre las inquietudes respecto al futuro de las personas de todo el mundo y la manera en que se protegen financieramente.

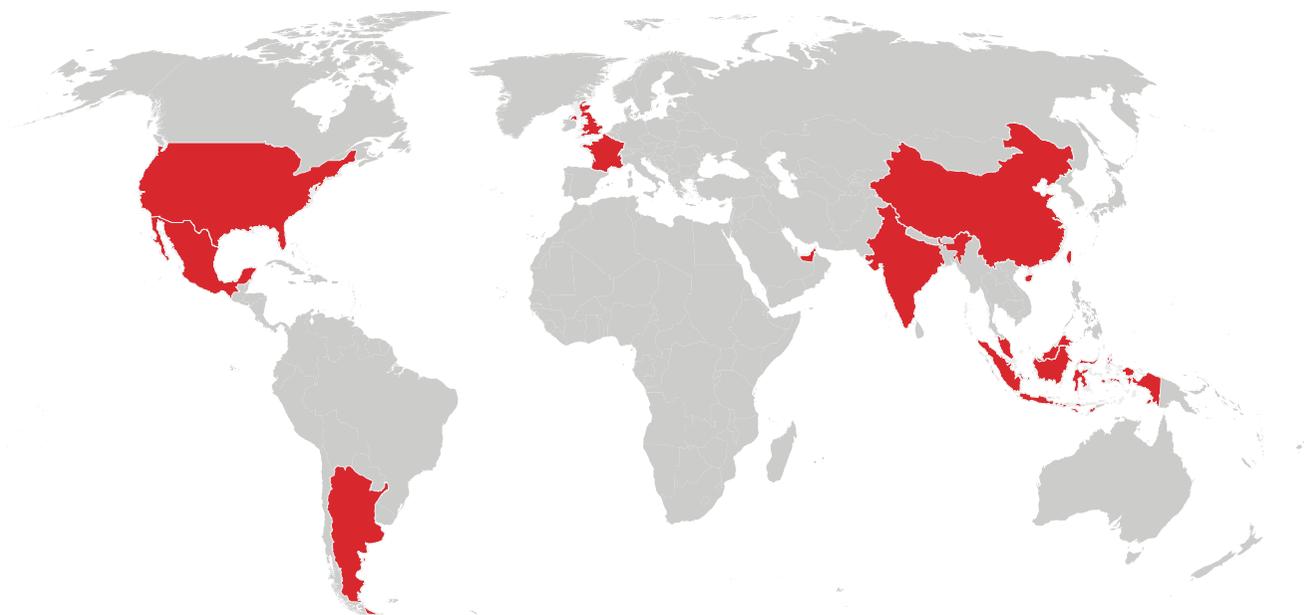
Este informe, *Cómo enfrentar el futuro*, es el tercero de la serie y representa las opiniones de 13,122 personas en 13 países.

Desde que empezó (en 2016) el estudio *El poder de la protección*, se ha encuestado a más de 30,000 personas en todo el mundo.

## Encuesta

Los hallazgos de este informe se basan en una encuesta de 1,042 personas de 25 años de edad o más en México a partir de una muestra en línea a nivel nacional. Kantar TNS realizó la investigación entre marzo y mayo de 2017.

Las cifras se han redondeado al número entero superior.



Los 13 países y territorios son:

- Argentina
- China
- Francia
- Hong Kong
- India
- Indonesia
- Malasia
- México
- Singapur
- Taiwan
- Emiratos Arabes Unidos
- Reino Unido
- Estados Unidos



## Información de HSBC

HSBC Holdings plc, compañía matriz de Grupo HSBC, tiene sus oficinas centrales en Londres. El Grupo brinda servicios en todo el mundo desde casi 3,900 oficinas en 67 países y territorios en Europa, Asia, América del Norte y Latinoamérica, así como el Medio Oriente y África del Norte. Con activos de US\$2,492 miles de millones hasta el 30 de junio de 2017, HSBC es una de las organizaciones de servicios financieros y bancarios más grandes del mundo.

## Jurídico

La información y opiniones incluidas en este informe constituyen solo la información de la investigación, por lo que no son una oferta para vender, ni solicitud de oferta para comprar servicios o productos financieros, ni ninguna asesoría o recomendación respecto a los servicios y productos financieros.

## Copyright

© HSBC Holdings plc 2017

Todos los derechos reservados

Pueden utilizarse o citarse extractos de este informe, siempre y cuando incluyan la siguiente leyenda: 'Reproducido con permiso de *El poder de la protección, Enfrentando el futuro*, publicado en 2017 por HSBC Holdings plc.'

HSBC es la marca registrada de HSBC Holdings plc y todos los derechos de HSBC son otorgados a HSBC Holdings plc. Además de lo establecido anteriormente, no podrá utilizarse ni reproducirse la marca registrada, logo o nombre de HSBC.

Publicado por HSBC Holdings plc, Londres.

[www.hsbc.com](http://www.hsbc.com) > Retail Banking and Wealth Management

HSBC Holdings plc, 8 Canada Square, London E14 5HQ