

UBS Investor Watch

Información global sobre percepciones de los inversores / Segundo trimestre de 2018

El club de los centenarios

La creciente posibilidad de vivir diez décadas

100

La idea de vivir un siglo solía pertenecer exclusivamente al ámbito de la ciencia ficción. Ya no: para las personas ricas del mundo, una vida de cien años de duración ha dejado de ser una mera posibilidad para convertirse en una expectativa.

En esta primera edición global de *UBS Investor Watch* y con la mayor encuesta a los inversores de mayor patrimonio del mundo, analizamos la relación entre el patrimonio, la salud y la longevidad. Más de 5 000 inversores de Alemania, Hong Kong, Italia, México, Singapur, Suiza, Taiwán, Estados Unidos, el Reino Unido y los Emiratos Árabes Unidos compartieron sus impresiones con nosotros.

Descubrimos que más de la mitad de los inversores con alto nivel patrimonial esperan vivir 100 años. Sin embargo, esta expectativa varía notablemente de un país a otro. Por ejemplo, tres cuartos de los participantes de la encuesta en Alemania confían en llegar a cumplir 100 años de edad, mientras que menos de un tercio de los inversores estadounidenses creen que vivirán tanto.

Más allá de cuánto esperan vivir los inversores, nueve de cada 10 creen que la salud tiene una importancia primordial. De hecho, consideran que su salud es más importante que su patrimonio. No obstante, los inversores reconocen una conexión fundamental entre ambas. Casi todos afirman que su patrimonio les permite llevar una vida más sana.

A pesar de la confianza general en vivir más tiempo, muchos inversores se preocupan por las implicancias financieras de la vejez. Los costos de cuidado de la salud constituyen la mayor inquietud. También les preocupa tener menos patrimonio para dejar a sus sucesores y verse obligados a trabajar más tiempo para mantener su estilo de vida. Frente a estas inquietudes, los inversores ya han comenzado a realizar ajustes en su patrimonio y planificación de herencia.

Solo el tiempo dirá si tienen éxito o no.

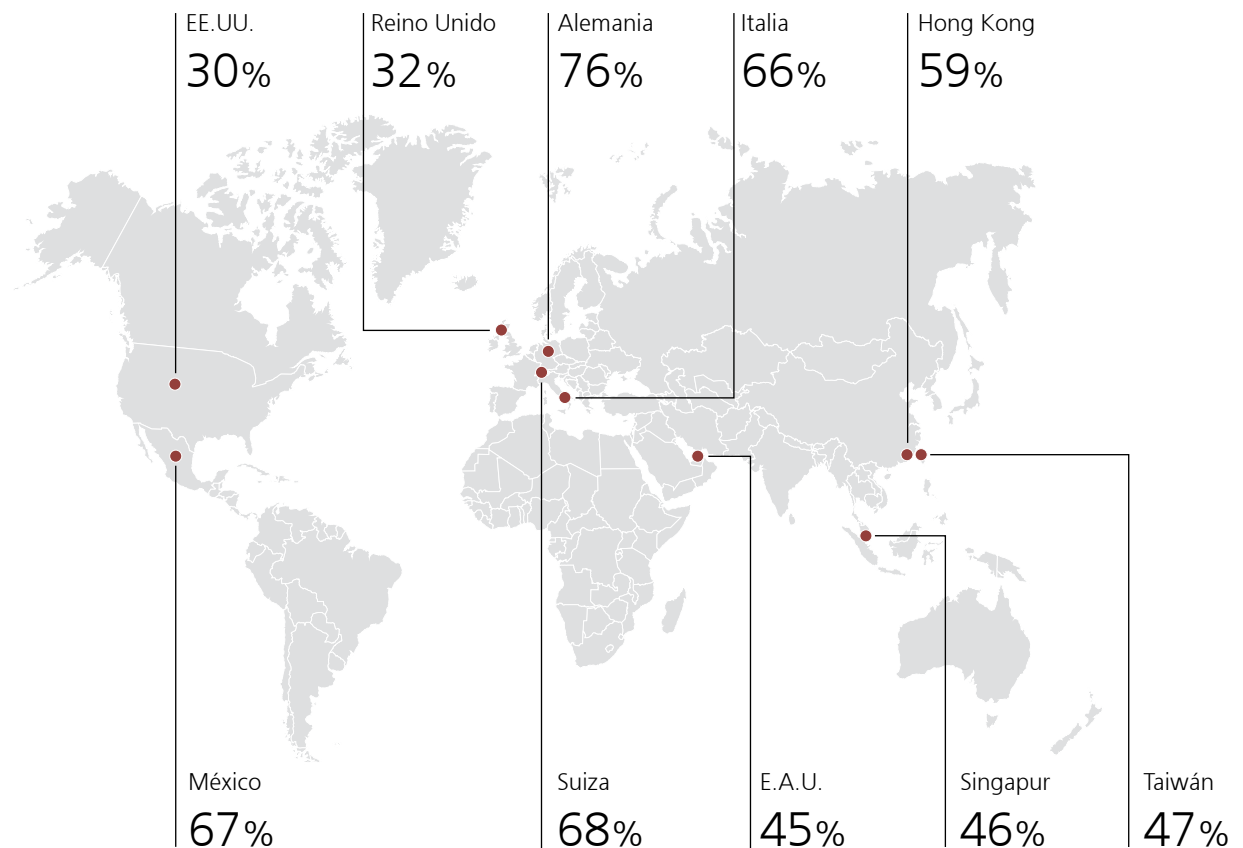
1

Más de la mitad de los inversores de mayor patrimonio esperan vivir 100 años

En promedio, el 53 % de los inversores de alto nivel patrimonial del mundo esperan llegar a los 100 años de edad. Se trata de una expectativa de vida considerablemente superior a la de 80 años que presenta hoy la mayoría de los países desarrollados. A pesar de que las mujeres viven más tiempo que los hombres en todo el mundo, ambos sexos tienen la misma expectativa de vivir 100 años. La perspectiva de la longevidad varía según la región y el país. En la Europa continental, más de dos tercios de los inversores esperan vivir 100 años. En los mercados asiáticos, alrededor de la mitad creen que llegarán a la centuria. En Reino Unido y en Estados Unidos, sin embargo, esta expectativa es significativamente inferior, con menos de un tercio de los inversores esperando vivir un siglo.

A la espera de los cien años

Porcentaje de inversores que esperan vivir 100 años



« Espero que mi esposa o yo vivamos más de noventa años ».

– Reino Unido, hombre, 60 años de edad

« Quiero optimizar mi estado de salud actual y mejorar mi longevidad ».

– Suiza, hombre, 43 años de edad

La posibilidad de vivir 100 años genera ansiedad financiera

A pesar de su nivel patrimonial, lo que preocupa a los inversores es poder afrontar financieramente una vida de cien años de duración. Los costos de salud encabezan la lista de inquietudes: el 52% de los inversores se preocupan por los crecientes gastos médicos. Esta preocupación varía sustancialmente de un país otro. Los inversores en Estados Unidos son los más preocupados, mientras que los de Alemania son los que menos se inquietan por este tema. Luego del cuidado de la salud, los inversores de mayor nivel patrimonial se preocupan por contar con un menor patrimonio para dejar a sus sucesores y por tener que trabajar más tiempo para mantener el estilo de vida que desean.

Principales preocupaciones debidas a la longevidad



Aumento de los costos de salud
52%



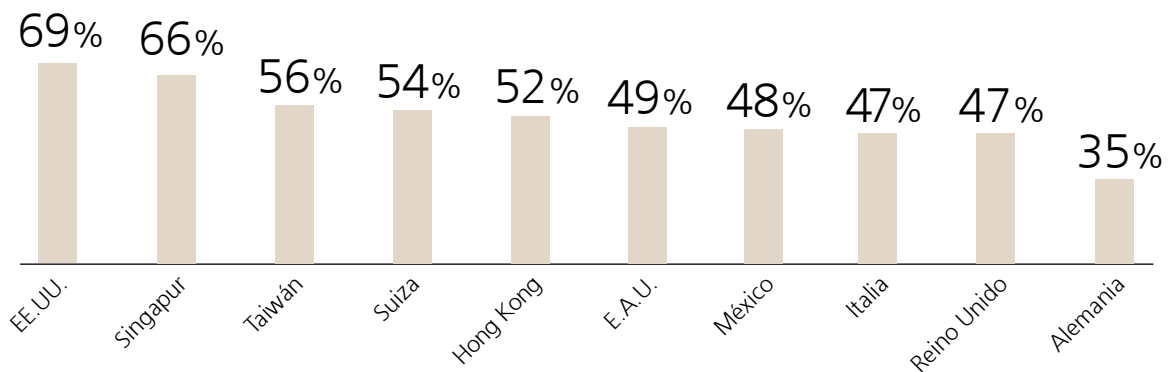
Menor patrimonio para dejar a sus herederos
35%



Tener que trabajar más tiempo para mantener su estilo de vida después de su retiro
33%

Preocupación por los crecientes costos de salud

Porcentaje de inversores que indican que su mayor preocupación financiera radica en el cuidado de la salud



« No quiero agotar mi capacidad financiera y convertirme en una carga para mi familia ».

– EE.UU., hombre, 66 años de edad

« Creo que mis recursos desaparecerán y tendré que costos de salud altos ».

– Italia, hombre, 35 años de edad

2

La salud vale más que el patrimonio

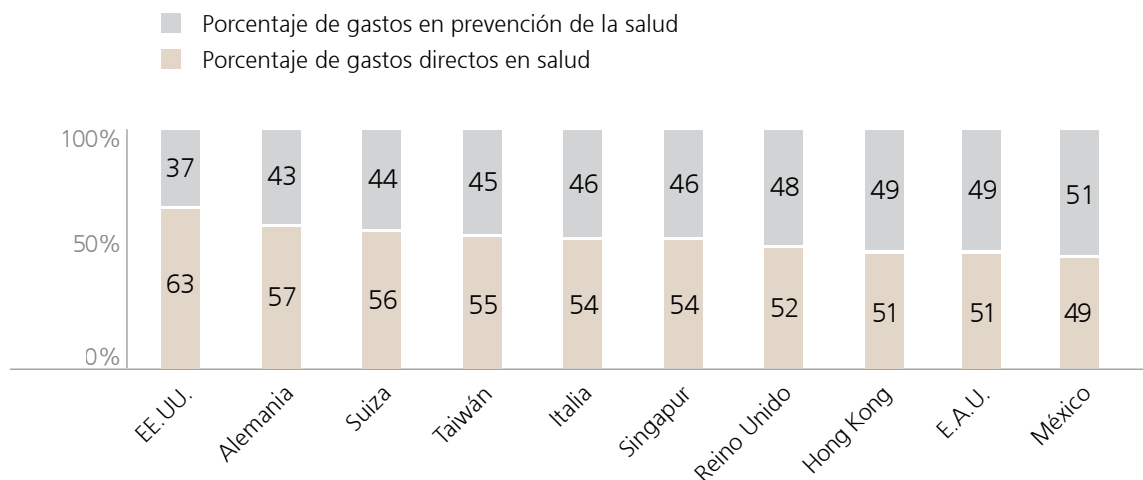
Tener buena salud constituye la principal prioridad –y preocupación– de los inversores con alto nivel patrimonial. De hecho, el 90% dicen que invertir en su salud resulta más importante que acrecentar su patrimonio.

Los inversores creen que su patrimonio es una razón fundamental de su bienestar. Un 92% declaran que su salud les permite llevar una vida más saludable. No solo gastan en consultas médicas y primas de seguros, ya que los servicios preventivos también son populares. Los inversores gastan sumas importantes en gimnasios, entrenadores, suplementos y otros gastos relacionados con su «estilo de vida». Los integrantes de la generación del milenio –conocidos como ‘millennials’– tienden a gastar más en estos servicios que otras generaciones.

La salud antes que el patrimonio



Gastos de salud directos y preventivos por país



« Todo anda bien cuando uno tiene suficiente dinero para gastar, pero la salud es lo más importante ».

– Taiwán, hombre, 34 años de edad

« Consulto al médico varias veces por año para monitorear mi estado de salud y realizarme un examen físico completo ».

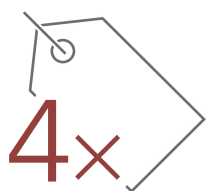
– Suiza, mujer, 52 años de edad

Los inversores sacrificarían parte de su patrimonio para vivir diez años más

Los inversores de mayor patrimonio son los que más gastan en cuidar su salud. Los gastos anuales de atención de la salud en el caso de inversores con más de USD 10 millones de patrimonio cuadruplican lo que gastan a tal fin los inversores de menor nivel patrimonial.

Los inversores también están dispuestos a sacrificar parte de su patrimonio por la salud. De hecho, llegarían a desprenderse de casi la mitad de su patrimonio para disfrutar de años más de vida sana. Esta cifra disminuye con el nivel de patrimonio: los inversores en el segmento USD1M - 2M sacrificarían solo alrededor de un tercio de su patrimonio por una década de vida saludable.

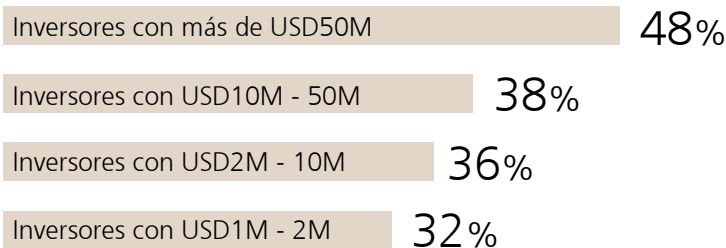
Los inversores con mayor patrimonio son los que más gastan en salud



Los inversores con un patrimonio superior a los USD 10 millones **gastan el cuádruple por año en salud** que los inversores con menor patrimonio.

Los inversores con mayor patrimonio están dispuestos a sacrificar patrimonio por salud

¿Qué porcentaje de su patrimonio sacrificaría para garantizar diez años de vida sana?



« Si puedo, quiero vivir toda la vida sin ninguna enfermedad, aunque tenga que gastar todo mi patrimonio ».

- E.A.U., hombre, 25 años de edad

« Si pudiera usar mi patrimonio para vivir para siempre, lo haría ».

- Suiza, hombre, 28 años de edad

3

Los inversores creen que trabajar durante más tiempo asegura el bienestar

Casi ocho de cada diez inversores (77%) cree que el trabajo tiene un efecto positivo en la salud. Esta percepción resulta especialmente fuerte en Asia y Suiza y menos marcada en Estados Unidos y el Reino Unido.

Es posible que una actitud favorable frente al trabajo sea necesaria, ya que la mayoría de los inversores creen que tendrán que trabajar más tiempo para solventar los años futuros. Casi dos de cada tres inversores ya trabajan más allá de la edad tradicional de retiro o considerarían hacerlo a fin de mantener su estilo de vida.

¿Trabajar más tiempo es la fuente de la juventud?

Porcentaje que están de acuerdo con cada una de las declaraciones detalladas a continuación

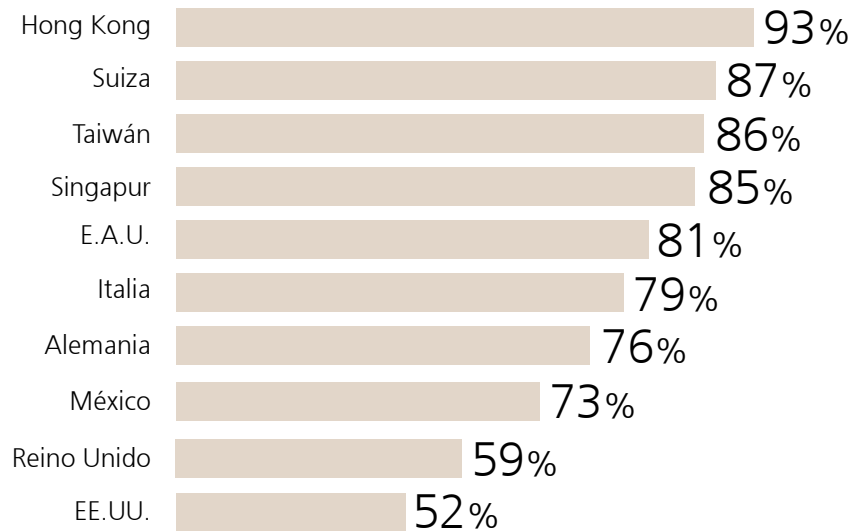
77% «Trabajar la mayor cantidad de tiempo posible **hace bien a la salud**».



63% «Voy a trabajar o espero hacerlo más tiempo para **mantener mi estilo de vida**».



Porcentaje que cree que trabajar la mayor cantidad de tiempo posible hace bien a la salud



« Me gustaba el ambiente laboral cargado de energía, aunque me consumía. Tenía poco tiempo para otras actividades. Destinaba casi todo mi tiempo y energía al trabajo ».

– EE.UU., hombre, 69 años de edad

« Si supiera que voy a vivir 100 años, seguiría trabajando más tiempo ».

– Reino Unido, hombre, 66 años de edad

Los inversores se esfuerzan para mejorar el equilibrio entre su vida laboral y personal

Si bien los inversores consideran que el trabajo hace bien a la salud, muchos, en especial en los países asiáticos, están tomando medidas para encontrar un mayor equilibrio entre su trabajo y su vida personal. Reducen su horario laboral y han dejado de trabajar durante los fines de semana y feriados. En cambio, resulta menos probable que los inversores estadounidenses hayan disminuido su carga laboral. Entre los distintos grupos etareos, los 'millennials' se destacan por su compromiso con el logro de un mejor equilibrio de su vida laboral y personal. Tienen mayores probabilidades de haber realizado ciertos cambios, tales como no trabajar durante los fines de semana o los feriados, no utilizar el correo electrónico o los teléfonos celulares de trabajo fuera del horario laboral y tomarse sabáticos.

Los inversores tratan de trabajar de manera más razonable

Porcentaje que ha realizado los siguientes cambios para mejorar el equilibrio entre su trabajo y su vida personal durante los últimos tres años

66% No trabajar durante los feriados



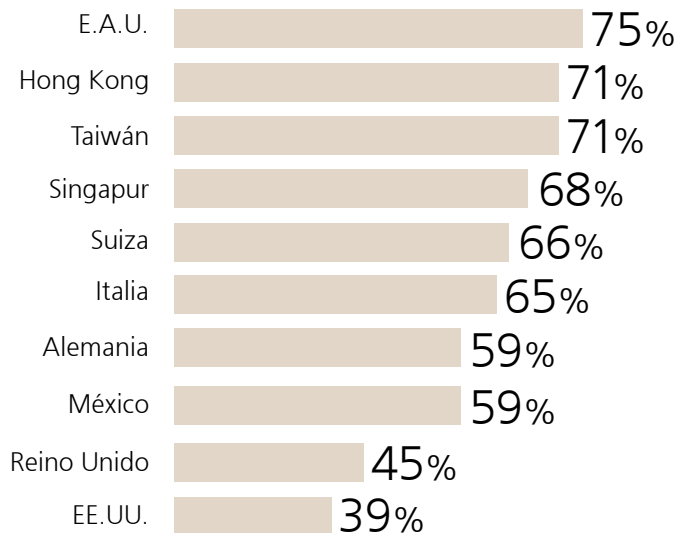
62% Dejar de trabajar los fines de semana

50% No utilizar el teléfono ni el correo electrónico de trabajo fuera de la jornada laboral



37% Tomarse un período sabático

Inversores que dejaron de trabajar los fines de semana, por país



« Quiero lograr un mejor equilibrio entre la presión laboral y la vida hogareña ».

– Suiza, hombre, 40 años de edad

« He armado una rutina regular en la que me tomo descansos, almuerzo y no trabajo más de nueve horas por día ».

– Estados Unidos, mujer, 53 años de edad

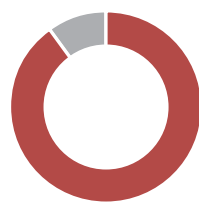
4

La longevidad lleva a los inversores a actuar de manera diferente

Nueve de cada diez inversores toman medidas ante el aumento de la expectativa de vida –por ejemplo, modifican sus hábitos de gasto y sus planes financieros y colocan su patrimonio en inversiones a largo plazo. Además de los bienes inmobiliarios y las acciones, el efectivo, curiosamente, completa la lista de las tres categorías de activos más elegidas para las inversiones de largo plazo.

Los inversores que esperan vivir más tiempo tienen mayores probabilidades de realizar cambios financieros. Los que tienen menos probabilidades se encuentran en Estados Unidos y el Reino Unido, donde menos de un tercio de los inversores creen que van a vivir 100 años.

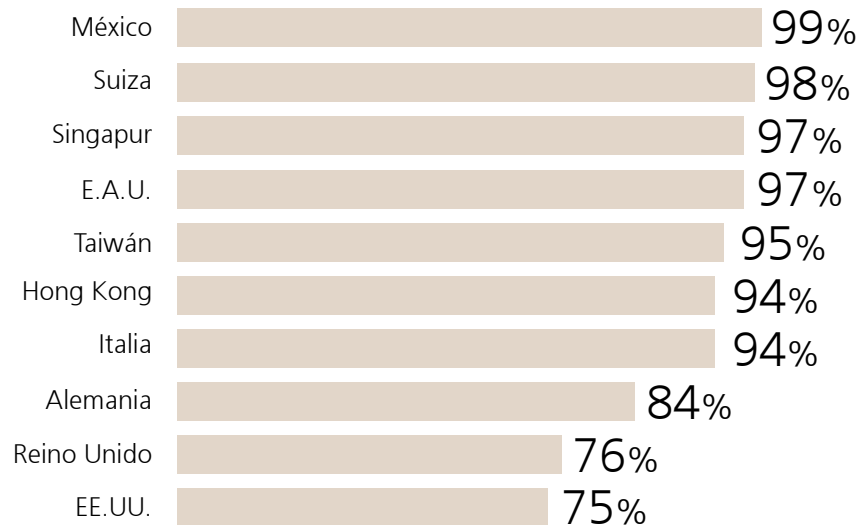
La longevidad impacta en las inversiones, los planes y los gastos



91%

realizan **cambios financieros** en función del aumento de la expectativa de vida

Porcentaje que realiza cambios financieros, por país



« Invertiría una mayor cantidad de dinero durante los próximos 20 años de modo tal de generar una renta suficiente para mantener mi estilo de vida durante más años y no tener que preocuparme en el futuro ».

– México, hombre, 30 años de edad

« He modificado mis estrategias de inversión para que mis retornos me mantengan durante un período de tiempo más prolongado ».

– Singapur, hombre, 65 años de edad

Los inversores adaptan sus planes de herencia en función de un vida más prolongada

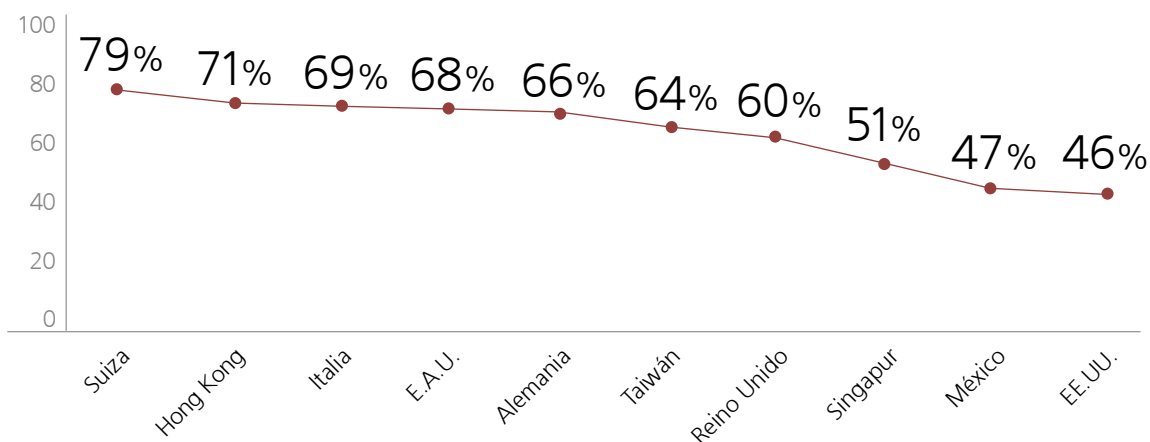
La longevidad no solo afecta el enfoque de inversión de las personas con un alto nivel patrimonial sino también la planificación de su legado. Casi dos de cada tres inversores planean donar más de su patrimonio mientras estén con vida para ver a sus herederos disfrutar de ese patrimonio. Esta tendencia predomina especialmente en Suiza, pero tiene menor prevalencia en México y Estados Unidos, donde los inversores mencionan su preocupación de vivir más tiempo que sus activos.

Donar en vida resulta cada vez más común



62% «Donaré una mayor parte de mi patrimonio mientras esté con vida».

Porcentaje que donan una mayor parte de su patrimonio durante su vida



«A medida que envejezca, es más probable que realice donaciones mayores a mis hijos para que reciban una parte de su herencia antes de que me muera».

– EE.UU., hombre, 69 años de edad

«Incrementaré mis inversiones actuales para dejar un mayor patrimonio a mis hijos y nietos».

– E.A.U., hombre, 28 años de edad

Sobre la encuesta: UBS Global Wealth Management brinda asesoramiento y soluciones financieras a clientes de alto nivel patrimonial, institucionales y corporativos en todo el mundo. Dentro de nuestros de investigación, encuestamos a inversores globales en forma regular para mantenernos informados sobre sus necesidades, metas e inquietudes. Desde 2012, *UBS Investor Watch* monitorea, analiza e informa las tendencias que presentan los inversores de un alto nivel patrimonial.

Las encuestas de *UBS Investor Watch* abarcan una variedad de temas –entre ellos:

- Percepción financiera general
- Perspectivas e inquietudes económicas
- Metas y preocupaciones personales
- Temas clave, como la vejez y el retiro

Para la presente edición de *UBS Investor Watch*, realizamos una encuesta con más de 5 000 inversores de alto nivel patrimonial (por lo menos USD 1 millón en activos invertibles). La muestra global se dividió entre diez mercados: Alemania, Hong Kong, Italia, México, Singapur, Suiza, Taiwán, los Emiratos Árabes Unidos, el Reino Unido y Estados Unidos. El estudio de investigación correspondiente se realizó entre diciembre de 2017 y abril de 2018.



Explore más contenidos informativos en ubs.com/investorwatch-wm

Este documento fue preparado por UBS AG, sus filiales o entidades asociadas ("UBS"). Este material solo tiene carácter informativo. No debe ser considerado como investigación para inversiones, ni debe considerarse una oferta, o una solicitud de oferta para entrar en ninguna actividad de inversión. UBS no representa ni garantiza ninguna información que haya sido derivada de fuentes independientes.

UBS no provee asesoramiento legal o impositivo y este documento no provee dicho asesoramiento.

Aprobado y emitido por UBS, este documento no puede ser reproducido, ni circular copias impresas, sin previo permiso escrito de UBS. Ni UBS ni sus directores, oficiales, empleados o agentes acepta ninguna responsabilidad por alguna pérdida o daño del uso del contenido (parcial o total) de este documento.

UBS Asesores México S.A. de C.V. (en lo sucesivo UBS Asesores) es un asesor en inversión constituido de conformidad con la Ley de Mercado de Valores. UBS Asesores es una subsidiaria de UBS AG. UBS Asesores es una entidad regulada y sujeta a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), con relación a los servicios de asesoría en inversión regulados en las "Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Entidades Financieras y demás personas que proporcionen Servicios de inversión". UBS Asesores se encuentra registrado ante la CNBV bajo el número de folio 30060. La CNBV única y exclusivamente regula a UBS Asesores respecto de la prestación de servicios de administración de cartera de valores cuando se tomen decisiones de inversión a nombre y por cuenta del cliente, así como respecto de los servicios de asesoría de inversión en valores, análisis y emisión de recomendaciones de inversión de manera individualizada, por lo que esa Autoridad carece de atribuciones para supervisar o regular cualquier otro servicio que proporcione UBS Asesores. Asimismo, se informa que el registro de UBS Asesores ante la CNBV no implica el apego de UBS Asesores a la regulación de los servicios que presta, ni la exactitud o veracidad de la información proporcionada a sus clientes.

UBS Asesores no es un banco, no está autorizado a recibir depósitos ni a custodiar valores, no forma parte de UBS Grupo Financiero, S.A. de C.V., ni de cualquier otro grupo financiero y como consecuencia de ello, sus actividades y/u obligaciones no se encuentran respaldadas por ningún tercero. UBS no ofrece rendimientos garantizados. UBS ha revelado cualquier conflicto de interés que pudiese tener frente al cliente. UBS Asesores no hace promoción de servicios bancarios. UBS Asesores solo puede cobrar las comisiones expresamente convenidas con sus clientes por concepto de los servicios de inversión efectivamente prestados, por lo que no podrá recibir comisiones de emisoras o de intermediarios financieros locales o extranjeros que presten servicios a los clientes de UBS Asesores.

UBS Asesores está obligado a realizar un Objetivo de Inversión (considerando el apetito de riesgo) por cada cliente, y solo podrá realizar inversiones, por cuenta de los clientes, basándose en dicho Objetivo de Inversión.

© UBS 2018. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS. Reservados todos los derechos.

