



Fundación

Edad & Vida

Instituto para la mejora, promoción
e innovación de la calidad de vida
de las personas mayores

Directores:

Manuel Alfaro Faus
Ismael Vallés López

Investigadores:

Xavier Mas Sapena
Ana Varela Otero
María Sureda Varela

La previsión y el ahorro ante el envejecimiento de la población

Valores, actitudes y comportamientos de los
ciudadanos españoles respecto a las necesidades de
ahorro y previsión para la jubilación

ESADE. Escuela Superior
de Administración
y Dirección de Empresas

Patrocinado por



IV Edición Premio Edad&Vida

Noviembre 2009

Principales conclusiones del estudio

Los resultados de la investigación muestran una alarmante falta de previsión de la población española frente a la jubilación. “La cultura del ahorro” está poco extendida; únicamente los grupos de mayor edad acreditan actitudes y comportamientos alineados con unos hábitos conservadores frente a la previsión y el ahorro.

El sector financiero y asegurador en su conjunto puede facilitar la creación de una cultura a favor del ahorro para la jubilación. El discurso de la administración, en lo que al sistema público de pensiones se refiere, ayuda a inhibirse a los ciudadanos en su responsabilidad personal, pero tampoco es totalmente creíble.

La conformación de las actitudes de los ciudadanos hacia el ahorro y la jubilación se estructura a partir de diversas variables, lo que nos permite segmentar a la población por sus actitudes y, en consecuencia, por sus comportamientos frente al ahorro y la previsión.

Así, en el estudio se identifican las siguientes fases:

Fase 1: RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA DE LAS PENSIONES

Fase 2: OPTIMISMO/DESPREOCUPACIÓN

Fase 3: PASIVIDAD

Fase 4: APLAZAMIENTO

Este realismo, aunque doloroso, nos parece saludable para el nacimiento de una nueva cultura del ahorro. Por esto, la asignatura pendiente es superar actuaciones coyunturales de ahorro con la asimilación de una cultura responsable del ahorro.

Por otro lado no existen acciones encaminadas a la educación de los ciudadanos en la cultura del ahorro para el futuro. Sería razonable cambiar el discurso de los actores, públicos y privados, para transmitir la trascendencia de esta problemática, y ofrecer programas y productos que consigan la confianza del ciudadano.

Es imprescindible y urgente una revisión a fondo del sistema de pensiones. Los problemas de falta de regulación y control en el sector financiero, las crisis que afectan al ahorro para la jubilación, la falta de garantías al ahorrador, los mensajes políticos partidistas, contradictorios, y con poco realismo deberían sustituirse por una nueva pedagogía del ahorro y por soluciones fiables para los ciudadanos.

Pero el principal actor de este cambio deberán ser los propios ciudadanos, o el cambio será meramente formal. Ciudadanos que deberán reorganizar su vida con nuevos valores y armonizando el territorio de lo laboral, del ocio y de la jubilación.

La previsión y el ahorro ante el envejecimiento de la población

Valores, actitudes y comportamientos de los ciudadanos españoles
respecto a las necesidades de ahorro y previsión para la jubilación

IV Edición Premio Edada&Vida

Directores:

Manuel Alfaro Faus
Ismael Vallés López

Investigadores:

Xavier Mas Sapena
Ana Varela Otero
María Sureda Varela

ESADE. Escuela Superior de Administración
y Dirección de Empresas



Fundación
Edad & Vida

Noviembre 2009

Presentación

La Fundación Edad&Vida, Instituto para la Mejora, Promoción e Innovación de la Calidad de Vida de las Personas Mayores, pretende contribuir con sus actividades a la reflexión sobre aquellos temas en que se puedan proponer acciones que promuevan la calidad de vida de las personas mayores.

La Fundación Instituto Edad&Vida, promovida por un grupo de empresas de diferentes sectores económicos y con miembros colaboradores como universidades, institutos de investigación y formación, así como las principales organizaciones de mayores del Estado, es un catalizador de las inquietudes de la sociedad civil y del mundo empresarial y tiene la clara intención de colaborar estrechamente con las administraciones públicas en dar una respuesta eficaz a los retos económicos y sociales del cambio demográfico y el envejecimiento de la población.

El envejecimiento de la población tendrá un profundo impacto sobre las economías de los países desarrollados. Los sistemas públicos de pensiones basados en el principio de reparto experimentarán tensiones conforme aumente la proporción entre el número de pensionistas y el de cotizantes. Para hacer frente a los efectos del envejecimiento de la población, deberían proponerse reformas que permitieran la sostenibilidad financiera tanto de los sistemas públicos de pensiones como de los sistemas de asistencia sanitaria y de los programas de cuidados de larga duración.

Es obvio que el deseo de los ciudadanos es mantener el nivel de vida conseguido en las etapas laborales de su vida después de la jubilación. Sin embargo, no es tan obvio que las cotizaciones al sistema público y el ahorro privado puedan llegar a ser suficientes para cubrir esta voluntad.

Con el objetivo de promover la búsqueda de soluciones viables y eficaces para la mejora e innovación de la calidad de vida de las personas mayores, cada año se convoca el Premio Edad&Vida, que en su IV edición tenía como tema *“La previsión y el ahorro ante el envejecimiento de la población”*.

La propuesta del equipo investigador de ESADE fue seleccionada como ganadora, por su aportación innovadora en el te-

ma, ya que se centra en las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos frente al ahorro ante la perspectiva de su jubilación. Es con gran satisfacción que con esta publicación presentamos el resultado del proyecto seleccionado por el jurado de la IV Edición del Premio Edad&Vida.

Quisiera agradecer al Jurado del Premio, compuesto por el Sr. Màrius Berenguer, la Sra. Dolores Dizy, la Sra. Pilar González de Frutos, el Sr. Jordi Rivera, el Sr. Eduardo Rodríguez, el Sr. Àngel Torres, la Sra. Paca Tricio y el Sr. Josep Maria Via, su dedicación para elegir la propuesta ganadora de entre las 11 presentadas a la convocatoria, todas ellas de gran calidad.

Felicito al equipo investigador, dirigido por el Dr. Manuel Alfaro y en el que han participado los investigadores Sr. Ismael Vallés, Sr. Xavier Mas, Sra. Ana Varela y Sra. Maria Sureda por su excelente trabajo de investigación, que ha colmado con creces nuestras expectativas.

El presente estudio analiza cuáles son los valores, las actitudes y comportamientos de los ciudadanos españoles hacia las necesidades de ahorro y previsión para la jubilación, en cada una de sus diversas etapas vitales, desde la adolescencia hasta la vejez, pasando por la juventud y madurez. A continuación, identifica los condicionantes necesarios para desarrollar una cultura positiva a favor del ahorro y la previsión, y analiza la influencia del entorno y en especial de los factores relacionados con la información y la educación. Finalmente, presenta una serie de recomendaciones para mejorar la situación actual y hacer frente a los retos presentes y futuros.

Les invito a prestar la máxima atención a las recomendaciones surgidas del estudio, que proponen, entre otros temas, la reforma del actual Sistema Público de Pensiones, el desarrollo de instrumentos privados de financiación para complementar la pensión pública, su incentivación fiscal, así como la mejora de la información y formación que recibe el ciudadano para calcular su pensión pública y poder decidir entre los diferentes instrumentos privados

de financiación existentes en el mercado. Asimismo, la promoción de la cultura de la previsión y el ahorro para la jubilación es un tema en el que tanto administraciones, empresas privadas y sociedad civil deberían incidir especialmente en los próximos años.

Desde Edad&Vida llevamos tiempo trabajando para aportar reflexiones y propuestas que enriquezcan el debate en torno a la financiación de las personas mayores. En 2007 presentamos el estudio ganador del Premio Edad&Vida 2005: "Capacidad de la vivienda en propiedad como Instrumento de Financiación de las Personas Mayores en España". El estudio se presentó en el primer año de aplicación de la Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a la dependencia y las conclusiones del mismo reforzaban la necesaria creación de instrumentos privados de cobertura de la dependencia. En 2009, más de dos años después de la entrada en vigor la Ley, Edad&Vida ha realizado un balance de su desarrollo y propone recomendaciones para mejorar el sistema en su *Posicionamiento sobre el desarrollo de la Ley de Dependencia y la implantación del SAAD, presentado en el II Congreso Internacional Dependencia y Calidad de Vida (Pamplona 11-13 mayo 2009)*. En el capítulo sobre financiación y sostenibilidad del SAAD, Edad&Vida destaca la necesidad de combinar una dotación económica pública

suficiente y el copago en función de la capacidad económica de la persona en situación de dependencia. Asimismo, reclama el desarrollo la disposición adicional 7ª de la Ley, donde se establece la promoción de la regulación del tratamiento fiscal de los instrumentos privados de cobertura de la dependencia.

La financiación de las personas mayores es pues un tema especialmente crítico desde el punto de vista de Edad&Vida y es por ello una gran satisfacción para nosotros presentar el estudio ganador de la cuarta edición del Premio Edad&Vida, pues propone un nuevo enfoque y unas recomendaciones que merecen toda nuestra atención al abordar el envejecimiento de la población y la sostenibilidad económica del sistema desde el punto de vista de los valores y actitudes de los ciudadanos hacia el ahorro y la previsión para la jubilación.

Desde la Fundación continuaremos trabajando y aportando elementos para la reflexión y el debate, que contribuyan a mejorar la capacidad económica y la calidad de vida de las personas mayores en los próximos años.

Higinio Raventós
Presidente de Edad&Vida



Es nuevamente un placer para VidaCaixa poder colaborar con la Fundación Edad&Vida en el análisis, estudio y difusión de temas de interés y actualidad para el segmento de personas mayores, así como para la sociedad en general. En el año 2005, VidaCaixa ya patrocinó un estudio promovido a raíz del II Premio Edad&Vida, el cual, en ese caso, fue realizado por el Centre d'Anàlisi Econòmica i de les Polítiques Socials (CAEPS) de la Universitat de Barcelona y en el que se analizaba, con amplio detalle, cuáles eran las posibilidades que ofrecía la vivienda como instrumento para financiar las necesidades económicas en la vejez.

El interés sobre cómo hacer frente con suficientes garantías económicas a la etapa personal que se inicia una vez finalizada la edad laboral y cuando se hace camino hacia la vejez, sigue latente y VidaCaixa, como compañía líder en el mercado de Previsión Social Complementaria en España, apuesta por seguir promoviendo la realización de estudios y análisis que permitan obtener nuevas propuestas y alternativas. Por este motivo, hemos querido seguir mostrando nuestra colaboración con Edad&Vida en el patrocinio de este interesante estudio: "La Previsión y el Ahorro ante el Envejecimiento de la Población".

Gozar de recursos económicos suficientes es, junto a la salud personal, uno de los principales elementos para poder disfrutar de la vejez con bienestar y calidad de vida. Por ello, analizar cuál se prevé que será la evolución futura de los sistemas de pensiones públicos es un tema que está constantemente en el debate público, pues por todos es conocido que las cada vez menos favorables previsiones sobre la evolución demográfica de la sociedad española pueden poner en entredicho que el sistema público de pensiones pueda mantener todas sus actuales características en el futuro. De hecho, a lo largo de los últimos años se han

planteado varias alternativas de modificación del mismo, las cuales podrían suponer un recorte en algunas de las prestaciones del propio Estado del Bienestar, como así ha sucedido en varios países de nuestro entorno europeo.

Considerando todas las posibilidades planteadas, una de las alternativas que representa un menor coste social para los ciudadanos es promover la generación de ahorro privado para hacer frente al período iniciado con la jubilación. Mediante la gestión adecuada de unos determinados recursos económicos acumulados a lo largo de la vida laboral, pueden complementarse las prestaciones proporcionadas por la Seguridad Social durante la jubilación, manteniéndose de esta manera el nivel de vida. Además, el ahorro previsional conlleva grandes ventajas para el propio Estado, en tanto que no sólo puede ayudar a aliviar la presión sobre sus arcas públicas, sino que a la vez actúa como proveedor de recursos financieros que dinamizan la actividad económica del país.

Sin embargo, a lo largo de los últimos años y por motivos ampliamente conocidos, la generación de ahorro previsional con instrumentos financieros diseñados para ello no ha sido una de las prioridades de la sociedad española, lo cual refuerza la importancia del estudio que sigue en las próximas páginas, y del cual se pueden extraer conclusiones y recomendaciones que deberían ser consideradas con especial atención desde todos aquellos ámbitos en los que existe capacidad de interlocución y gestión de las diversas facetas que abarca el sistema de pensiones actual.

Como ganador de la IV edición del Premio Edad&Vida en 2007, el estudio ha sido realizado por el Equipo Investigador del Departamento de Dirección de Marketing de la prestigiosa Universidad ESADE (Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas),

lo cual, a mayor satisfacción de VidaCaixa, aporta un elevado valor a las conclusiones y recomendaciones del mismo.

Finalmente, desde estas líneas quiero destacar el excelente trabajo que se está desarrollando en Edad&Vida para mejorar, promocionar e innovar en la calidad de vida de las personas mayores, un segmento de la

población fundamental en la estructura de la sociedad española.

José Antonio Iglesias

Subdirector Comercial y Marketing de VidaCaixa, Grupo SegurCaixa Holding.

Presidente de la Comisión de Financiación de las Personas Mayores de la Fundación Edad&Vida.

Índice

1. Introducción	9
2. Presentación del Estudio	17
2.1 Contenido, alcance del proyecto e interés social de la investigación	17
2.2 Introducción al modelo	17
2.3 Definición del proyecto de investigación	19
2.4 Metodología	21
2.5 Estructura del Cuestionario	22
2.6 Equipo de trabajo	22
3. Resultados de la Investigación	23
3.1 Primera interpretación de resultados	23
3.2 Estructura de la presentación de los resultados	24
3.3 Resultados	25
A. ASPECTOS EMOCIONALES FRENTE A LA JUBILACIÓN	25
B. GRADO DE CONOCIMIENTO DE LOS SISTEMAS DE AHORRO	27
C. VALORES Y ACTITUDES FRENTE AL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN	36
4. Conclusiones	57
5. Recomendaciones	61
ANEXO 1: Cuestionario	63
ANEXO 2: Descripción de la muestra	69
ANEXO 3: Fichas estudios relacionados	75
ANEXO 4: Índices de tablas y gráficos	83

1. Introducción

OTRA VERDAD INCÓMODA

Marco general

En nuestro país, el Estado garantiza a través de la Seguridad Social, y mediante un sistema de pensiones solidario, retribuciones de subsistencia y de atención sanitaria de forma universal para todos los ciudadanos. El sistema público de pensiones es solidario, en el sentido que las aportaciones no se capitalizan para cada individuo proporcionalmente a su aportación, y solidario también entre generaciones, porque las aportaciones corrientes sirven para proveer las pensiones de las generaciones precedentes. Ello puede generar que lo que una persona reciba a lo largo de su jubilación no sea proporcional a las contribuciones realizadas. Por otro lado, puede ser frecuente que lo que una persona perciba del estado a lo largo de su jubilación, no sea suficiente para que ésta mantenga el nivel de vida adquirido durante la vida en activo. Si a esto se añade que en nuestro país el número de personas mayores de 70 años llegará a duplicarse en el año 2050, difícilmente podrá mantenerse el actual sistema de reparto si no se fomenta en los ciudadanos una conciencia más proclive al ahorro para la jubilación.

En estos momentos, muchos ciudadanos complementan el sistema público participando en planes de ahorro propiciados por las empresas, o bien de forma particular, mediante distintas formas de ahorro, algunas explícitamente finalistas para la jubilación. Aún así, teniendo en cuenta el cambio demográfico que viviremos en los próximos años y el progresivo envejecimiento de la población, se hace absolutamente necesario el fomento del ahorro y la previsión entre ciudadanos.

Enfoque del estudio

Diversos estudios abordan el análisis de la previsión y el ahorro finalista para la jubilación desde la perspectiva de la oferta, en forma de planes públicos o privados, de cotización y ahorro voluntario. A diferencia de estos trabajos,

nuestra investigación se centra en el estudio de las actitudes y de los comportamientos de los ciudadanos frente al ahorro en la perspectiva de la jubilación.

Los resultados invitan a la reflexión y muestran que, tanto la administración pública como las entidades financieras y los ciudadanos en su conjunto, deberán introducir cambios sustanciales en la manera de entender y gestionar la previsión y el ahorro. El cambio es necesario, radical y de amplio espectro:

- *Necesario*, porque hay una gran distancia entre los deseos y expectativas de los ciudadanos y el resultado que obtendrán de mantenerse el sistema de pensiones vigente y las actuales prácticas de ahorro.
- *Radical*, porque en el entorno de una mayor longevidad de las personas, será necesario actuar sobre los valores y actitudes de los ciudadanos que practican un consumismo insostenible para la economía personal y familiar. Radical, por tanto, porque hay que crear una cultura de la previsión y el ahorro que sustituya valores actuales basados en un modelo de consumo que en la mayoría de los casos no es sostenible de por vida.
- *Amplio*, porque afecta a la mayoría de la población. No se trata únicamente de unas minorías desfavorecidas sin protección por parte del Estado. De momento, el sistema público está en condiciones de garantizar unas prestaciones generalizadas para cubrir un primer nivel de necesidades. El problema está en el deseo de los ciudadanos, especialmente de clase media, de mantener durante la jubilación el nivel de vida conseguido en la etapa laboral. Y este objetivo legítimo, sencillamente no podrán alcanzarlo si mantienen el actual estilo de vida.

La falta de realismo de los ciudadanos aflora de forma preocupante en la investigación. Muchos intuyen la inconsistencia entre sus hábitos de ahorro y el nivel esperado en

la jubilación, pero prefieren ignorarlo. Otros afirman, con poca información y menor análisis, que no tienen margen de maniobra para hacer algo distinto a lo que hacen. La mayoría centra sus esfuerzos en mantener su nivel de consumo a la vez que dirigen su ahorro hacia la inversión en vivienda... La realidad es que la previsión y el ahorro para la jubilación se están convirtiendo en una realidad incómoda.

El estudio muestra que las políticas públicas (muchas veces focalizadas en los incentivos fiscales), y la actuación de algunas entidades financieras, han propiciado este estado de cosas, caracterizado por la falta de transparencia e información y por la carencia de una actuación pública que fomente decisiones consistentes y sistemáticas de ahorro.

El deseo de los ciudadanos es mantener el nivel de vida conseguido en las etapas laborales de su vida después de la jubilación. Se considera una conquista social que el Estado garantizará con algunos complementos de ahorro privado. Pero ni las cotizaciones al sistema público ni las alternativas de ahorro privado pueden cubrir este deseo de forma general, aunque el discurso del estado del bienestar y la publicidad comercial de ciertas entidades privadas da a entender muchas veces que sí.

Ante la falta de convicción en la necesidad de previsión para la jubilación, y la falta de un entorno social que respalde este comportamiento (lo que denominamos cultura del ahorro), los ciudadanos optan por un estilo de consumo que sospechan será insostenible de por vida, pero que es gratificante –y socialmente reconocido– a corto plazo.

El resultado es de un optimismo espúreo, la contradicción entre unos hábitos de consumo que inhiben comportamientos de ahorro más responsables y la percepción de que algo va mal, y que deberían equilibrar ahorro, consumo e inversión con otros criterios.

La contradicción entre estos comportamientos de compra y consumo, y la sospecha sobre la viabilidad de este

comportamiento a largo plazo, se resuelve, en muchos casos, con un aplazamiento de la problemática a la espera de más información, o a la proximidad de la jubilación.

En definitiva, inhibición, pasividad y aplazamiento de decisiones sobre el ahorro en un entorno no exento de confusión, en el que predomina la desinformación, y con una resistencia palpable a enfrentarse a las problemáticas derivadas de la jubilación y el envejecimiento.

La falta de preparación para la jubilación, y específicamente, la falta de responsabilidad para analizar la situación personal y desarrollar estrategias de ahorro finalista es alarmante. Se considera una realidad incómoda, que se ignora mientras se puede ignorar, en la cobertura de distintos argumentos tales como la falta de maniobra, la imposibilidad de ahorrar, la supuesta suficiencia de los planes públicos, o la inversión realizada en vivienda.

Las clases medias, las más afectadas

La conformación de las actitudes de los ciudadanos hacia el ahorro y la jubilación se estructura a partir de diversas variables, lo que nos permite segmentar a la población por sus actitudes y, en consecuencia, por sus comportamientos frente al ahorro y la previsión.

Las personas con más recursos tienen capacidad para resolver su jubilación con recursos soportados en su patrimonio personal y familiar. Adicionalmente, suelen prolongar su vida laboral mediante jubilaciones parciales, y/o actividades que contribuyen a complementar sus ingresos corrientes. Es además el grupo en el que el soporte patrimonial y familiar es mayor. En conjunto pueden mantener el nivel de vida después de la jubilación.

Las personas con menos recursos dependen de las prestaciones de la Seguridad Social y de la medicina pública. En general, ajustan el nivel de consumo en la etapa de jubilación sin excesivos problemas ya que el gap de ingresos antes y después es menor. Pero son muy vulnerables, las tensiones aparecen con los problemas de dependencia, por esto se habla de una tercera edad “feliz” y una

cuarta edad "problemática". También surgen dificultades cuando en la unidad familiar ampliada los jóvenes tienen problemas de empleo, estructuración familiar o salud.

No se trata de minimizar un ápice la problemática de estos grupos, que es real y grave, pero que ya se aborda desde el ámbito asistencial con rigor y sobre la que hay numerosos trabajos de investigación y experiencia dilatada. Por esto, en nuestro estudio nos hemos centrado en las clases medias, que son mayoría y que recibirán con toda seguridad una pensión de jubilación más baja que los salarios percibidos durante su vida activa, afectando a su capacidad para mantener un nivel de vida que consideran un derecho adquirido, una conquista, en el esfuerzo y trabajo de muchos años de vida laboral. Una situación potencialmente conflictiva.

La situación es paradójica, estas clases medias reciben multitud de inputs de su entorno que les estimulan a mejorar su actual nivel de vida en clave de corto plazo. La reacción es volcarse a cumplir sus deseos de forma exprés (incluyendo la adquisición de la vivienda), aunque sea endeudándose fuertemente para conseguirlo. Una actuación que, al acelerarse, perjudica sus propios intereses a largo plazo.

El efecto se agudiza en las generaciones intermedias

Además de la clase social a la que pertenecen, la edad marca también fronteras en la actitud y comportamiento de estos ciudadanos.

Las generaciones de la posguerra (más de 60 años), aparecen como las más prudentes en sus hábitos de consumo y ahorro. Se acomodan con menor resistencia a las situaciones de crisis, valoran el esfuerzo y el trabajo personal, son más pesimistas cuando de lo público se trata y, en consecuencia, esperan menos del Estado. El sistema público de pensiones supera, en muchas ocasiones, sus expectativas previas. Y al confiar menos en "lo externo", se responsabilizan en mayor medida de su futuro y admi-

nistran con austeridad sus recursos. También son las más cercanas a la cultura del ahorro.

Las generaciones intermedias (Baby boomers / ex-yuppies, en la cuarentena y cincuentena), son las que se han instalado en el modelo del consumo, son irresponsablemente optimistas y suelen detestar las malas noticias. Piensan que el crecimiento es el estado normal de las cosas porque han visto aumentar la población, las expectativas de vida, el número de automóviles en las carreteras, de turistas en las playas, y el precio de la vivienda. Asimilan crecimiento a prosperidad, y se plantean el ahorro en vivienda como una inversión, muchas veces especulativa.

Los más jóvenes (los treintañeros) ya no son tan optimistas. Son los mejor preparados profesionalmente, pero también los que empiezan a encontrar dificultades para seguir el modelo de vida de sus mayores. Aparecen los "mileuristas" malhumorados con expectativas laborales y sociales que consideran injustas dada su preparación y el deseo de mantener o superar el nivel de vida de sus padres, en general con menor preparación y estudios. Entre ellos, la cultura del esfuerzo no está suficientemente extendida, lógicamente porque no les proporciona los resultados esperados (por falta de oportunidades). En demasiados casos, se ha sustituido por el individualismo y la percepción de injusticia, buscan en el exterior la solución a sus problemas, y exigen el apoyo incondicional de la familia, la administración o la empresa.

En nuestro estudio hemos centrado el análisis en las generaciones intermedias de la clase media. Concurren en estos grupos la percepción de su actual nivel de vida como un logro personal y la mayor desviación entre sus expectativas para la jubilación y la realidad que les espera de prolongarse el actual sistema público y los hábitos de ahorro más extendidos. Además consideramos que es uno de los grupos sociales que aún tienen capacidad de maniobra: tanto a nivel económico, como por el tiempo que les falta para la jubilación.

En ese grupo, las generaciones intermedias de clase media, se evidencia la importancia de la vivienda en los hábitos de consumo e inversión de los españoles. La compra de la vivienda, y su financiación mediante crédito hipotecario, ha condicionado y condiciona los hábitos de consumo y ahorro. Las generaciones intermedias se han hipotecado con reiteración en la primera vivienda (algunos hasta tres veces) y, en ocasiones, en una segunda residencia, muchas veces influidos por las perspectivas favorables de revalorización y por la facilidad de acceso consecuencia de los bajos tipos de interés; mientras los más jóvenes han accedido a su primera vivienda con créditos que, pueden sobreestimar el valor del inmueble, que alcanzan amortizaciones de hasta cincuenta años, y que llegan a limitar seriamente su capacidad de consumo.

El discurso de la propiedad ha tenido tanto éxito, que se han aceptado precios y condiciones que condicionan el margen de maniobra financiero de muchas familias, disminuyendo la posibilidad real de ahorro a largo plazo. Adicionalmente, la vinculación, en muchos aspectos discutible, entre propiedad, incremento del precio de la vivienda y ahorro ha diluido la preocupación por la previsión.

En un entorno cambiante, caracterizado por la desvalorización de los activos inmobiliarios, la percepción de los ciudadanos respecto a la vivienda como medio de ahorro es posible que evolucione hacia un mayor realismo al comprobar, entre otros síntomas, los niveles de garantía exigidos por las entidades financieras para la concesión de hipotecas inversas y otros productos de crédito.

Este realismo, aunque doloroso, nos parece saludable para el nacimiento de una nueva cultura del ahorro.

Hemos mencionado la actitud diletante de los ciudadanos frente a lo que se considera problema, pero se prefiere no abordar... de momento, dejando para más adelante su planteamiento.

Cuando se habla de consumir menos (y de ahorrar para la jubilación) las soluciones apuntan a reducir el coste de

productos o servicios. Adquiriendo, por ejemplo, marcas blancas, o reduciendo el período o destino turístico en las vacaciones. El éxito de las marcas blancas, o de la distribución, y de los modelos de negocio "low cost" es innegable, pero se perciben más como un modo de mantener el nivel de consumo actual que como una forma de ahorrar para el futuro. Sólo excepcionalmente están dispuestos a cambiar su estilo de vida, un estilo que, para muchos, será insostenible.

Incluso los productos financieros finalistas para la jubilación se llegan a valorar por sus beneficios fiscales a corto plazo.

El cambio debe ser profundo y afectar a las convicciones y valores de los ciudadanos y manifestarse en un cambio de estilo de vida más allá de las simples adaptaciones coyunturales que acabamos de mencionar.

Hacia una cultura de la previsión

Por esto, en conclusión, la asignatura pendiente es superar actuaciones coyunturales de ahorro con la asimilación de una cultura responsable del ahorro. Mientras la justificación del ciudadano para hacer aportaciones a un plan de pensiones privado sea la deducción en renta y la aplicación de esta deducción a mantener su nivel de consumo, este objetivo no se habrá conseguido. Pero todos los datos indican que esta cultura del ahorro, y concretamente, del ahorro finalista para la jubilación, está muy poco extendida, especialmente entre los grupos donde sería más necesaria.

Ni la administración pública, que defiende con propaganda su planteamiento del Estado del Bienestar (de mínimos universales), ni algunas entidades financieras, que han puesto por delante la financiación de la vivienda, contribuyen a cambiar este estado de opinión. No existen de momento acciones encaminadas a la educación de los ciudadanos en la cultura del ahorro para el futuro. En este sentido, si no existe un cambio en la política de la administración pública para educar a la población con el

fin de crear una verdadera cultura a favor del ahorro, los agentes sociales y el sector financiero deberá tomar la alternativa en este asunto.

Sería razonable cambiar el discurso de los actores, públicos y privados, para transmitir la trascendencia de esta problemática, y ofrecer programas y productos que consigan la confianza del ciudadano.

Por un lado, es imprescindible y urgente una revisión a fondo del sistema de pensiones. Los problemas de falta de regulación y control en el sector financiero, las crisis que afectan al ahorro para la jubilación, la falta de garantías al ahorrador, los mensajes políticos partidistas, contradictorios, y con poco realismo deberían sustituirse por una nueva pedagogía del ahorro y por soluciones fiables para los ciudadanos.

Pero el principal actor de este cambio deberán ser los propios ciudadanos, o el cambio será meramente formal. Ciudadanos que deberán reorganizar su vida con nuevos valores y armonizando el territorio de lo laboral, del ocio y de la jubilación. Definiendo su territorio personal equilibrando consumo y ahorro. Siendo responsables en la gestión de su territorio individual y familiar. Ejerciendo la solidaridad de forma responsable, dentro del sistema público de pensiones.

Las dimensiones citadas no son arbitrarias:

1. Territorio laboral, ocio y jubilación

Hoy los ciudadanos se preparan desde jóvenes para su vida laboral, y cuando ingresan en el mundo del trabajo conjugan, con éxito dispar, la conciliación entre vida familiar, ocio y trabajo. Los resultados son diversos, pero existe una voluntad de planificar la propia vida con una visión transversal a largo plazo que se manifiesta en forma de decisiones individuales y familiares sobre formación, planificación familiar, etc. con efectos de largo recorrido.

Sorprende negativamente la escasa previsión para la jubilación que denota la investigación y la falta de pre-

paración para la vida post-laboral en todos los sentidos. Cuesta aceptar que ciudadanos, que invierten en sí mismos durante años para conseguir un posición laboral y un determinado estilo de vida, sean incapaces de desarrollar estrategias consistentes para mantener ese nivel después de la jubilación.

Cuando se visualiza la vida de una persona en su conjunto, y se analizan problemáticas relativas a la utilización del tiempo en el sentido más amplio del término, aparecen alternativas inéditas en la visión tradicional que divide la vida por la variable jubilación como si se tratara de dos realidades diferentes sin relación entre ellas.

Apuntamos algunos temas concretos: ¿Tiene sentido mantener los 65 años como edad de referencia para la jubilación con el aumento de la longevidad, la prolongación de los estudios y la capacitación profesional? ¿Es útil mantener la semana laboral de 40 horas? ¿Podemos cambiar los contenidos de ocio cuando el descanso físico no es la única necesidad a cubrir? ¿Podemos extender las jubilaciones parciales?

2. Territorio del consumo y del ahorro

Hay que fomentar una cultura del ahorro que propicie un consumo más responsable que el actual. Algunos hábitos del presente modelo de consumo conllevan implícitos impactos perjudiciales para el planeta (la primera realidad incómoda) o la economía familiar. Casi todos están de acuerdo en que el país y el planeta necesitan un modelo de consumo sostenible, se trata ahora de que cada ciudadano se percate de que su modelo de consumo tampoco es sostenible, no en los plazos milenarios del planeta, sino en las escasas décadas de su propia vida.

3. Territorio individual y familiar

La familia tradicional ha sido, aún lo es, el colchón protector que ha facilitado un tránsito digno a la jubilación para muchas personas que han encontrado en sus familiares el soporte o complemento necesario para su subsistencia en la vejez, especialmente importante cuando aparecen

situaciones de dependencia. En el otro extremo, personas mayores, especialmente mujeres con pensiones de viudedad muy bajas que no han tenido la ayuda de los hijos están en situaciones de verdadera pobreza, es un fenómeno muy extendido, si bien poco conocido, en las zonas urbanas

Resulta preocupante comprobar cómo el soporte familiar a los mayores está disminuyendo por factores culturales y económicos. Los jóvenes no ayudan más a sus mayores porque no pueden o no quieren. Es más, aumenta el número de jubilados que deben ayudar a sus hijos, en el cuidado de los nietos y tareas del hogar, para disminuir sus gastos en guarderías, o servicios en general.

El modelo de vida emergente se orienta a lo que los anglosajones denominan "*you are on your own*". No es el modelo español, en el que la familia y el estado constituyen un soporte real en la jubilación. Pero nuestro modelo evoluciona y, cada vez más, será necesario que el ciudadano aprenda a planificar y organizar su vida después de la jubilación contando con los soportes disponibles. Determinadas conquistas sociales, como la incorporación de la mujer al mundo laboral, son conquistas justas, dignas y necesarias, pero obligan a redistribuir cargas y obligaciones familiares de otra forma. No se pueden ignorar las consecuencias.

Es necesario desarrollar una cultura basada en la responsabilidad para que los ciudadanos estén en condiciones de aceptar la problemática de la jubilación con suficiente anticipación y desarrollar estrategias personales sobre su estilo de vida, consumo y ahorro. El incremento de la longevidad debería ser motivo, estímulo y palanca para cambiar a un nuevo modelo basado en la cultura del ahorro y la previsión.

Esto plantea en la práctica:

- Un replanteamiento serio, urgente y profundo del sistema de pensiones (público y privado)

Que incluya iniciativas practicadas en otros países, Reino Unido o Suecia, en los que se han creado meca-

nismos que propician el ahorro para la jubilación, más allá de las cuotas a la seguridad social. Por ejemplo, con aportaciones obligatorias a planes privados a partir de la primera nómina. En la sensibilización de la población se ha conjugado medidas de comunicación persuasiva con normativas siguiendo estrategias comparables a las de la educación vial en España, en las que se combina la obligatoriedad de la norma con la divulgación de resultados positivos consecuencia del cumplimiento de la norma.

En este sentido, la transparencia en la gestión de fondos de pensiones, la regulación y el control, deben fomentar la confianza de los ciudadanos en el sistema.

- Además, la responsabilidad de los poderes públicos no se limita a generar un marco legislativo adecuado para desarrollar productos de ahorro, o a la reforma de la Seguridad Social. En este sentido, una de sus responsabilidades es informar y concienciar a la población para que se produzca un cambio a favor de la cultura de ahorro para la jubilación.
- En España, a diferencia de otros países de nuestro entorno, no existe un organismo que promueva la educación de los ciudadanos en previsión social. Esta labor la está ejerciendo el sector financiero que suele incidir, con lógica comercial, sobre los clientes con mayor capacidad y actitud favorable al ahorro.
- Un cambio en los mensajes transmitidos a los ciudadanos desde los poderes públicos con el fin de trasladarles una mayor corresponsabilidad en la necesidad de ahorrar para la jubilación.
- Crear instrumentos y desarrollar actuaciones que generen una mayor sensibilidad social hacia la necesidad de ahorrar para la jubilación, en la línea y con metodologías contrastadas con éxito en otros programas de cambio social. Estas actuaciones han de ir dirigidas a todo el conjunto de la población, desde la infantil en las escuelas y en el seno de la familia, pasando por los

jóvenes y las personas cercanas a la edad de jubilación, con mensajes y actuaciones ajustados a sus necesidades y situación. El mensaje único es ineficaz.

- Las entidades financieras deberían, con toda probabilidad, ampliar su modelo de asesoramiento al cliente en la búsqueda de soluciones adecuadas a cada caso, acompañando al cliente en el itinerario de su vida desde los primeros ingresos hasta la administración de los fondos y patrimonio después de la jubilación.
- Finalmente, la promoción de valores basados en la cultura del esfuerzo, del ahorro y de la responsabilidad es una tarea de país, que debe abordarse con urgencia. Es necesario empezar en edades tempranas en las que se crean valores y patrones de conducta. Una necesidad para los ciudadanos, un reto para el país que debería construir un modelo de prosperidad basado en un nuevo equilibrio entre consumo, inversión y ahorro.

2. Presentación del Estudio

2.1. Contenido, alcance del proyecto e interés social de la investigación

El fenómeno del ahorro y de la previsión ante el envejecimiento de la población suele abordarse desde el ámbito económico, jurídico o fiscal, y en menor medida desde la perspectiva de la actitud y el comportamiento de los ciudadanos a lo largo de las diversas etapas vitales a través de un análisis riguroso desde una perspectiva psico-social.

Sin una mayor corresponsabilización de los ciudadanos, parece que van a ser insuficientes los esfuerzos que se están realizando desde la Administración Pública para asegurar la sostenibilidad del sistema de pensiones.

En ese sentido es obligado el fomento de una conciencia proclive al ahorro y a la previsión en nuestra sociedad, en línea con la que se observa en otros países de nuestro entorno europeo.

Para paliar la falta de conocimiento desde la perspectiva de los hábitos del ciudadano y contribuir, en la medida de lo posible, a fomentar y potenciar una cultura social favorable a la previsión y el ahorro, hemos llevado a cabo una investigación sobre la conformación de actitudes y comportamientos de ahorro y previsión de los ciudadanos ante la perspectiva de la jubilación.

Nuestro planteamiento se orienta a facilitar información para la toma de decisiones tanto de los gestores de las administraciones públicas como del sector privado.

Para ello es clave conocer el punto de partida, es decir, cuáles son los factores de tipo psico-social que motivan o frenan a los ciudadanos ante la decisión de ahorrar para el momento de la jubilación y qué actuaciones deberían promoverse para generar una cultura social positiva hacia el ahorro y la previsión.

2.2. Introducción al modelo

Lograr el cambio de comportamiento del individuo implica analizar al ciudadano.

En el mejor de los casos eso supondrá simplemente conocer y comprender sus preocupaciones, pero en casos más com-

plejos significará entender sus conocimientos, actitudes, percepciones y predisposiciones. Y en última instancia analizar cómo le afecta el entorno.

En el proceso de análisis del comportamiento intervienen los siguientes factores:

- **Etapas:** Las decisiones y comportamientos de alta implicación se toman por etapas por parte de los individuos.
- **Consecuencias:** La gente toma decisiones en base a las consecuencias que creen que éstas tendrán.
- **Tradeoffs:** Las consecuencias son positivas y negativas, y los individuos se ven siempre abocados a un análisis de coste y beneficio esperado.
- **Otras influencias:** El comportamiento también está influenciado, entre otras causas, por lo que creemos que terceras personas esperan que hagamos.
- **Segmentación:** Los consumidores perciben los costes y beneficios de forma distinta, si bien pueden ser agrupados en base a esto de varias formas. Una de ellas es en base a sus actitudes.
- **Competencia:** Ante la decisión, el individuo dispone de diferentes alternativas para elegir.

El comportamiento de los individuos en productos de alta implicación como la contratación de aseguramiento y previsión social, viene determinado por etapas. Se han definido muchos modelos que tratan de explicar esas etapas.

McGuire definió las etapas como:

- Exposición al mensaje,
- Atención,
- Comprensión,
- Persuasión,
- Retención y
- Comportamiento.

A este modelo se le puede achacar sin embargo, que limita las herramientas del marketing a la comunicación.

Prochaska y DiClemente proponen un modelo mucho más completo formado por 5 etapas:

- **Precontemplación:** Los consumidores no contemplan este comportamiento.
- **Contemplación:** Los consumidores están pensando en los comportamientos recomendados y se plantean su evaluación.
- **Preparación:** Los consumidores han decidido actuar y pondrán lo necesario de su parte para llevar a cabo el comportamiento.
- **Acción:** Los consumidores llevan a cabo el comportamiento por primera vez o más.
- **Confirmación:** Los consumidores están implicados en el comportamiento y no tienen intención de variarlo.

Hay tres aspectos destacables en este modelo, en primer lugar, los consumidores pueden identificarse en segmentos coincidentes con las diferentes etapas de cambio de comportamiento mediante algunas sencillas preguntas. Segundo, cada etapa tiene asociada una estrategia de actuación, y tercero y último, se demuestra que el objetivo final no es tanto llegar a la etapa de confirmación sino llevar al consumidor a la siguiente etapa.

Prochaska y DiClemente completaron su modelo con la definición de las estrategias de marketing asociadas a cada etapa de su modelo.

Andreasen propuso una evolución del modelo de Prochaska y DiClemente que supone una clara simplificación del primero.

La tabla inferior muestra las fases del primer modelo de Prochaska y DiClemente, las tareas de marketing vinculadas al mismo, y las fases del modelo de Andreasen.

Pasos en el modelo de Andreasen:

1. Precontemplación

Durante esta etapa la prioridad es demostrar al consumidor tanto la posibilidad de llevar a cabo el comportamiento, como el hecho de que éste no es incoherente con los valores de su sociedad y por tanto, la realización del cambio, puede reportarle beneficios.

En esta etapa deben actuar las herramientas educativas, si bien esto se traduce en conocer previamente al consumidor, identificar sus necesidades y expectativas, y analizar sus actitudes y comportamientos.

2. Contemplación

Todos los modelos de cambio de comportamiento se caracterizan porque los individuos actúan en base a creencias y éstas se ven influenciadas por las consecuencias que conlleva su actuación.

La evaluación que hace cualquier persona al tomar una decisión se denomina tradeoff, e implica considerar consecuencias positivas y negativas, que además contienen

Prochaska y DiClemente	Tarea del Marketing	Andreasen modificación
Precontemplación	Crear reconocimiento e interés Cambiar valores	Precontemplación
Contemplación	Persuadir y motivar	Contemplación
Preparación	Crear acción	Acción
Acción		
Confirmación	Mantener el cambio	Mantenimiento

en muchas ocasiones valores más profundos que el propio razonamiento, asociados a su vez a otras necesidades.

Por otro lado, cualquier comportamiento presenta posibles alternativas, que entran en competencia. Por tanto, limitar la estrategia al análisis “coste – beneficio” sin considerar lo que ofrecen las alternativas, es un error.

Asimismo, hay otros factores que influyen al individuo (familia, sociedad etc.). En este sentido es importante analizar el entorno del individuo para conocer las implicaciones del cambio que se quiere influenciar, y sopesar la dificultad que supondrá conseguir modificar una conducta.

Por tanto los líderes de opinión adquieren gran importancia en la comunicación y, a menudo, el objetivo primario consiste en convencerles primero a ellos, antes que al propio individuo.

3. Acción

El paso de la Contemplación a la Acción se da cuando aparece la creencia por parte del individuo de que el comportamiento puede llevarse a cabo. Deben darse dos factores: la creencia de que el individuo reúne las condiciones necesarias para llevar a cabo el comportamiento (eficacia interna) y la percepción por parte del individuo de que el entorno permitirá que lo lleve a cabo (eficacia externa).

Cuando el individuo se ve incapaz de llevar a cabo la acción puede culparse a sí mismo o bien puede culpar al entorno. Si se culpa a sí mismo, se deberá aumentar la eficacia percibida por el individuo de sí mismo, por ejemplo, enseñándole nuevas habilidades que le permitan realizar el cambio más fácilmente. Si el consumidor culpa al entorno, resulta más complicado, sobre todo si está equivocado, pues la solución reside en cambiar aquello que el individuo cree que está bien.

4. Mantenimiento

Hay dos comportamientos modelizados de un individuo en la fase de mantenimiento.

- **Disonancia cognitiva:** Tras una decisión de alta implicación, suele ocurrir que el individuo observe que las

elecciones estaban cercanas y opte difícilmente por una de ellas. Llega entonces una fase de ansiedad en la que necesita que se le confirme que ha hecho lo correcto. Aquí es donde hay que ayudar al individuo a ver que su comportamiento ha sido el correcto.

- **Teoría de la modificación del comportamiento:** El comportamiento después de la decisión también está influenciado por factores del entorno (igual que el comportamiento anterior). La conclusión es el refuerzo del comportamiento incluso después de que se haya producido, por ejemplo mediante incentivos, para repetirlo las veces que sea posible.

En cualquier caso para que la Teoría de la modificación del comportamiento funcione deben darse tres condicionantes (Kotler & Andreasen).

1. El comportamiento que se desea debe estar bajo el control del individuo, no sirve por ejemplo para drogodependencias.
2. El refuerzo debe producirse inmediatamente después del comportamiento.
3. El refuerzo debe ser significativo para el individuo.

2.3. Definición del proyecto de investigación

2.3.1. Objetivos

Este estudio tiene como principal objetivo: *“Averiguar cuáles son los valores, actitudes y comportamientos de los ciudadanos respecto a las necesidades de ahorro y previsión para la jubilación y determinar cuáles deberían ser las actuaciones a promover para generar una cultura social positiva hacia el ahorro y la previsión”.*

Para alcanzar nuestro objetivo, pretendemos estudiar en detalle:

1. Las actitudes y expectativas sobre los estilos de vida ante la jubilación.
2. Los niveles de conocimiento sobre la necesidad de prepararse para la jubilación.

3. Los comportamientos actuales de preparación para la jubilación.
4. Las acciones que se adoptan para preparar la jubilación y su utilidad: procesos de información/formación/asesoramiento.
5. El conocimiento sobre los métodos/soluciones financieras para la jubilación.
6. Situación de los individuos en base a su comportamiento: análisis de las etapas.

2.3.2. Claves de la investigación: Actitudes, Comportamientos, Ahorro/Previsión, Jubilación

¿De qué depende que una persona utilice los recursos económicos que dispone para el ahorro y la previsión ante el momento de su jubilación?

Existen numerosos modelos que permiten dar respuesta a esta cuestión.

Nuestra elección es un modelo basado en el modelo de las etapas de Andreasen, que aporta un catálogo de variables relevantes para predecir el comportamiento de los individuos, y que además ofrece las guías para su modificación.

El modelo que pretendemos utilizar se basa en “etapas de cambio de comportamiento”, el cual incorpora elementos esenciales de la teoría de las expectativas, que sostiene que el comportamiento y su intensidad están relacionados con la probabilidad de que de ese esfuerzo se derive un resultado deseado y con la valoración que el individuo dé a los beneficios derivados de ese cambio de comportamiento.

En nuestro caso:

Etapas 1: PRECONTEMPLACIÓN: Ignorancia del problema

“desconozco la necesidad de ahorrar para la jubilación”



Etapas 2: CONTEMPLACIÓN: Reconocimiento del problema

“reconozco la necesidad de ahorrar, pero no ahorro para la jubilación”



Etapas 3: ACCIÓN: Toma de decisión

“reconozco la necesidad de ahorrar y me planteo ahorrar para la jubilación”



Etapas 4: MANTENIMIENTO: Acción y mantenimiento del comportamiento

“ahorro para la jubilación”

Etapas 1: Ignorancia del problema

“desconozco la necesidad de ahorrar para la jubilación”

Las causas directas de esta primera etapa son:

- Falta de información
- Factores sociales
- Estado mental del individuo (valores, actitudes, comportamientos que están en contra del comportamiento deseado de ahorrar)

Existen una serie de instrumentos para conseguir cambiar las percepciones del individuo:

- Información, educación y asesoramiento.
- Medidas fiscales
- Publicidad institucional

Etapas 2: Reconocimiento del problema

“reconozco la necesidad de ahorrar, pero no ahorro para la jubilación”

Existen cuatro claves para analizar dentro de la segunda etapa:

- Creencias sobre las consecuencias positivas del cambio
- Creencias sobre las consecuencias negativas del cambio
- Creencias sobre lo que opinan las personas del entorno próximo
- Las posibilidades reales de tomar la decisión y pasar a la acción.

Los aspectos que se deben identificar dentro de esta etapa son:

- Las alternativas que están compitiendo con el comportamiento deseado de ahorrar para la jubilación
- Los costes y beneficios percibidos de adoptar el comportamiento deseado de ahorrar para la jubilación.

Etapas 3: Toma de decisión

“reconozco la necesidad de ahorrar y me planteo ahorrar para la jubilación”

Existen dos claves objeto de análisis en esta tercera etapa:

- La percepción de que el individuo por sí mismo puede llevar adelante la acción
- La percepción del individuo que la situación del entorno favorece o permitirá llevar adelante la acción.

Etapas 4: Acción y mantenimiento del comportamiento

“ahorro para la jubilación”

En esta última etapa nos encontramos también con dos claves a analizar:

- Disonancia. ¿La decisión tomada por el individuo (por ejemplo, contratar un plan de pensiones versus un depósito a plazo fijo) ha sido la óptima?
- Cuáles son los incentivos para seguir con el nuevo comportamiento

2.3.3. Output esperado

El instrumento que hemos construido permite la obtención de los siguientes resultados:

1. Factores determinantes que configuran las actitudes y comportamientos frente al ahorro para la jubilación.

2. Nivel de educación financiera sobre los métodos y soluciones financieras para la jubilación.
3. Utilidad de las acciones que se llevan a cabo para preparar la jubilación.
4. Análisis de las etapas:
 - Etapas y variables sociodemográficas
 - Etapas y variables socioeconómicas
 - Etapas y reconocimiento de la necesidad de ahorrar para la jubilación
 - Etapas y grado de preparación y expectativas ante la jubilación
 - Etapas y grado de conocimiento de los métodos y soluciones financieras
 - Condicionantes positivos y negativos para la evolución en las etapas
5. Como consecuencia se podrá inferir posibles actuaciones que deberían desarrollarse desde los ámbitos público y privado para influenciar positivamente en el cambio de actitudes, con el fin de conformar una cultura a favor del ahorro y la previsión.

2.4. Metodología

Para llevar a cabo este proyecto de investigación se ha realizado un trabajo de campo consistente en:

- 800 entrevistas telefónicas, sistema CATI y con representatividad nacional
- Calendario: Marzo 2008
- Un diseño de muestra proporcional y segmentado por sexos:
 - o 392 Mujeres (49%)
 - o 408 Hombres (51%)
- Grupos de edad:
 - De 18-30 años: 238 encuestas (29,8%)
 - De 30-45 años: 321 encuestas (40,1%)
 - De 45-60 años: 241 encuestas (30,1%)
- Margen de error para la muestra total: +/- 3,5% (nivel de confianza del 95%)

(Consultar el anexo 2 con el detalle de la distribución de la muestra seleccionada)

2.5. Estructura del Cuestionario

El cuestionario utilizado constaba de un total de 37 preguntas agrupadas de la siguiente forma:

1. Bloque 0. Introducción. Hábitos de ahorro general
2. Bloque 1. Actitudes frente al ahorro para la jubilación
3. Bloque 2. Hábitos de los que no ahorran para la jubilación
4. Bloque 3. Hábitos de los que ahorran para la jubilación
5. Datos de clasificación

2.6. Equipo de trabajo

Descripción del grupo investigador y posición de cada integrante:

Manuel Alfaro Faus (Barcelona, 1947)

Director del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE y Co-Director del Estudio. Director del programa Gestión Rentable de Clientes, de Executive Education en la Escuela de Negocios ESADE. Licenciado en Geografía e Historia Contemporánea (Universitat Autònoma de Barcelona); MPP por la Graduate School of Business (Stanford University); Internacional Teacher's Programme (Aix-en-Provence, Francia). Experto en Marketing Relacional y en Marketing Estratégico, es autor de los libros "Gestión rentable de clientes" y "Temas clave en marketing relacional". Su área de investigación actual es el estudio de los hábitos de compra y consumo de la tercera edad. Ha realizado diversos estudios sobre el tema y tiene previsto defender su tesis doctoral "El espacio de compra y consumo de las personas mayores" este mismo año.

Ismael Vallés López (Barcelona, 1970)

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE y Co-Director del Estudio. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona, Estudios de post-grado sobre marketing social en GeorgeTown University. Autor de diversos estudios de investigación y artículos publicados sobre temas de marketing y responsabilidad social corporativa.

Xavier Mas Sapena (Barcelona, 1969)

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Business Administration por ESADE. Diplomado por el IESE en el Programa de Desarrollo Directivo. Diplomado por la British Chamber of Commerce in Spain.

Ana Varela Otero (Barcelona, 1964)

Colaboradora académica del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciada en Ciencias Empresariales y Master en Business Administration por ESADE. Master in International Management por la American Graduate School of International Management (USA). 18 años de experiencia profesional en el ámbito de la comunicación y publicidad a nivel nacional e internacional.

Maria Sureda Varela (Barcelona, 1979)

Ayudante de Investigación en el Instituto de Innovación Social de ESADE.

Licenciada en Ciencias Empresariales y Master en Business Administration por ESADE. Colabora con el departamento de Métodos Cuantitativos de ESADE y ha participado en diferentes proyectos de investigación en el ámbito social.

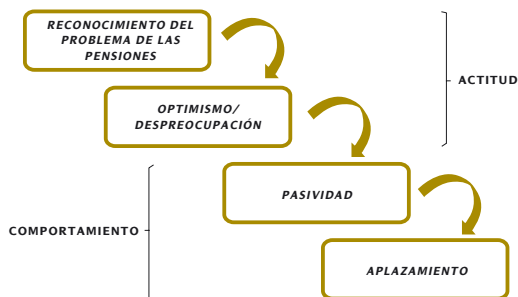
3. Resultados de la Investigación

3.1. Primera interpretación de resultados

La táctica del avestruz: si no miro, el problema desaparece

Los resultados de la investigación parecen evidenciar una clara incoherencia entre el nivel de información y la actitud de la población española ante la jubilación, y su comportamiento efectivo.

Por un lado, la muestra estudiada parece ser consciente de la existencia de un problema de sostenibilidad en el actual sistema de pensiones, que puede hacer que con mucha seguridad las condiciones de su propia jubilación no puedan ser las mismas que las actuales. Pero, por otro se detecta una cierta despreocupación, posiblemente consecuencia de un optimismo de base, que les lleva a pensar o bien que es mejor no pensar en ello (sobre todo si tienen otras preocupaciones más urgentes como la vivienda, los gastos básicos, el ocio,...), o bien que alguien hará algo para arreglar el tema y que habrá algún tipo de solución cuando les llegue el momento de la jubilación.



1. RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA DE LAS PENSIONES

- Los españoles son conscientes de que no se podrán jubilar a la edad que les gustaría.
- Reconocen que el ahorro para la jubilación es un tema importante (72%)

- El 37% son conscientes de que sus ahorros no serán suficientes para mantener su nivel de vida en la jubilación.
- Sólo el 39% considera que las pensiones públicas cubrirán sus necesidades en la jubilación.

El estudio "Las implicaciones económicas del envejecimiento de la población. Una primera aproximación a los retos y respuestas de política económica" del Banco de España, Boletín económico, mayo 2002, afirma la existencia de un entorno social de amplia conciencia respecto al ahorro privado y a largo plazo dirigido a la jubilación, aunque sean pocos los que ahorran específicamente para ello.

El estudio "AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación" destaca el hecho que la mayoría de los entrevistados se muestran pesimistas hacia los sistemas de pensiones de sus países, por ello, cada vez se está asumiendo una mayor responsabilidad personal sobre la jubilación.

2. OPTIMISMO/DESPREOCUPACIÓN¹

- Sólo el 15% define su propia situación económica como mala o muy mala.
- La edad a la que desearían jubilarse es de 58,6 años.
- Evalúan la probabilidad de contar con recursos suficientes en su jubilación en un 5,9 (en una escala de 0-10), y el 55% cree que la pensión será justa o escasa.
- Consideran que disponen de un nivel de información aceptable (5,3 sobre 10), a pesar de un cierto nivel de desconocimiento sobre la oferta de productos de ahorro para la jubilación.
- A esto se le une la despreocupación a la hora de calcular los recursos necesarios para mantener el nivel de vida en la etapa de jubilación (el 82% no ha realizado el cálculo) y la falta de interés a la hora de disponer de mayor información (un 53% ni siquiera desea que le informen más).

¹ Debe tenerse en cuenta que el trabajo de campo se realizó durante el mes de marzo de 2008, cuando todavía la crisis económica se planteaba como una posibilidad y no como la realidad en la que devino más adelante.

Este optimismo y despreocupación, se plasman en comportamientos de pasividad y aplazamiento en la toma de decisiones respecto al ahorro para la jubilación. El desconocimiento es evidente: la notoriedad de los productos financieros específicos para la jubilación es muy baja, sólo una minoría los menciona de forma espontánea (menos de un cuarto de la muestra), y la inmensa mayoría de los encuestados no ha calculado nunca los recursos que necesitará para mantener su nivel de vida después de la jubilación. Muchos son conscientes de que en algún momento se lo tendrán que plantear, pero aplazan la decisión, bien porque no disponen de recursos suficientes para hacerlo, o bien porque consideran que se trata de una meta aún muy lejana en el tiempo, y sus prioridades actuales son otras.

El estudio *"AXA Retirement Scope 2007. Sueños y realidades de la Jubilación"* destaca la afirmación que los españoles se jubilan a los 62 años, cuatro más tarde de lo que quisieran y que los españoles son los más reacios a retrasar su jubilación. En este estudio (caso España) se concluye también que son muchos los trabajadores que no conocen cuáles serán sus futuros ingresos de jubilación. Cuando se acerca el momento de la jubilación, es cuando aumenta la preocupación por conocer cuáles serán sus ingresos. Se destaca también que los ingresos medios de jubilación se consideran insuficientes para cubrir los gastos domésticos.

3. PASIVIDAD

- La importancia atribuida a ahorrar para la jubilación (72%) contrasta con la realidad de los encuestados. Un 77% no lo hacen de forma sistemática, y de ellos, un 25% ni siquiera reconoce la necesidad de hacerlo.
- Sólo el 23% de la muestra reconocen la necesidad de ahorrar para la jubilación, y declaran estar haciéndolo de forma sistemática.
- En general, se confía más en la familia o las amistades que en el sistema de pensiones.

El estudio *"The Metlife Survey of American Attitudes Towards Retirement: What's changes?"* de Metlife destaca en sus conclusiones el hecho de que son pocas las personas que

están realizando pasos para asegurar su situación financiera para la jubilación.

En el estudio *"Young people and pensions (Attitudes towards saving) .ABI Association of British Insurers Actitudes"* se destaca la existencia de un estilo de vida orientado al gasto, siendo sólo una minoría la que expresa una tendencia natural al ahorro.

El estudio *"La situación de ahorro de los españoles"* (Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA, año 2002) extrae como principal conclusión la falta de ahorro general que hay entre la población española, especialmente la escasa previsión privada que se produce en las personas cuya jubilación está cercana y, la nula conciencia de ahorro entre los más jóvenes.

4. APLAZAMIENTO

- El 71% creen que acabarán ahorrando para la jubilación.
- La incapacidad efectiva para ahorrar es el primer motivo para no hacerlo, además de la percepción de lejanía de la edad de jubilación.
- De los que ahorran, sólo el 12% declara que en el próximo año, lo harán por un importe menor.
- El 69% afirma tener la intención de empezar a ahorrar para su jubilación en un futuro más o menos lejano.

Una de las conclusiones que se extraen del estudio *"Young people and pensions (Attitudes towards saving) .ABI Association of British Insurers Actitudes"* se basa en la tendencia a posponer el pensar en la jubilación, al existir otras necesidades financieras más urgentes.

3.2. Estructura de la presentación de los resultados

Para el análisis de resultados, hemos agrupado las respuestas de la investigación en los siguientes grupos:

- Aspectos emocionales frente a la jubilación
- Grado de conocimiento de los sistemas de ahorro
- Valores y actitudes frente al ahorro para la jubilación

La numeración de las preguntas, corresponde a las del cuestionario (ver Anexo 1). Las abreviaturas corresponden a (e) espontánea, y (s) sugerida.

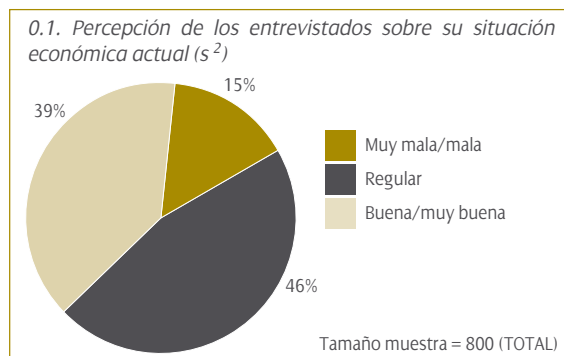
3.3. Resultados

A continuación se analizan los resultados obtenidos. Para facilitar la lectura y comprensión, debe tenerse en cuenta que el trabajo de campo se realizó durante el mes de marzo de 2008, cuando todavía la crisis económica se planteaba como una posibilidad y no como la realidad en la que devino más adelante. Ello implica que los resultados muestran una evaluación en la que todavía no aparece la actitud negativa debido al contexto de crisis actual.

A. ASPECTOS EMOCIONALES FRENTE A LA JUBILACIÓN

Uno de los primeros aspectos emocionales estudiados y que puede considerarse previo al análisis específico sobre la jubilación es la **percepción que tienen los propios encuestados sobre su propia situación económica**. Lógicamente, esta valoración subjetiva puede influir en la actitud específica sobre el tema. Por un lado, nos da luz sobre el grado de objetividad y realismo de las respuestas, y por otro, nos ayudará a entender los motivos de muchos de los encuestados para no ahorrar: simplemente no pueden.

GRÁFICO 1



² Esta pregunta era sugerida, es decir, se le ofrecían las opciones de respuesta a la persona encuestada.

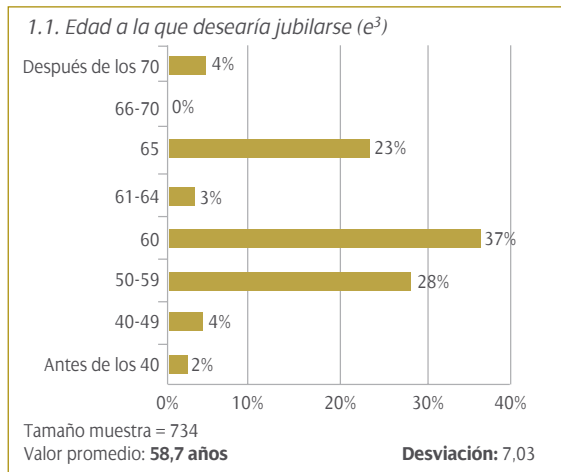
A partir de la muestra se observa que la población se sitúa en una posición relativa intermedia, puesto que casi la mitad de los encuestados (un 46%) valora su propia situación como "regular". (Ver gráfico 1). Debe añadirse que aunque es el bloque menos representativo, un 15% presenta una visión negativa sobre su propia situación, valorándola como mala (11%) o incluso muy mala (4%). Un 39% de la muestra considera que su situación es positiva, la mayoría (un 37%) considerándola "buena", mientras que el grupo más minoritario es el 2% que afirma que su situación económica es "muy buena".

Como se ha indicado anteriormente, el momento de realización del trabajo de campo (marzo de 2008) influye en que la evaluación sea más bien optimista, ya que sólo el 15% de los encuestados consideran su situación como mala o muy mala. Si consideramos los niveles de endeudamiento de las familias españolas, la precariedad de muchos de los empleos, y los bajísimos niveles salariales entre jóvenes y mujeres principalmente, la situación real no parece poder calificarse de una forma tan positiva como nos dicen los encuestados.

Como cabe esperar, no toda la población presenta la misma percepción sobre su situación particular, sino que existen claras diferencias. Por ejemplo, la percepción es más favorable entre la población con mayores niveles de ingresos, mayor nivel formativo y entre los trabajadores con niveles de responsabilidad más altos. Muestra de ello es que, a diferencia de la población general donde el grupo mayoritario es el que califica su situación de regular, en las categorías mencionadas anteriormente el porcentaje de población que considera su situación como buena es superior.

Otro aspecto muy vinculado a la sensibilidad hacia la jubilación **son las expectativas y deseos sobre el momento de jubilarse**. Un análisis comparativo entre lo que prevén y desearían sobre la edad de su propia jubilación refleja que los mismos interesados presienten que el contexto actual no les permitirá cumplir con la situación que idealmente querrían.

GRÁFICO 2



La edad promedio en la que la muestra declara que desea jubilarse es de 58,7 años. (Ver gráfico 2). De hecho, más de una tercera parte de la población (un 37%) indica exactamente los 60 años como la edad ideal, y un porcentaje ligeramente inferior (34%) desearía hacerlo antes. Entre los que desearían jubilarse pasados los 60 años, la mayoría piensa en hacerlo a los 65 años (un 23%), y sólo un 4% desearía jubilarse más allá de los 70 años. Finalmente se aprecia que, la mayoría de la población fija su ideal dentro del intervalo entre 60 y 65 años, agrupando un 63% de la muestra.

La edad deseada para la jubilación no es homogénea según los grupos de edad. Por ejemplo, es entre los hombres donde se manifiesta un mayor deseo de jubilarse a una edad temprana, antes de los 60 años. También se perciben diferencias por grupos de edad, ya que son los grupos de edad intermedia (entre 31 y 45 años) los que desean jubilarse antes, mientras que los más jóvenes y los más cercanos

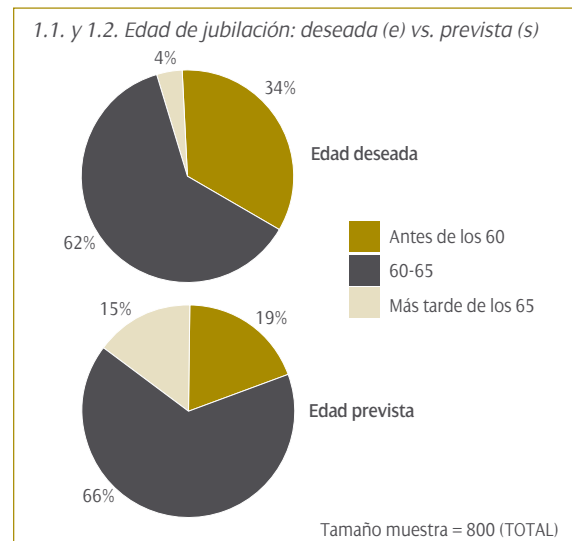
³ Esta pregunta era espontánea, es decir, se planteaba la pregunta a la persona encuestada de manera abierta, a la que podía responder libremente sin opciones predeterminadas.

a la edad de la jubilación fijan la edad deseada por encima los 60 años.

En cambio, no existen claras diferencias según el nivel de estudios y ocupación. El único grupo que muestra un perfil diferenciado es el de los que cuentan con estudios de formación profesional, que afirman querer jubilarse poco después de los 56 años, mientras que el resto de grupos concentran la edad deseada entre casi 59 años y los 61. Las diferencias entre grupos profesionales muestran que son los empresarios, autónomos y directores de empresas, y los subalternos y funcionarios no cualificados los que desean jubilarse a una edad más temprana.

Un cruce interesante aparece cuando comparamos los resultados anteriores (edad a la que desearía jubilarse) con sus expectativas sobre la edad en que creen que se jubilarán en realidad. Esta comparación pone de manifiesto una reducción notable del peso de las jubilaciones en edades tempranas.

GRÁFICO 3



Aunque un 34% de la muestra afirma desear jubilarse antes de cumplir los 60 años, menos del 20% del total espera poder hacerlo de forma realista. (Ver gráfico 3). Aún es más notable la diferencia en las jubilaciones a edades más tardías: sólo el 4% afirma querer jubilarse pasados los 65 años, y en cambio el porcentaje se triplica cuando se pregunta por su propia previsión de lo que realmente piensa que ocurrirá. El grupo mayoritario también sitúa en el intervalo 60-65 años su previsión de edad de jubilación, e incluso con mayor peso: un 66%.

Por lo tanto, los resultados muestran que aunque el deseo es poder jubilarse a una edad más temprana (58,7 años de media), la expectativa de los encuestados encaja en mayor medida con las estadísticas reales sobre la edad de jubilación, que sitúan el promedio en los 62 años, después de un incremento progresivo durante los últimos años (según datos del EUROSTAT publicados por el IMSERSO, 2009⁴).

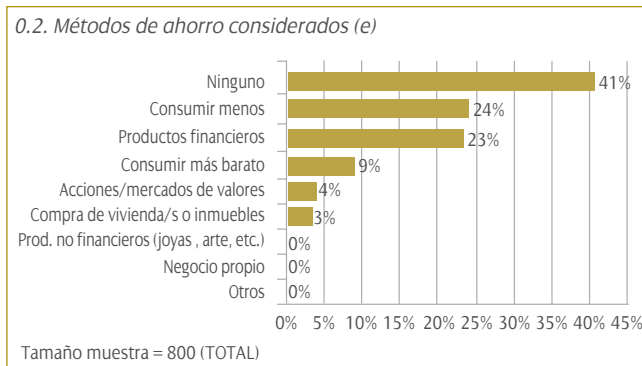
En el estudio “AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación” (caso España) se detallan conclusiones relacionadas con la edad a la que les gustaría jubilarse a los trabajadores españoles (56 años), cuando prevén hacerlo (a los 63 años) y la oposición generalizada que existe entre la población española hacia el aumento de la edad mínima de jubilación.

B. GRADO DE CONOCIMIENTO DE LOS SISTEMAS DE AHORRO

En este segundo bloque de análisis de las respuestas, nos concentraremos en aquellas preguntas que intentan buscar información sobre **el conocimiento de los encuestados acerca de las diferentes maneras de ahorrar**.

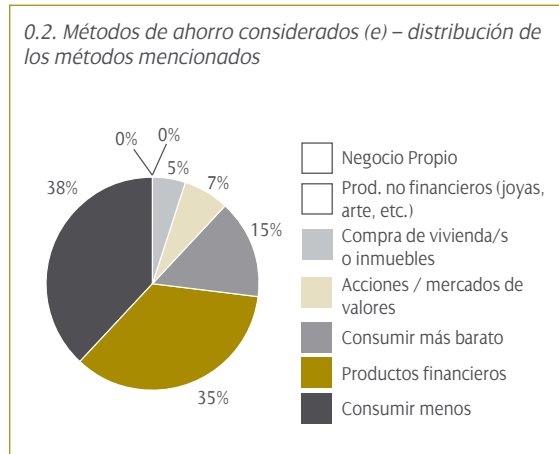
⁴ INFORME 2008. Las Personas Mayores en España. Datos Estadísticos Estatales y por Comunidades Autónomas (Tomo I). Colección Documentos. Serie Documentos Estadísticos N.º 22019; Ministerio de Sanidad y Política Social. Secretaría General de Política Social (IMSERSO). Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO).

GRÁFICO 4



Debe destacarse que un elevado porcentaje de población no considera *ningún método* de ahorro en concreto de manera espontánea. (Ver gráfico 4). De hecho, un 41% de los encuestados no respondieron la pregunta, es decir, no mencionaron ningún posible método de ahorro concreto.

GRÁFICO 5



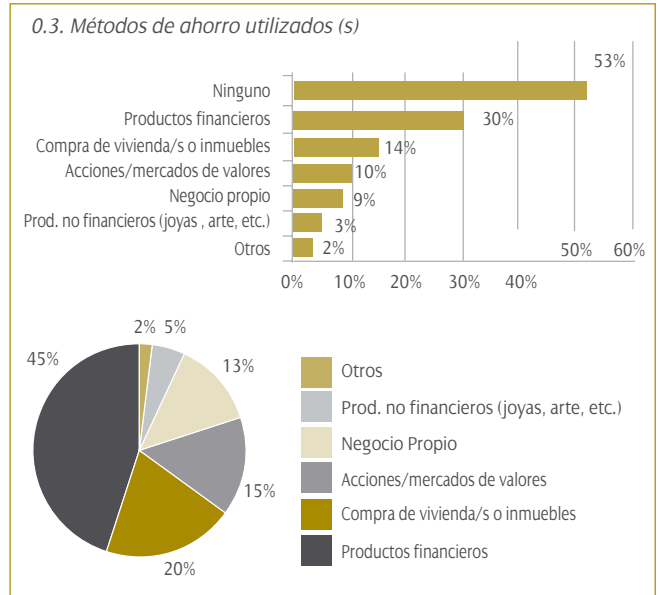
Entre los métodos mencionados los *productos financieros* aparecen en segundo lugar, representando un 35% de los métodos mencionados (señalados por un 23% de la población), justo por debajo del 38% de la opción de *reducir el consumo/gasto* como método de ahorro (24% de la población). (Ver gráficos 4 y 5). Entre estos últimos se destaca específicamente la eliminación de aquellos gastos considerados dispensables, como el ocio, e incluso el control de gastos corrientes como el consumo de energía, agua u opciones similares.

Otro mecanismo señalado por la población como un posible método de ahorro también vinculado al comportamiento de consumo, es la *modificación de los hábitos de compra* a través de un mayor control de los precios, es decir: comprando más barato. Este punto se vincula en gran parte al consumo diario en el hogar, seleccionando los productos y, en especial las marcas, como mecanismo de ahorro. En concreto, es notable el número de personas que especifican como opción el optar por marcas blancas en las compras habituales de productos de alimentación y hogar con el objetivo de ahorrar.

La posibilidad de ahorrar mediante otro tipo de bienes o productos no financieros es mucho más minoritaria. Sólo un 4% de la población piensa de manera espontánea en la compra de acciones o en la inversión en el mercado de valores como métodos de ahorro, representando un 7% de los métodos señalados, y tan solo un 3% en la adquisición de bienes inmuebles. El porcentaje no llega ni al 1% en el caso de la compra de otro tipo de bienes o la inversión en un negocio propio.

Un apartado interesante aparece al analizar **los métodos de ahorro que los encuestados dicen estar utilizando en la actualidad**. (Ver gráfico 6). Si bien un 41% de la población analizada declaraba no conocer ningún método de ahorro, en este caso es un 53% de la población el que, una vez presentados los posibles métodos de ahorro, afirma no utilizar ninguno.

GRÁFICO 6



En el caso de los productos financieros, en cambio, el porcentaje incrementa cuando se proponen de forma sugerida. A pesar de que sólo un 23% los mencionaba de manera espontánea, son un 30% los que afirman utilizarlos de manera específica como método de ahorro. Del mismo modo, la inversión en otro tipo de bienes como bienes inmuebles, acciones, otros productos no financieros o el negocio propio presentan un mayor porcentaje de utilización que el grado de conocimiento presentado de manera espontánea. Posiblemente se deba a que a pesar de su evidente función como ahorro, de forma espontánea no sea ésta su función/motivación principal para los interesados.

Por tanto, estos resultados muestran que la población cuenta con un nivel de conocimiento relativamente bajo sobre los posibles métodos de ahorro, y, de hecho, gran parte

asocia de manera espontánea la posibilidad de ahorrar en mayor medida a cambios de comportamientos que a productos específicos. Sin embargo, parte de estos datos se deben a la falta de asociación directa entre determinados productos y el ahorro, puesto que parte de la población sí que cuenta con productos contratados que consideran, al ser preguntados de manera específica por ellos, como métodos de ahorro.

En el estudio "La opinión pública ante el sistema de pensiones" (Servicio de estudios de "la Caixa núm. 10, 1997)" se destaca el interés creciente que existe por suscribir fondos de pensiones privados. Ello, se acompaña de un grado apreciable de confianza en los gestores privados de los fondos, lo que incluiría a los bancos (y otras entidades).

El estudio "Estimación realizada por ICEA sobre productos de ahorro/jubilación/seguros vida" de UNESPA detalla el número de asegurados y de millones de ahorro gestionados en el 2007 por el producto de ahorro que nació con la reforma de IRPFs, los PIAS, y el progreso del resto de productos de ahorro / jubilación.

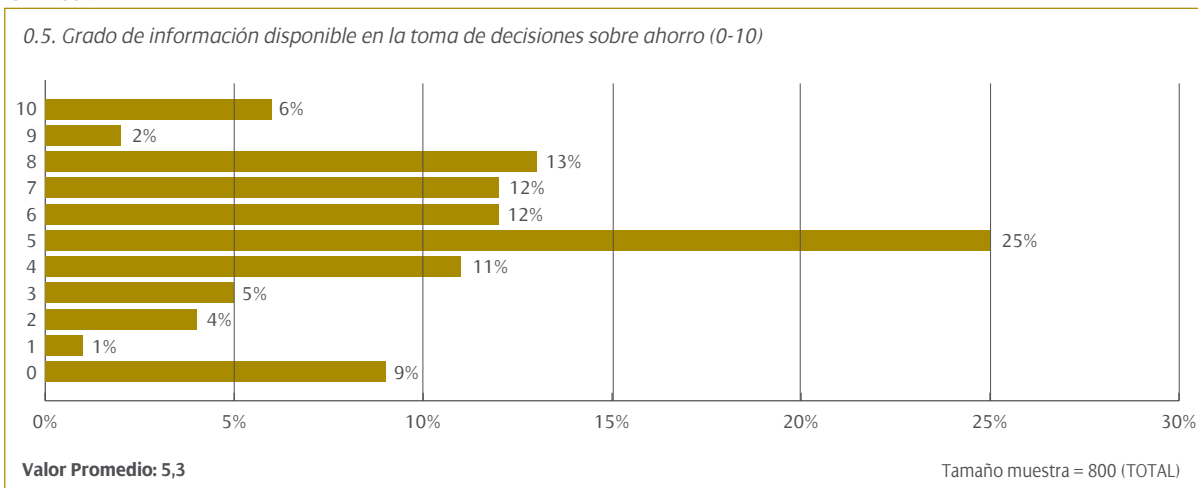
En el estudio "Young people and pensions (Attitudes towards saving). ABI Association of British Insurers Actitudes" se enumeran los posibles principales motivos de rechazo a los planes de pensiones entre trabajadores (retención del salario, pérdida de renta disponible hoy y en determinados casos, el hecho que se consideren demasiado jóvenes para empezar a ahorrar para la jubilación).

Estos resultados podrían por tanto, reflejar que el **grado de conocimiento de métodos de ahorro** entre la población es bajo.

Sin embargo, cuando se les pregunta específicamente, los propios encuestados consideran que el grado de información del que disponen para la toma de decisiones sobre el ahorro, es medio.

Puntuando el nivel de información disponible del 0 al 10 (donde 0 equivale a considerar que disponen de información nula y 10 completa), la muestra da, en promedio, un aprobado raspado (un 5,3). La puntuación con mayor frecuencia es un 5, valoración realizada por una cuarta parte de la población, e incluso se observa de manera más

GRÁFICO 7



evidente esta concentración en la valoración media al ver que es casi la mitad de la muestra (un 48%) la que sitúa su puntuación entre el 4 y el 6. (Ver gráfico 7).

Un 45% del total considera que el nivel de información se sitúa por encima del nivel medio, el 5, situándose en los valores centrales, y sólo un 6% considera que tiene toda la información completa (puntuación 10). En el extremo contrario, un 30% considera que cuenta con un bajo nivel de información disponible para la toma de decisiones, con puntuaciones por debajo del 5, e incluso existe un significativo 9% que cree que no dispone de ningún tipo de información (puntuación 0).

Este valor promedio se debe al peso de los grupos con menores niveles de ingresos. El grado de información manifestado es inferior en los niveles con menores ingresos, e incrementa progresivamente hasta los grupos con ingresos superiores a 1.500€ mensuales. En estos niveles de mayores ingresos, las medias se sitúan en niveles similares entre 5,7 y 5,8 (con la excepción del minoritario grupo de mayor nivel de ingresos que manifiesta contar un grado de información incluso muy superior, aunque su valor no es representativo por el reducido tamaño del grupo). En cambio, los

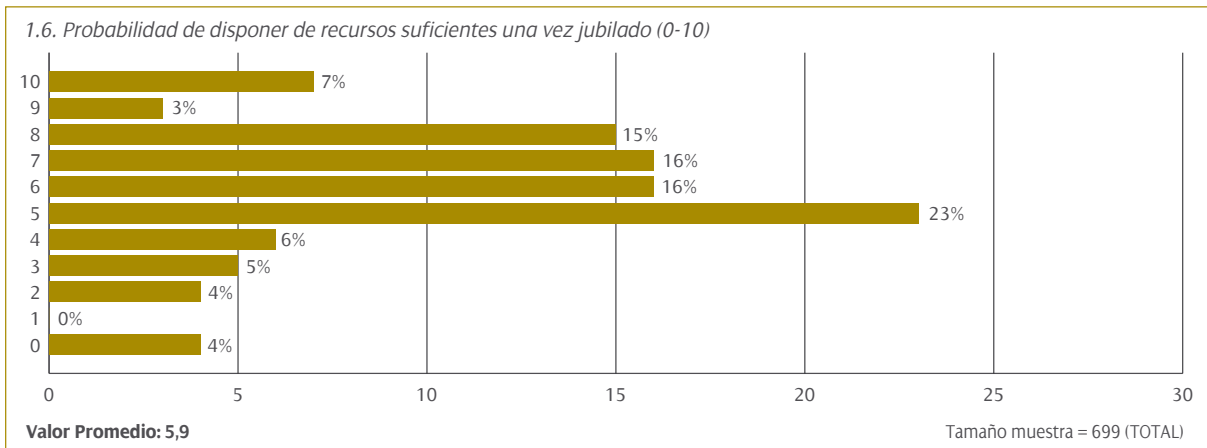
encuestados con ingresos menores a 1.000€ consideran contar un grado de información por debajo los 5 puntos (4,2 entre el grupo con menor ingresos), y un 5,4 para los que ingresan entre 1.000 y 1.500€ cada mes.

Conocimiento específico sobre la jubilación y el ahorro para la jubilación

La mayoría de la población considera que dispondrá de recursos suficientes una vez jubilado, aunque sin afirmarlo de manera contundente. (Ver gráfico 8). Esta afirmación se manifiesta al observar que la mayoría de los encuestados consideran que es probable que cuenten con recursos para la nueva etapa. De hecho, puntuando la probabilidad de disponer de estos recursos, valorándola entre 0 (en los casos que se esté seguro de que no se va disponer de ellos) y 10 (para el extremo contrario), la puntuación media que se obtiene es de 5,9. Este dato, junto con el hecho que un 70% de los encuestados puntúe esta probabilidad entre 5 y 8 (ambos incluidos), permite resumir que se considera relativamente probable disponer de recursos suficientes para esta etapa.

La valoración más frecuente, con un 23% de la población, es la de considerar una posición claramente intermedia, con

GRÁFICO 8



una puntuación de 5 que implica que consideran que existe prácticamente la misma posibilidad de contar con recursos suficientes como no, o que se puede entender como desconocimiento o un “no lo sé”.

Sin embargo, esta puntuación media se complementa con una distribución de las valoraciones ligeramente más favorable, y se observa que la mayoría de la población se concentra en la franja con una probabilidad media-alta. Es decir, que se considera ligeramente más probable disponer de recursos suficientes en un futuro más o menos lejano, que no hacerlo, pero sin afirmarlo con seguridad. Así, por ejemplo, un 56% de la población puntúa esta probabilidad entre 5 y 7.

Aunque exista una clara concentración en la probabilidad media y sean menos frecuentes las valoraciones con mayor o menor probabilidad, debe destacarse la peculiaridad de los dos extremos. En especial, destaca que el 10% están muy seguros de disponer recursos suficientes cuando se jubile (puntuación 9-10), y el 13% que está bastante seguro de no tenerlos (0-3)

Tanto hombres como mujeres presentan percepciones similares en este aspecto. Los diferentes grupos de edad también presentan valoraciones parecidas, aunque en el caso de los más jóvenes es más minoritaria la seguridad de contar con suficientes recursos y existe mayor concentración en las probabilidades medias y por ello el valor final es ligeramente inferior.

En el estudio internacional de “AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación” se destaca el optimismo de los españoles respecto a la llegada de la vejez, asociando la jubilación al descanso y ocio, aunque de este estudio se desprende también la idea que en todos los lugares salvo China, la jubilación se corresponde, para la gran mayoría de personas, con una disminución de los ingresos. A pesar de la disminución de los ingresos de jubilación, para la mitad de los españoles, la jubilación implica una calidad de vida estable o mejorada.

En cambio, sí que se observan notables **diferencias según**

el nivel de estudios y el nivel de ingresos. Las personas con mayor nivel de estudios finalizados son más optimistas acerca de la probabilidad de contar con estos recursos. Las personas sin finalizar la primaria, con primaria, o secundaria son más negativos que la media general (por debajo del 5,9, con un 4,8, 5,2 o 5,4) mientras que los grupos con FP, titulados medios o superiores y los doctores sitúan su puntuación por encima del 6.

Todavía es más evidente el creciente “optimismo” en función del nivel de ingresos, ya que la puntuación de los diferentes grupos pasan del 5 entre los que cuentan con un nivel de ingresos mensuales por debajo los 1000€ hasta un 7,2 en el nivel entre 3000 y 5000€.

Tabla 1. Probabilidad de disponer de recursos suficientes según nivel de ingresos.

Nivel de ingresos	Media
Menos de 600 euros	5,0
De 600 a 1000 euros	5,0
De 1000 a 1500 euros	5,6
De 1500 a 2000 euros	6,4
De 2000 a 3000 euros	6,9
De 3000a 5000 euros	7,2
Más de 5000*	8,8

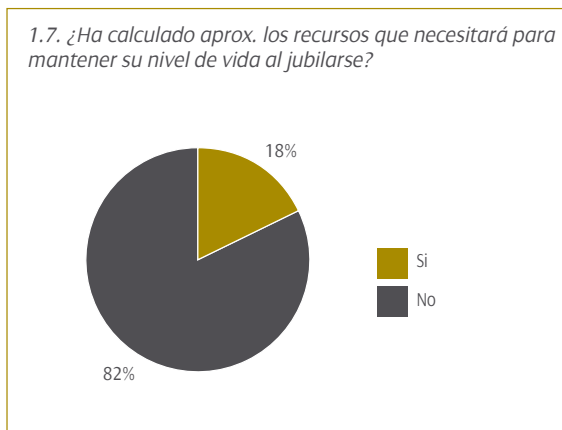
* No significativo / representativo

El estudio “La situación de ahorro de los españoles” (Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA, año 2002) afirma la influencia del nivel de estudios y de los ingresos en la previsión y conciencia hacia el ahorro, siendo algo mayor entre las personas con mejor formación o mayores ingresos, así como entre empresarios/profesionales, empleados y ejecutivos.

Este relativo optimismo sobre la posibilidad de contar con recursos suficientes en la futura jubilación se basa principalmente en percepciones subjetivas propias, y no en mayores reflexiones o planteamientos más elaborados. Prueba de

ello es el hecho que tan sólo un grupo minoritario han empezado a **analizar las necesidades económicas que necesitará para esta etapa más o menos cercana**, como demuestra el hecho que sólo el 18% ha calculado los recursos necesarios para mantener el nivel de vida una vez retirado. (Ver gráfico 9). Por lo tanto, parece deducirse que la posición ligeramente optimista (o, al menos, no excesivamente negativa) se vincula al hecho que a nivel práctico la población no ha empezado a tomar acciones activas para planificar la etapa de jubilación, puesto que el primer paso sería esta estimación, al menos, en una primera aproximación.

GRÁFICO 9



Cabe remarcar que esta situación no es general u homogénea entre toda la población, sino que existen significativas diferencias en función del grupo de población. Aunque siempre es minoritario, el hecho de haber realizado el cálculo en algunos perfiles es mucho más habitual que en otros y que en el global de la población.

Así, por ejemplo, entre los hombres es más habitual haber realizado este cálculo (un 23%) que en las mujeres (18%). También es cierto que la preocupación frente a esta nueva etapa incrementa con la edad, y, por ello, dentro del grupo de 46 a 60 años es mucho más habitual que entre el resto haber realizado este cálculo. Casi una tercera parte (32%) de la población entre estas edades ha realizado el cálculo, mientras que en los grupos por debajo 45 años no llegan ni al 14% (o incluso un 10% entre los jóvenes menores de 30 años).

También es más frecuente realizar el cálculo entre la población que trabaja por cuenta propia (un 31%), En cambio, no existe un patrón claro en función de los niveles de ingresos ni de estudios.

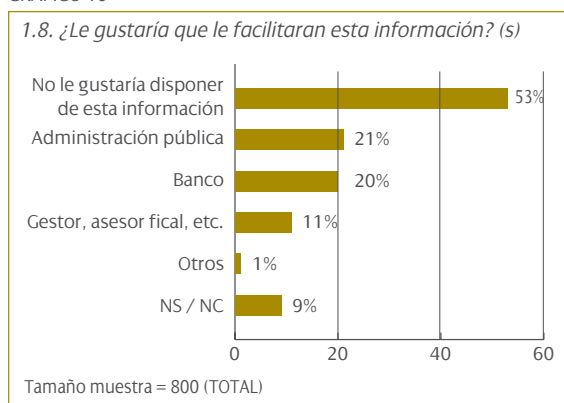
El hecho que no se haya realizado el cálculo aproximado no se vincula directamente a la **sensación de falta de información al respecto**. Anteriormente ya se ha observado que no existe una clara percepción sobre el nivel de información disponible. Además, y de manera incluso más evidente, tampoco se considera necesario que otros agentes ayuden proporcionando esta información.

Concretamente, un 53% de la población afirma que no desearía disponer de la información necesaria para facilitar el cálculo de las necesidades económicas para mantener el nivel de vida durante la jubilación. (Ver gráfico 10). Entre los que sí estarían interesados en recibir este tipo de apoyo, la reclamarían de las administraciones públicas (un 21% de la población) y los bancos (un 20%), mientras que en cambio muchos menos solicitarían el asesoramiento a gestores o similares (11%).

En el estudio "AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación" se concluye que los países del sur de Europa y Francia son los menos informados sobre sus futuros

ingresos de jubilación. En el caso concreto de España son muchos los trabajadores/as que no conocen cuáles serán sus futuros ingresos de jubilación. Cuando se acerca el momento de la jubilación, aumenta la preocupación por conocer cuáles serán los ingresos de jubilación.

GRÁFICO 10



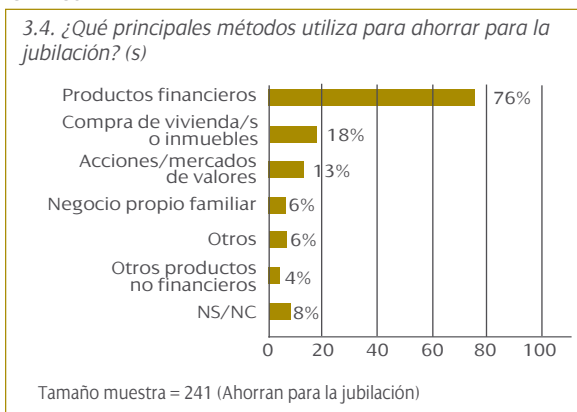
Aunque las diferencias son reducidas, sí se observa que en los grupos con menor nivel de ingresos (por debajo a los 1.500€ y sin considerar el grupo con el nivel inferior -por debajo los 600€) hay una mayor predisposición a contar con ayuda de otros agentes. Por ejemplo, entre estos grupos no llega a la mitad los que afirman no querer disponer de esta información, a la vez que tienen un peso ligeramente mayor los que les gustaría que el banco y la administración pública se la facilitasen.

La población que actualmente **ya ha emprendido acciones dirigidas a ahorrar para la jubilación mayoritariamente utiliza productos financieros específicos de ahorro**. (Ver gráfico 11). Un 76% de ellos afirma utilizar este mecanismo, mientras que el resto de métodos son citados por menos del 18%.

Entre los más jóvenes, en cambio, la situación se diferencia notablemente del resto de la población, puesto que en este

grupo es mucho menos frecuente haber iniciado acciones concretas de ahorro para la jubilación, y, entre los que lo hacen, tienen mucho menor peso los productos financieros específicos como los planes de pensiones (menos de la mitad de los jóvenes que ahorran para la jubilación).

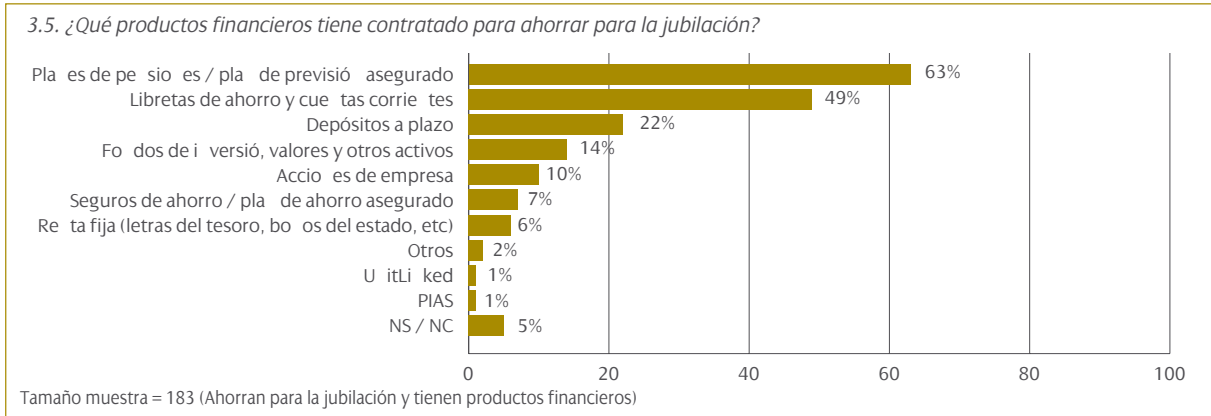
GRÁFICO 11



En el estudio "Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005, Banco de España, Boletín Económico 12/2007" se detalla el % de hogares españoles que dispone de vivienda propia, otras propiedades inmobiliarias, negocios por trabajo por cuenta propia y diferentes activos financieros, qué tipo de hogares dispone un mayor % y la inversión media en cada tipo y la evolución que ha tenido.

Entre los **productos específicos para el ahorro para la jubilación** los más habituales son los planes de pensiones y planes de previsión asegurados, contratados por un 63% de los que han mencionado que cuentan con productos financieros con esta finalidad. (Ver gráfico 12). También es frecuente entre este grupo disponer de libretas de ahorro y cuentas corrientes contratados específicamente para la jubilación (casi el 50%), mientras que el resto de productos son menos frecuentes.

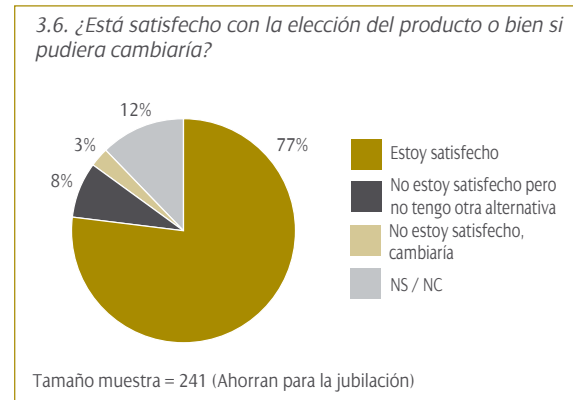
GRÁFICO 12



En el estudio "Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005, Banco de España, Boletín Económico 12/2007" se detalla concretamente el % de hogares españoles que dispone de diferentes tipos activos financieros (cuentas bancarias, acciones cotizadas en bolsa y fondos de inversión, acciones no cotizadas en bolsa y participaciones, valores de renta fija y planes de pensiones y seguros de vida), qué tipo de hogares dispone un mayor %, la inversión media en cada tipo y la evolución que ha tenido.

El grado de satisfacción con los productos contratados es elevado. (Ver gráfico 13). Más de tres cuartas partes de la muestra (un 77%) afirma estar satisfecho con la elección y sólo un 3% cambiaría de producto. Sin embargo, debe destacarse que un 12% de los que ahorran para la jubilación no responde sobre su nivel de satisfacción con el producto actual, lo que puede interpretarse (junto el 8% que no está satisfecho pero desconoce ninguna alternativa) que el grado de información y conocimiento sobre los productos contratados y alternativas no es completo para toda la población. Otra posible interpretación es que los usuarios de este tipo de productos carecen de conocimientos/información necesarios para juzgarlos, o que una vez contratados no los han vuelto a analizar o valorar.

GRÁFICO 13



La **elección de los productos para la jubilación se centra principalmente en las consideraciones sobre la garantía de los mismos**, mientras que la rentabilidad es considerada en la mayoría de los casos como un criterio más secundario. Esta circunstancia podría estar relacionada con el larguísimo plazo en el que se suelen contratar este tipo de productos y sus dificultades para recuperar la liquidez antes del vencimiento. En la muestra se aprecia

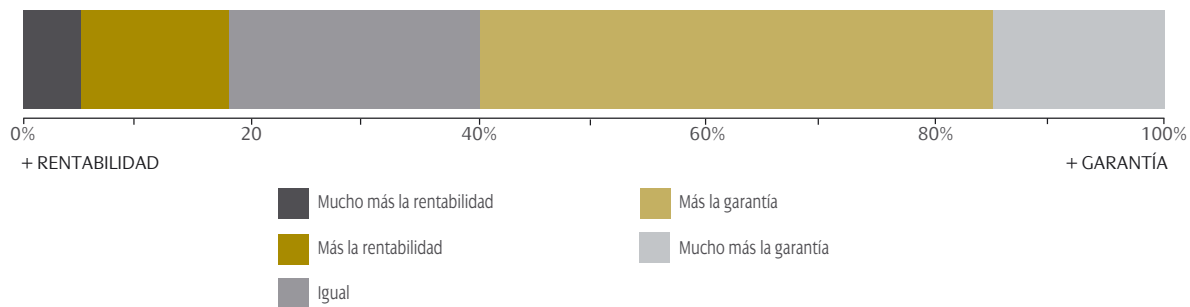
que más de la mitad de la población (un 61%) sitúa la garantía por encima de la rentabilidad en el momento de la selección, frente al 17% que prefiere la rentabilidad, y el 21% que equilibra ambos criterios. (Ver gráfico 14).

El tener que elegir entre mayor rentabilidad o mayor garantía es consecuencia de las propias características de la oferta financiera, en la que mayores niveles de riesgo

suelen corresponder a la posibilidad de alcanzar mayores rentabilidades, y donde aquellos que optan por menores niveles de riesgo (mayor garantía o seguridad) se suelen conformar con menores expectativas de beneficio. Parece lógico afirmar pues, que pocos de los usuarios están dispuestos a arriesgar la seguridad de su jubilación por conseguir una rentabilidad mayor.

GRÁFICO 14

3.7. Qué criterio tiene más peso en su selección de los productos de ahorro para la jubilación, ¿la rentabilidad o la garantía que le ofrecen los mismos?



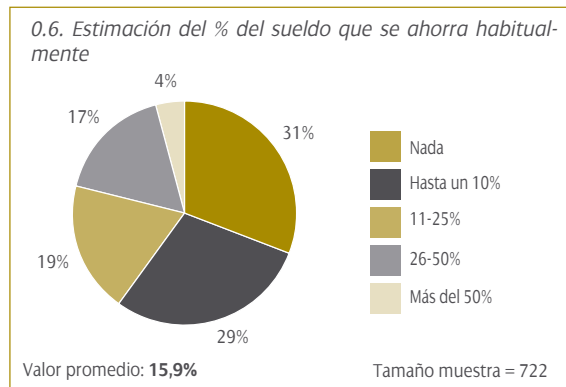
Tamaño muestra = 241 (Ahorran para la jubilación)

C. VALORES Y ACTITUDES FRENTE AL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

Parte de los hábitos de ahorro de la población se visualizan en su comportamiento de ahorro y, en concreto, en la estimación que hacen respecto a la cantidad a destinar para esta finalidad. Los resultados muestran que la mayoría de la población afirma tener dificultades para ahorrar para su jubilación y declara disponer de una capacidad de ahorro limitada. En este grupo se sitúa una parte bastante significativa de la población, que representa casi una tercera parte (un 31%), y que afirma no ser capaz de ahorrar nada de los ingresos actuales, y el 29% que dice ahorrar menos del 10% de su sueldo. (Ver gráfico 15). Es decir, casi un 60% de la población ahorra habitualmente como máximo el 10% de sus ingresos. Evidentemente el peso relativo de esta partida destinada al ahorro varía en función del nivel de renta. No es lo mismo ahorrar el 10% para un mileurista, que el mismo porcentaje si los niveles de renta superan los 6.000 € mensuales.

El promedio del porcentaje salarial ahorrado es de un 15,9%.

GRÁFICO 15



En el extremo contrario, se sitúa un reducido grupo que supone el 4% de la muestra y que afirma ahorrar más de la mitad del sueldo. Este grupo, aunque es poco representati-

vo, incluye en gran parte población que cuenta con menores gastos diarios. Por ejemplo, es significativo el número de jóvenes que afirman ahorrar elevados porcentajes de su sueldo (un 10% de ellos ahorra más de la mitad), aunque en valores absolutos la cantidad sea inferior a la de porcentajes más reducidos ahorrados por otros grupos con mayores niveles de ingresos de promedio. A la vez, este colectivo con máximos porcentajes de ahorro coincide con el grupo que no cuenta con gastos del hogar al tratarse en gran medida de personas jóvenes que residen en la vivienda de familiares, es decir, jóvenes aún no emancipados.

Posiblemente gran parte de este ahorro sea claramente finalista y tenga como función básica la consecución de una vivienda que les permita emanciparse.

Así, el porcentaje promedio de ahorro sobre el sueldo en el grupo de 18 a 30 años, es del 23,4%, mientras que en las franjas de mayor edad baja hasta el 14,4% (de 31-45 años) y el 10,1% en el grupo de mayor edad entre 46 y 60 años. También es visible en el hecho de que sea precisamente en el grupo de menor edad donde sea más minoritario el grupo que no ahorra nada (menos de una cuarta parte) mientras que tienen mayor peso en el resto de los grupos, especialmente entre los mayores, donde es un 41%. Sin embargo, es entre los jóvenes donde hay mayor dispersión en los resultados, es decir, que el porcentaje es más variable, mientras que la población de mayor edad presenta una situación más homogénea.

Debe destacarse también que el comportamiento de ahorro no es siempre regular a lo largo de tiempo, y por ello una parte importante de la muestra no ha podido o sabido responder a la pregunta (casi un 10% del total de los 800 encuestados).

Los hombres afirman ahorrar un porcentaje ligeramente superior que las mujeres, con unas medias de 17,8% y 13,9% respectivamente. La diferencia se debe principalmente a que existen más mujeres que afirman no ahorrar nada (un 37,2% afirma ahorrar el 0%, mientras que en los hombres son un 24%), mientras que en el resto de grupos, la distribución es similar. Estos niveles de menor ahorro son lógicos

si se tiene en cuenta los menores niveles salariales de la población femenina (alrededor de un 30% menos según diversos estudios).

El estudio “AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación (caso concreto de España)” confirma las conclusiones a las que se llegan en los anteriores párrafos: el porcentaje de trabajadores/as que han preparado su jubilación en España se encuentra por debajo del promedio, ahorran como promedio 162 euros al mes para su jubilación y existen diferencias notables en cuanto a las variables sexo y edad, ya que según este estudio los varones y las personas mayores de 45 años se preparan en mayor medida que otros grupos de población.

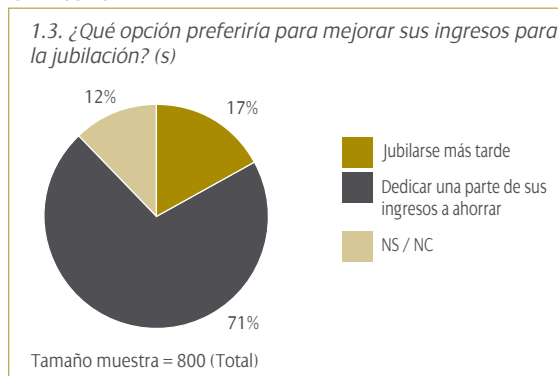
El estudio “The Gender Pensions Gap-encouraging women to save for retirement. Entidad: ABI ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS”⁵ confirma las diferentes actitudes hacia el ahorro en función del sexo. Tal y como se afirmaba anteriormente en el texto, existen menos mujeres que ahorran para la jubilación, empiezan más tarde y con aportaciones mensuales menores que los hombres.

Anteriormente ya se ha observado el deseo manifiesto de jubilarse mayoritariamente alrededor de los 60 años o, incluso, con una edad promedio deseada ligeramente inferior. Esta misma voluntad hacia una jubilación temprana también se repite cuando se plantea la decisión sobre la **posibilidad de postergar la jubilación**. La mayoría de la población (un 71%) manifiesta claramente su preferencia hacia poder anticipar la jubilación suponiendo un ahorro previo, antes que retrasar la edad de la jubilación (sólo un 17%). (Ver gráfico 16).

El estudio “AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación (caso España)” confirma la información anterior, en concreto, el estudio determina que las personas trabajadoras sueñan con una jubilación anticipada a la edad

de 56 años, pero son conscientes de que no dejarán de trabajar antes de los 63 años. Este estudio confirma también la idea que se detalla anteriormente, basada en que más de la mitad de los españoles no está de acuerdo con el aumento de la edad mínima de jubilación.

GRÁFICO 16



Parece claro que la población estudiada, cuando se enfrenta racionalmente a la necesidad de prepararse de forma activa para mejorar sus ingresos a la hora de jubilarse, opta por la opción más razonable de empezar a ahorrar en el momento actual antes que retrasar su edad de jubilación. La jubilación es contemplada muchas veces como una justa recompensa por los esfuerzos a lo largo de la vida laboral, y excepto en algunas ocupaciones más ligadas a trabajos intelectuales, una gran mayoría de la muestra no está en absoluto dispuesta a aplazarla. Es significativo también que un 12% de la muestra no opta por una ni otra opción.

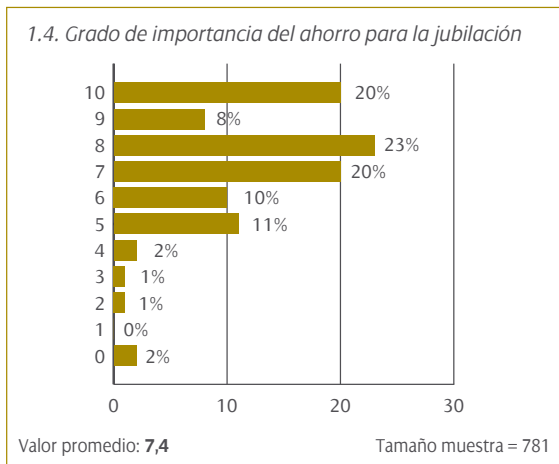
El estudio “Las implicaciones económicas del envejecimiento de la población. Una primera aproximación a los retos y respuestas de política económica. Banco de España, Boletín económico mayo 2002” confirma al igual que el gráfico la opción que se prefiere: Dedicar una parte de sus ingresos a ahorrar, ya que el estudio detalla que los individuos distribuyen su consumo de manera uniforme a lo largo de

⁵ Aunque este estudio se centra en la sociedad británica y, por tanto, no se pueden extrapolar los resultados al contexto español, la referencia se ha incluido para acompañar las cifras presentadas en este estudio, ya que también reflejan una diferencia entre sexos, así como otros estudios del ámbito estatal.

su horizonte vital, por ello, han de ahorrar durante su vida laboral (cuando la renta familiar es alta) y así poder utilizar este ahorro para mantener sus tasas de consumo durante la etapa de la jubilación.

La jubilación es una preocupación para una gran parte de la población, y prueba de ello es que la mayoría de la muestra se plantea la importancia de empezar a ahorrar con anterioridad. La valoración media de la **importancia del ahorro para la jubilación** es de un 7,4 sobre 10 (donde un 0 significaría que se considera el tema nada importante y un 10 muy importante). (Ver gráfico 17). Incluso es más significativo que más de la mitad de la población puntúe el nivel de importancia por encima de 7 (un 52% se concentra en el intervalo de 8 a 10). Tan sólo un 7% considera que sea un tema poco o nada importante (por debajo de 5).

GRÁFICO 17



La importancia otorgada a la jubilación o, más concretamente, al ahorro para la jubilación, no siempre se refleja en un comportamiento de ahorro de manera activa.

Tal y como señalamos en los antecedentes, el modelo de cambio de comportamiento es un modelo de etapas, en

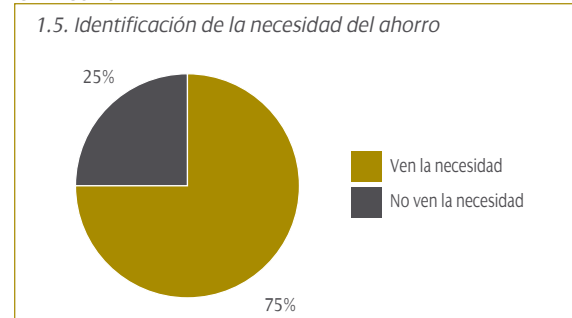
el que cada una de ellas refleja la actitud de los individuos frente al ahorro para la jubilación. Por este motivo, en este estudio hemos estudiado las respuestas a partir de un modelo en el que se analiza la actitud personal hacia el ahorro según cinco estados o etapas:

1. No se percibe como preocupación o necesidad.
2. Se percibe como preocupación, pero no se transforma en práctica.
3. Se es consciente de la importancia y se reflexiona sobre la acción.
4. Se considera importante el ahorro y se realiza de manera esporádica.
5. Se percibe la importancia y en consecuencia se ahorra de manera sistemática.

Contrastando este modelo con la actitud de la población hacia el mismo tema, se pone de manifiesto que:

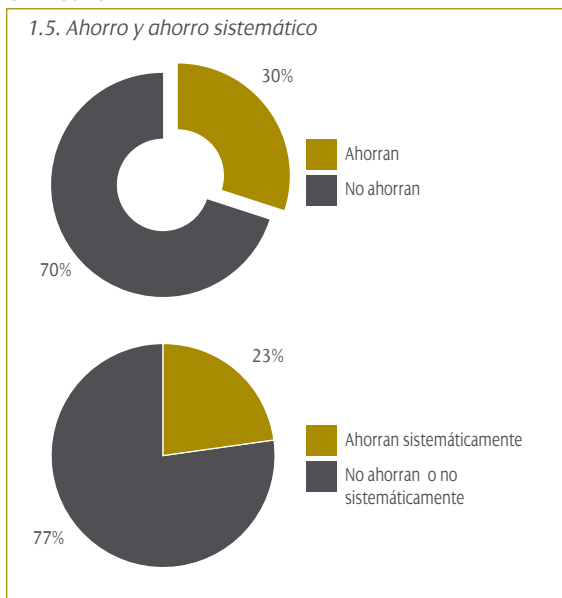
- Aunque como se ha detallado anteriormente se considera un tema importante, como afirma el 75% de la muestra, un 25% de la población se encontraría en el primer grupo que declara no percibir la necesidad de ahorrar para la jubilación. (Ver gráfico 18).

GRÁFICO 18



- Aunque tres cuartas partes sí son conscientes de esta necesidad, un 30% afirma estar ahorrando para esta etapa, y, entre estos, sólo un 23% de manera sistemática. (Ver gráfico 19).

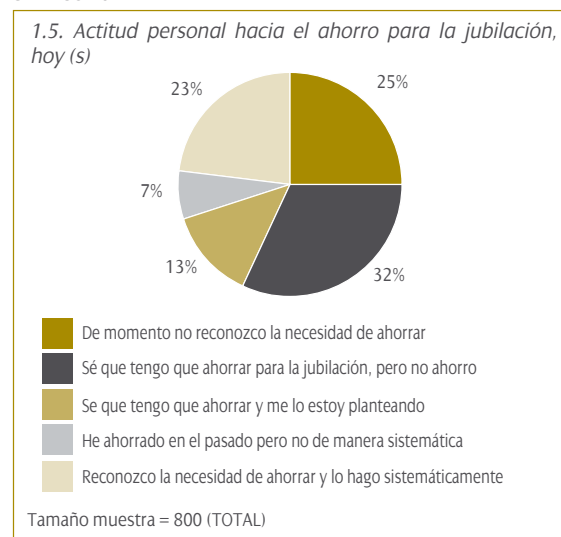
GRÁFICO 19



El estudio “La situación de ahorro de los españoles” (Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA, año 2002) llega a las mismas conclusiones generales que las explicadas anteriormente. Concretamente, en el estudio se detalla que un 80% de los españoles son propensos al ahorro/previsión privado, pero sólo un 21% ahorran específicamente para ello. Existe, pues, un gap que se puede valorar en el 60% de los españoles que, por una razón u otra, no hacen lo que son conscientes que deberían hacer: ahorrar para la jubilación.

Analizando directamente la situación de la población en función de las cinco etapas plantadas, se obtiene la siguiente distribución:

GRÁFICO 20



En relación a la actitud frente al ahorro para la jubilación, sólo un 23% reconoce la necesidad de ahorrar y lo hace de manera sistemática. (Ver gráfico 20). A este porcentaje hay que añadir un 7% de entrevistados que dicen haber ahorrado en el pasado pero no de forma sistemática.

El análisis de este gráfico muestra también una lectura inversa, aún más significativa. Si bien los encuestados reconocen la importancia de ahorrar para la jubilación (un 7,4 en una escala de 1 a 10), el 70% no ahorra ni ha ahorrado en el pasado. De este porcentaje, existe un 13% de los entrevistados que se plantean la necesidad de ahorrar porque reconocen que deberán complementar su pensión para mantener su nivel de vida cuando se jubilen. A este porcentaje cabe añadir que un 32% de los entrevistados reconocen que tienen que ahorrar pero no lo hacen, fundamentalmente debido a dos motivos principales: la incapacidad para ahorrar debido a la falta de recursos económicos (48%) y la percepción de lejanía de la edad de jubilación (35%). Por último un 13% no reconoce la necesidad de ahorrar para la jubilación. Las cifras

anteriores reflejan que un alto porcentaje de la población encuestada tiene una actitud frente al ahorro para la jubilación de despreocupación que se traduce en un comportamiento de pasividad y aplazamiento de la decisión en el tiempo. Por último cabe destacar la correlación existente entre los que dicen haber calculado la cantidad de dinero que necesitarán cuando se jubilen y aquellos que ahorran de manera sistemática (33%). Esto pone de manifiesto el proceso racional de toma de decisión en un tema de alta implicación como la decisión de ahorrar para la jubilación, en la que los individuos lo primero que hacen es informarse y conocer sus necesidades que prevén que tendrán en la etapa de jubilación.

El ahorro para la jubilación es un fenómeno relacionado con la edad. A medida que se acerca la edad de jubilación mayor es el porcentaje de entrevistados que ahorran de manera sistemática.

Por grupos de edad observamos que la tendencia al ahorro y al reconocimiento de la necesidad es mucho menor en la franja de 18 a 30, donde un 92,8% no ha ahorrado nunca y casi la mitad 48% no reconoce la necesidad. (Ver gráfico 21). Entre los motivos principales de este comportamiento destacar en primer lugar la percepción de la lejanía de la jubilación (66%) frente al 35% del total de la muestra y la incapacidad

de ahorrar debido a causas como el pago de una hipoteca que restan capacidad de ahorro 32,8%. Sólo un 5,8% ahorra de forma habitual y un 1,4% ha ahorrado en el pasado de manera sistemática.

Los segmentos de edad comprendidos entre los 31 a 45 años y los 46 a 60 años muestran comportamientos bastante similares en las dos primeras etapas, con porcentajes de 16% y 15% respectivamente de gente que no reconoce la necesidad (muy inferior al 48,2% de la franja 18 a 30) y un 29% y 30% que reconoce que ha de ahorrar pero no ahorra (35,9% en la franja 18 a 30). Los motivos principales para no ahorrar guardan relación principalmente con la incapacidad para ahorrar debido a falta de recursos económicos (58,1% en el segmento de 31 a 45 años y 78,1% en el segmento de 46 a 60 años).

En la etapa de planteamiento de ahorrar para la jubilación el grupo más joven es el que más se cuestiona la necesidad de ahorrar 17% frente al 13% del segmento de 46 a 60 años. En cuanto a las dos últimas etapas, relacionadas con los segmentos que ahorran de manera sistemática, o que lo han hecho en el pasado, los comportamientos también son muy similares. Un 33% del segmento de edad de 46 a 65 años ahorra sistemáticamente frente al 29% de los que tienen 31 a 45 años y un 9% en ambos segmentos ha ahorrado en el pasado, aunque no de forma sistemática.

GRÁFICO 21

1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - EDAD

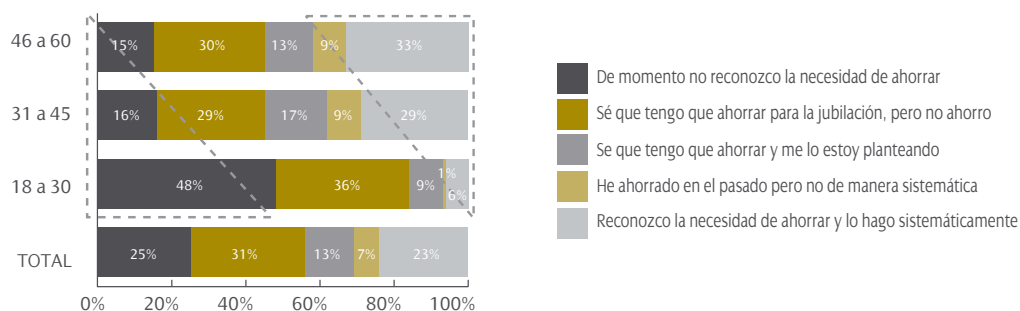


GRÁFICO 22

1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - GÉNERO

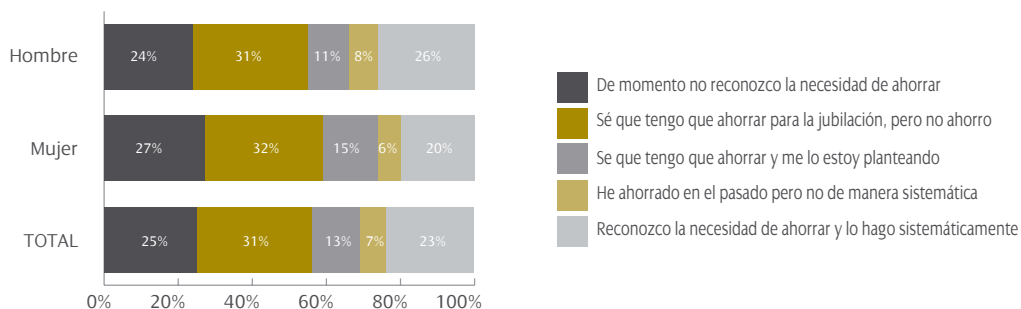


GRÁFICO 23

1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - TITULARIDAD DE LA VIVIENDA

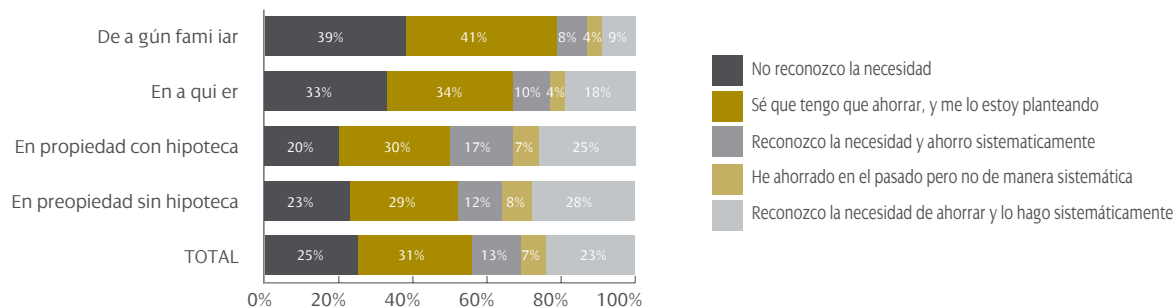
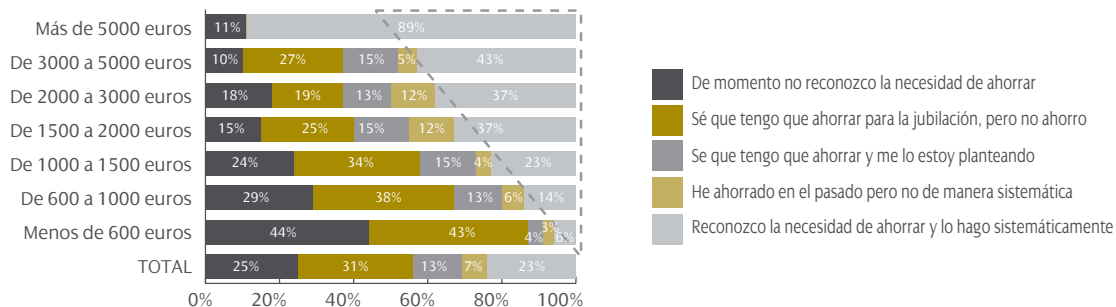


GRÁFICO 24

1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – NIVEL DE INGRESOS



El estudio “La situación de ahorro de los españoles” (Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA, año 2002) confirma las conclusiones anteriores, es decir, en el estudio se especifica la escasa previsión privada que se produce en las personas cuya jubilación está cercana y, sobre todo, la nula conciencia de ahorro entre los más jóvenes.

A la vista de los resultados se puede afirmar que los hombres reconocen más la necesidad de ahorrar que las mujeres y que además se comportan positivamente frente al ahorro para la jubilación. (Ver gráfico 22).

El hecho de disponer de una vivienda en propiedad se asocia directamente con la percepción de ahorrar para la jubilación. (Ver gráfico 23). En este sentido, los entrevistados que mencionan vivir en la vivienda de algún familiar son los que menos reconocen la necesidad de ahorrar (39%) y además son los que menos ahorran de manera sistemática o han ahorrado en el pasado (13%). El segmento formado por las personas que viven de alquiler tiene un comportamiento similar al grupo anterior. (un 33% no ve la necesidad y sólo el 23% ahora actualmente).

La gente con vivienda en propiedad con o sin hipoteca presentan una distribución muy parecida, en cuanto a su ubicación en las etapas. En principio, disponer de una vivienda en propiedad ya pagada o hipotecada se identifica con el comportamiento de ahorro para la jubilación (36% y 32% respectivamente). En el caso de aquellos entrevistados con vivienda en propiedad ya pagada y aquellos que la tienen hipotecada, el porcentaje de los que ahorran de forma sistemática o lo han hecho en el pasado es superior a la media de la población de la muestra (30%).

También aparecen claras diferencias según el nivel de ingresos. (Ver gráfico 24).

El grupo con menor volumen de ingresos es el que cuenta con un mayor porcentaje de personas que no reconocen la necesidad de ahorrar (es la etapa más frecuente para ellos, con un 44%). El peso de esta etapa va decreciendo en los niveles superiores de ingresos hasta el mínimo del 10% en el grupo de 3000-5000€. También se reduce el peso del grupo que reconoce la necesidad de ahorrar pero no lo hace entre los mayores niveles de ingresos.

Por tanto, existe una correlación positiva entre el nivel de ingresos y las etapas de ahorro para la jubilación. A más ingresos más se ahorra de manera sistemática. También hay que destacar que los tres niveles con menores ingresos son los que menos reconocen la necesidad de ahorrar. Por ejemplo, entre las personas con ingresos inferiores a 600 euros son menos del 10% los que actualmente están ahorrando para la jubilación, y este porcentaje incrementa hasta casi la mitad de las personas que superan los 1.500€ mensuales.

Según el estudio “La situación de ahorro de los españoles” (Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA, año 2002”) también existen diferencias en cuanto a la predisposición al ahorro en función del nivel de ingresos, siendo algo mayor la preocupación entre las personas con mayores ingresos, así como entre empresarios/profesionales, empleados y ejecutivos.

Queda bastante claro que los entrevistados que más ahorran de forma sistemática, o han ahorrado en el pasado son los que utilizan activos financieros: productos financieros (64%) y acciones (58%) en primer lugar, productos no financieros: oro, joyas... (58%) y en tercer lugar la compra de viviendas e inmuebles (48%). En última posición se sitúa el negocio propio (35%). (Ver gráfico 25).

Después de otros estamentos, los bancos, los asesores y la administración por este orden son las instituciones más deseadas a la hora de informar sobre el ahorro para la jubilación entre los segmentos que ahorran de manera sistemática y que han ahorrado en el pasado. Por otro lado se refuerza la actitud de pasividad en aquellos que no les gustaría disponer de esta información que alcanza un 31% del segmento que no reconoce la necesidad de ahorrar para la jubilación. (Ver gráfico 26).

Existe una actitud de optimismo en aquellos entrevistados que opinan que la pensión será alta o suficientemente alta y que no reconocen la necesidad de ahorrar (30% y 31% respectivamente). Asimismo hay una correlación importante, en aquellos entrevistados que consideran que la pensión que recibirán será baja y deberán complementarla y que reconocen la necesidad de ahorrar pero todavía no lo hacen. (Ver gráfico 27).

GRÁFICO 25

1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – **ACTIVOS PERSONALES**

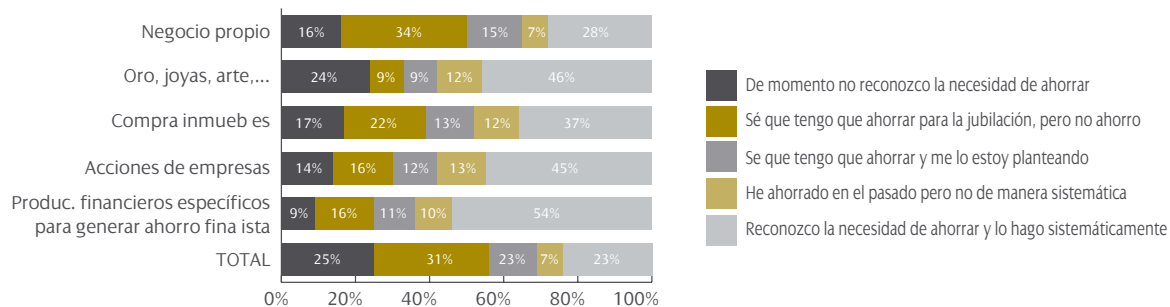


GRÁFICO 26

1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - **NIVEL DE INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO**

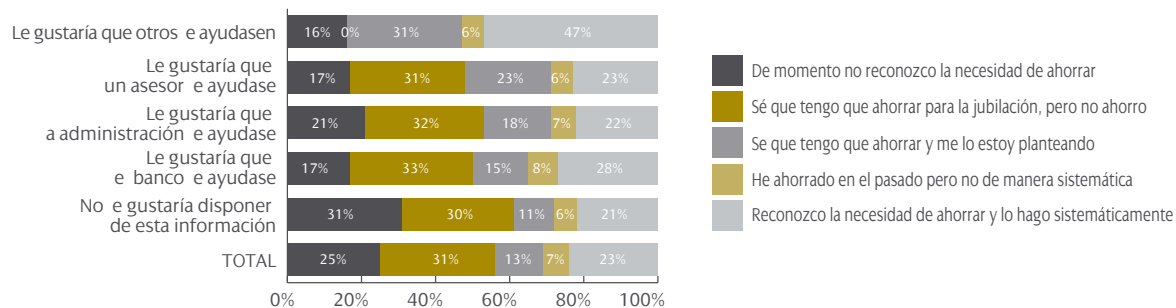
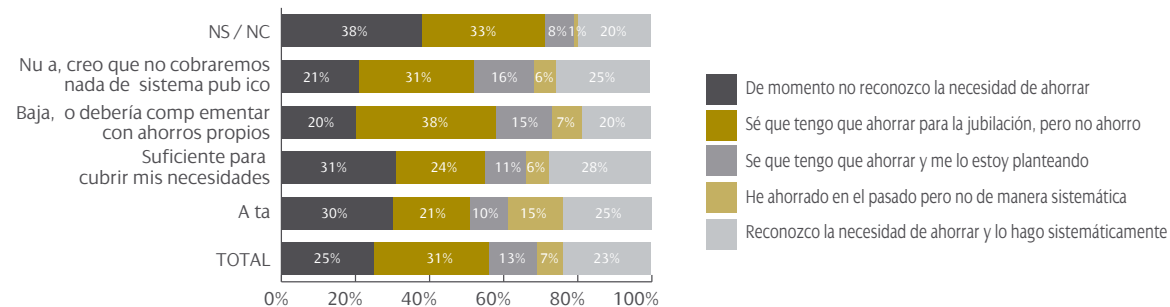


GRÁFICO 27

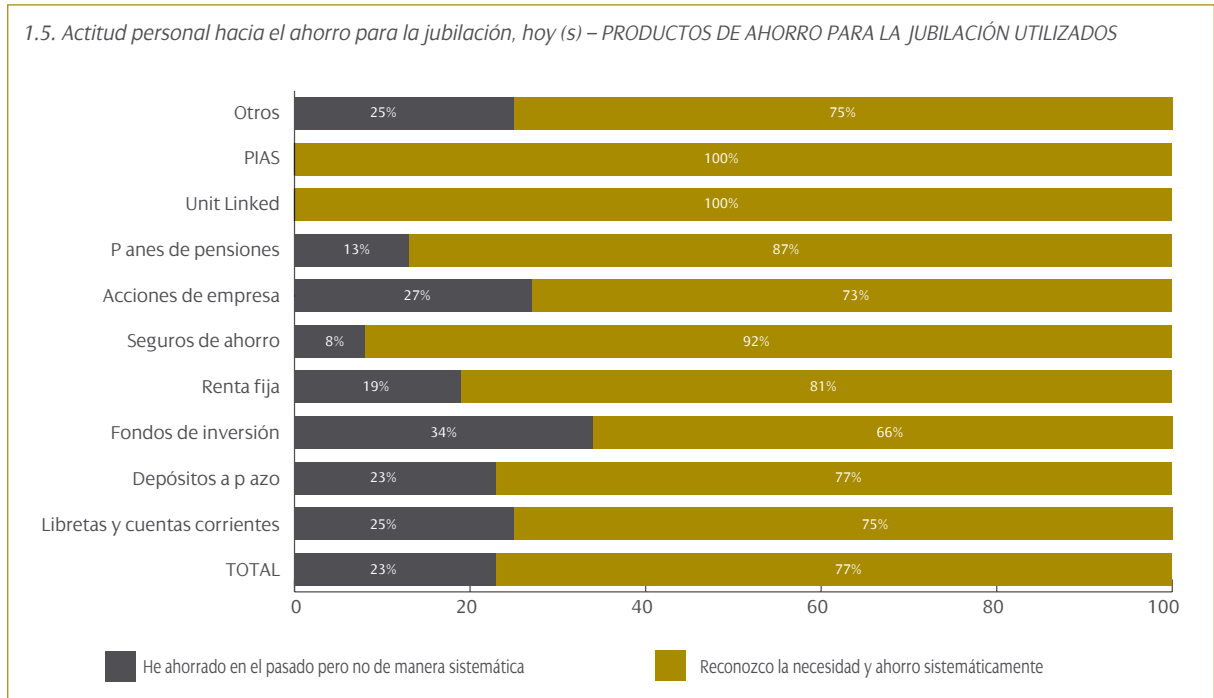
1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – **VALORACIÓN IMPORTE DE DE LA PENSIÓN PÚBLICA**



Entre los que ahorran para la jubilación, existen diferencias en los productos seleccionados según lo hagan sistemáticamente o no. Algunos de los productos son utilizados exclusivamente por los que ahorran de manera continuada, como es el caso del PIAS o el Unit Link (ambos muy minoritarios). Los seguros de ahorro y planes de pensiones también son mucho más habituales entre los

que ahorran sistemáticamente (de los que han utilizado estos productos, sólo un 8% y un 13% respectivamente no son sistemáticos en el ahorro para la jubilación). Otros productos, en cambio, presentan una mayor flexibilidad, y por ejemplo en el caso de los fondos de inversión son un 34% de los usuarios los que no ahorran sistemáticamente. (Ver gráfico 28).

GRÁFICO 28



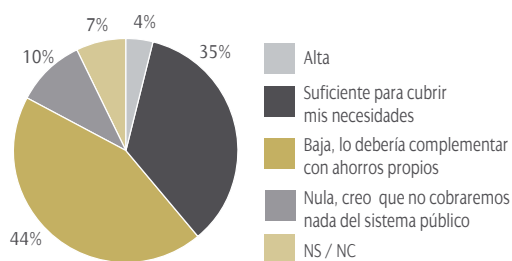
Los resultados muestran, por lo tanto, una actitud en la que es minoritario el haber iniciado acciones específicas de ahorro para la jubilación y que **no se soporta por una visión optimista** de los recursos disponibles en el futuro para esta etapa, si no más bien se da la situación contraria.

Al preguntar de manera concreta la percepción sobre el alcance de la pensión pública, por ejemplo, la mayoría considera que ésta no será suficiente. (Ver gráfico 29). Sólo un 39% de la muestra cree que cubrirá sus necesidades futuras y, sólo una mínima parte de ellos (un 4%) la valora como alta (el 35% lo ajusta tan solo a cubrir las necesidades).

Por tanto, aunque la mayor parte de la población todavía no ahorre de manera específica para la jubilación (un 70%), más de la mitad (un 54%) es consciente de que con sólo la pensión pública no podrá cubrir sus necesidades futuras. Un 44% cree que será insuficiente y debería ser complementada con ahorros propios, e incluso un 10% cree que será nula (no tendrá pensión pública). Cabe destacar además que un 7% carece de opinión al respecto.

GRÁFICO 29

1.10. ¿Cómo considera que será la pensión pública que reciba cuando se jubile en su caso particular?



Tamaño muestra = 800 (TOTAL)

El estudio “AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación (caso España)” confirma la información del gráfico anterior, es decir, el estudio informa que los trabajadores/as son más pesimistas sobre la situación actual del Sistema de Seguridad Social. La población trabajadora se basa más en soluciones individuales complementarias a la pensión pública que lo que hacía en su tiempo la población jubilada.

El estudio “La generación de la transición: entre el trabajo y la jubilación”. (Servicio de estudios de “la Caixa núm. 10, 1997)” también confirma la idea anterior, ya que determina que el 64% del grupo de edad de 50 a 70 años está dispuesto a considerar una reforma del Sistema de Pensiones que, con carácter general, combine una pensión pública de mínimos con una pensión privada complementaria.

Comparando las dos preguntas anteriores, se observa que es el grupo que presenta mayor confianza en las pensiones públicas entre el que existe mayor porcentaje de población que no percibe el ahorro para la jubilación como una necesidad. (Ver tabla 2).

A la vez, entre los que se muestran más negativos respecto a la capacidad del sistema público, se percibe en mayor medida esta necesidad, aunque esta percepción no se transforma en la práctica en una mayor iniciativa en el ahorro. Es decir, que el porcentaje de personas que ahorran entre los que consideran la pensión pública insuficiente no supera el de los que la consideran que llegará a cubrir sus necesidades, sino que es incluso inferior. En cambio, sí que es más numeroso el grupo de personas que perciben la necesidad pero todavía no han empezado a ahorrar.

Tabla 2. 1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación vs confianza en la pensión pública

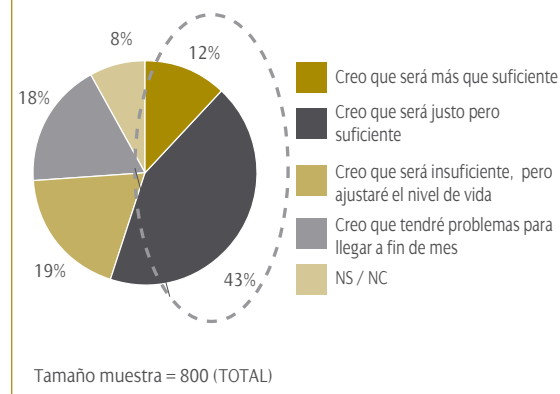
Valoración de la Pensión Pública (cuando se jubile)	Actitud hacia el ahorro para la jubilación					TOTAL
	No reconozco la necesidad	Se que tengo que ahorrar, pero no ahorro	Se que tengo que ahorrar y me lo estoy planteando	He ahorrado en el pasado pero no sistemáticamente	Reconozco la necesidad y ahorro sistemáticamente	
Alta	30,0%	20,7%	9,7%	14,8%	24,8%	100%
Suficiente para cubrir mis necesidades	30,7%	23,9%	11,4%	6,4%	27,5%	100%
Baja, lo debería complementar con ahorros propios	19,5%	38,1%	15,2%	7,7%	19,5%	100%
Nula, creo que no cobraremos nada del sistema público	20,9%	31,5%	16,4%	5,9%	25,3%	100%
NS/NC	37,5%	32,7%	8,3%	1,1%	20,4%	100%
Total	25,2%	31,4%	13,3%	6,9%	23,2%	100%

La mayoría de la población, sin embargo, considera que su ahorro actual le va a permitir mantener el nivel de vida cuando se jubile, puesto que un 55% considera que éste va a cubrir sus necesidades. (Ver gráfico 30).

Sin embargo, existe un grupo significativo con una visión más negativa, ya que un 37% prevé llegar a encontrarse con dificultades económicas durante la futura etapa de jubilación, y de ellos, un 18% cree que tendrá dificultades para llegar a fin de mes (el 19% restante cuenta con la posibilidad de ajustar los gastos para reducir las dificultades).

GRÁFICO 30

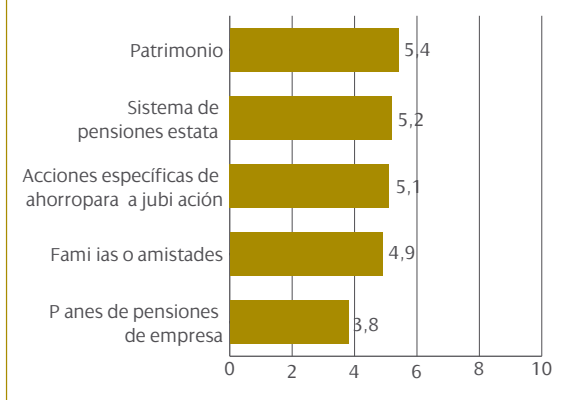
1.9. ¿En qué grado cree que su ahorro actual le permitirá mantener el nivel de vida cuando se jubile?



Una vez comprobado el bajo nivel de confianza de la muestra en las pensiones públicas, y la falta de actividad de ahorro como previsión para mantener el nivel de ingresos durante la jubilación, se les vuelve a preguntar acerca de cómo piensan vivir cuando se jubilen. Se les pregunta específicamente qué valor dan de 0 a 10 (siendo 0 nada y 10 el máximo de confianza) a las diferentes opciones con las que contarán como fuentes de ingresos en el futuro, la respuesta se reparte alrededor del valor promedio en las diferentes opciones planteadas. (Ver gráfico 31). La mayoría de las opciones cuentan con unos valores promedios similares, entre el máximo 5,4 en el caso del propio patrimonio, y 4,9 en la opción familia o amistades (se supone que hijos o descendientes). Una de las opciones que presentan un nivel de confianza claramente inferior son los planes de pensiones de empresas, para los que el nivel promedio de confianza está muy por debajo de los anteriores, con un 3,8.

GRÁFICO 31

1.11. ¿Cuál es su nivel de confianza en los siguientes mecanismos que le podrán ayudar económicamente cuando se jubile? (1-10)



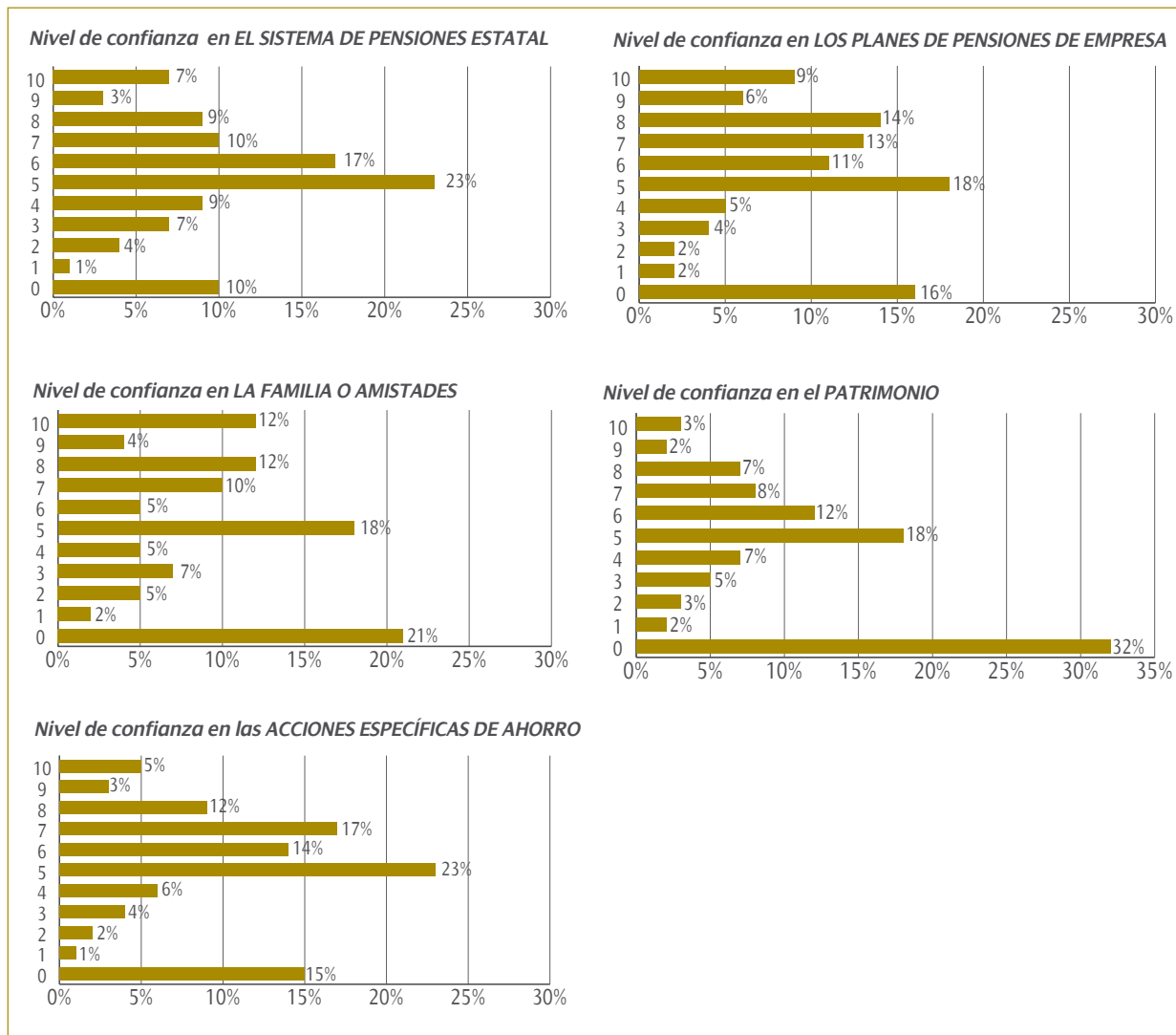
El estudio "AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación (caso España)" confirma la información ante-

rior, en concreto, el estudio determina que la mayoría de los españoles, tanto trabajadores/as como jubilados/as, consideran que el Estado debe continuar siendo el principal proveedor de ingresos de jubilación. Una minoría significativa y creciente está de acuerdo con la responsabilidad individual y con la provisión de asistencia por parte del empresario.

Analizando las puntuaciones individuales sobre el nivel de confianza en cada uno de los mecanismos se observan mayores diferencias que en la media de los grupos. (Ver gráfico 32). En todos ellos existe cierta concentración de respuestas en las puntuaciones medias, y en todos los casos excepto los planes de pensiones de empresas el 5 es el valor con mayor número de respuestas, agrupando entre el 17% y el 23% de las puntuaciones de cada agente.

La mayoría de respuestas en cada agente se distribuyen de manera acampanada con una mayor distribución en las puntuaciones centrales, contando con casos excepcionales en los extremos que presentan también una mayor concentración de respuestas. Es especialmente significativo el elevado número de respuestas que afirman no confiar en absoluto en alguno de los agentes, situándose entre el 10% en el caso de los sistemas de pensiones estatales hasta el 20% de la familia o amistades o el extremo 32% para los planes de pensiones de empresas. En cambio, es mucho más minoritario el grupo que confía plenamente (puntuación 10) en alguno de los agentes, sólo en el caso de la familia o amistades superan el 10%.

GRÁFICO 32



Un producto financiero específicamente pensado para el colectivo ya jubilado y con el objetivo de que la población en esta etapa cuente con ingresos fijos complementarios a la pensión de jubilación es **la hipoteca inversa**.

Entre la población, el grado de conocimiento general de este producto es relativamente bajo, poco más de una cuarta parte de los encuestados afirman conocerlo (un 26%). (Ver gráfico 33). Sin embargo, entre este grupo existe cierta reticencia hacia la posible contratación de este producto en el futuro. (Ver gráfico 34). Sólo un 29% afirma estar dispuesto a hipotecar su vivienda para recibir las cuotas inversas, y la mitad afirma que no lo haría nunca.

GRÁFICO 33

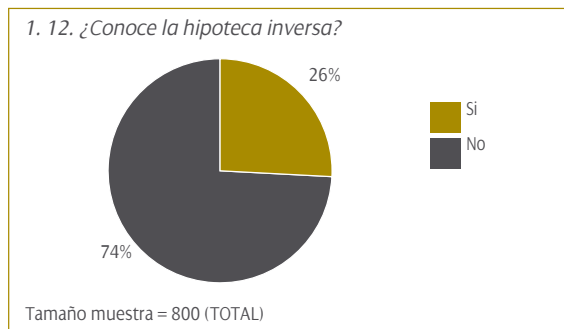
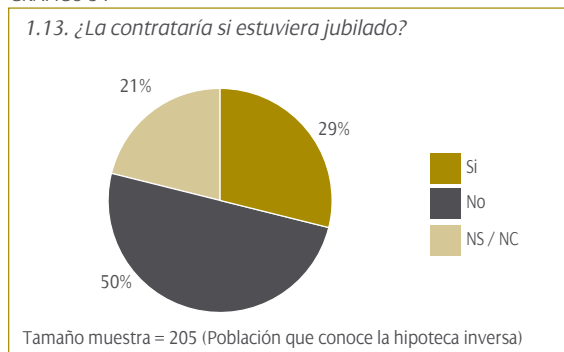


GRÁFICO 34



A la hora de realizar una previsión de los futuros gastos en la etapa de jubilación, la población considera que muchos de ellos van a mantenerse a niveles similares a los actuales y, en algunos casos, incluso se reducirán. (Ver gráfico 35). Si se agrupan algunos de los gastos estimados por grandes bloques, se observa que:

- La mayoría de la población considera que los **gastos rutinarios** actuales se van a mantener o reducir en relación a la situación actual. En todos ellos es minoritario el grupo que considera que estos incrementarán (el máximo valor se da en el 22% que cree que los gastos de comida y hogar aumentarán). En el caso de los gastos relacionados con la vivienda como el alquiler o la hipoteca, es incluso más significativa la previsión de la reducción del mismo o, más concretamente, de que se va a eliminar esta partida de los gastos rutinarios. Se trata del gasto que cuenta con un mayor porcentaje que cree que va a eliminarse completamente, un 44%. En gran parte es debido al grupo de propietarios que actualmente están pagando la hipoteca de la vivienda dónde residen, ya que este grupo es el que mayoritariamente cree que este gasto actual va a desaparecer en un futuro (61%) al cancelar la hipoteca actual antes de jubilarse o al inicio de la jubilación. Si puntuamos del 0 (no se tendrá este gasto) hasta el 3 (el gasto incrementará) cada una de las partidas, el promedio de los gastos rutinarios se sitúa entre el 1,4 y el 1,8 (es decir, que en promedio se puede considerar que disminuirán ligeramente), con la única excepción del gasto de vivienda comentado previamente, el único situado por debajo del 1 y, por tanto claramente se considera que disminuirá.

El estudio “Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005” (Banco de España, Boletín Económico 12/2007) llega a las mismas conclusiones que se detallan en el párrafo anterior: el % de renta bruta que dedica el hogar endeudado al pago de sus deudas es mayor en los grupos más jóvenes y disminuye con la edad. Los grupos con menor probabilidad de tener deudas son los hogares de población mayor de 64 años y los jubilados. Los hogares que tienen mayor probabilidad de

tener deuda por la compra de la vivienda principal son los que tienen entre 35 y 44 años, reduciéndose dicha deuda en los hogares de población mayor de 54 años. La deuda por la compra de otras propiedades inmobiliarias también disminuye en aquellos hogares de población mayor a 64 años.

- Los **gastos de salud**, en cambio, consideran que van a incrementarse. Es especialmente el caso de los gastos de ayuda domiciliar y de residencias para la tercera edad, en los que la posición mayoritaria es considerar que incrementarán (un 35% y 40% respectivamente). Se percibe que las pólizas de seguros sanitarios van a mantenerse en la mayoría de los casos (41%), mientras que las de seguro de dependencia perciben una amplia diversidad de previsiones. Aunque como se ha observado en algunos de los gastos de salud el grupo mayoritario considera que van a incrementar las cantidades dedicadas, debe destacarse que por otro lado existe un grupo significativo de población que afirma que no va a contar con ellos. Se trata de gastos considerados no imprescindibles en algunos casos y, por ello, parte de la población no los está cubriendo actualmente ni cuenta con hacerlo en un futuro. Esta situación conlleva que las puntuaciones promedio de los gastos de salud se sitúen en valores por debajo del 2 (que podría interpretarse como una ligera disminución de los mismos).

El incremento de gasto en la jubilación por el estilo de vida y las actividades de ocio es coherente con la información que proporciona el estudio *"AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación (caso España)"*, ya que según este estudio las personas trabajadoras sueñan con viajar cuando se jubilen. Otras actividades que realizan las personas jubiladas es pasear y cuidar de la familia.

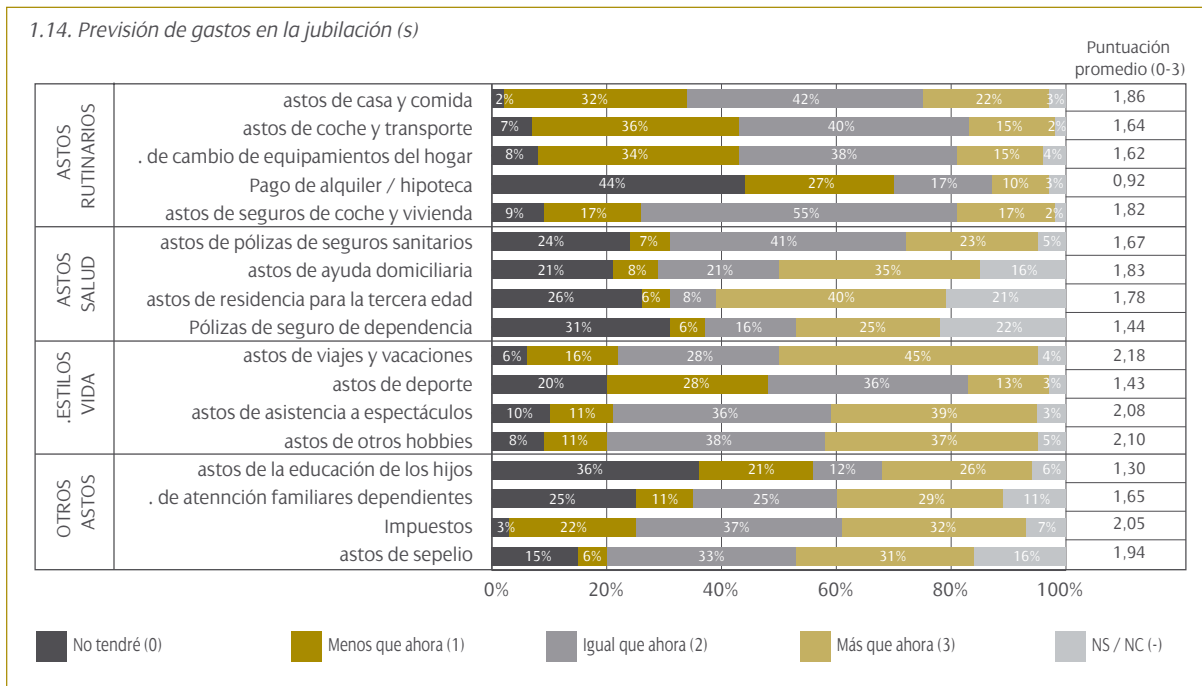
Según el estudio *"La generación de la transición: entre el trabajo y la jubilación"* (Servicio de estudios de "la Caixa núm. 10, 1997)", las actividades de ocio también van a verse incrementadas durante la etapa de la jubilación, en concreto las siguientes: viajar (36%), pasear (34%), lectura (31%), practicar algún deporte (17%), el estudio (9%), las actividades culturales en general (8%), la música (4%), la pintura

(2%) o la escritura (1%). Según este estudio, las pantallas de televisión y de ordenador no parece que vayan a llenar demasiado el tiempo libre de la población jubilada.

- Se considera que durante la jubilación el **estilo de vida y actividades de ocio** van a representar un gasto superior o igual al actual agrupando alrededor de tres cuartas partes de la población en los gastos de viajes/vacaciones, espectáculos y otros hobbies. Tan solo en el caso del gasto en deporte es minoritario considerar que incrementará, y, aunque la situación más frecuente es considerar que se mantendrá el actual, casi la mitad de la población prevé disminuirlo (28%) o que no existirá (20%). Esta percepción de que incrementará el gasto es más evidente en los estilos de vida que en otros tipos de gastos, y muestra de ello es el hecho que sea el grupo con puntuaciones promedio más elevadas, con una valoración por encima del 2 en todos los gastos excepto en deporte (mientras que en el de resto de los grupos todas las puntuaciones se sitúan por debajo del 2 con la única excepción de los impuestos).
- El último grupo recoge **otro tipo de gastos**. Se trata de gastos específicos que en la mayoría presentan un elevado grado de dispersión en las respuestas. El único que presenta mayor acuerdo es la educación de los hijos en el que es mayoritario el grupo que cree que no contará con este gasto (36%) o que disminuirá (21%). Tan sólo en el caso del pago de hipoteca o alquiler se prevé una mayor disminución. El resto de los gastos, en cambio están más distribuidos, como los gastos de atención a familiares dependientes, pago de impuestos o gastos de sepelio.

La conclusión anterior relacionada con el gasto de atención a familiares dependientes es coherente con la conclusión del estudio *"La generación de la transición: entre el trabajo y la jubilación"*. (Servicio de estudios de "la Caixa núm. 10, 1997)", ya que en este estudio se detalla que la población que cuida a adultos enfermos o discapacitados es de un 21% y aumenta muchísimo si han de atender el cuidado de sus padres, y éstos viven en su domicilio (73%).

GRÁFICO 35



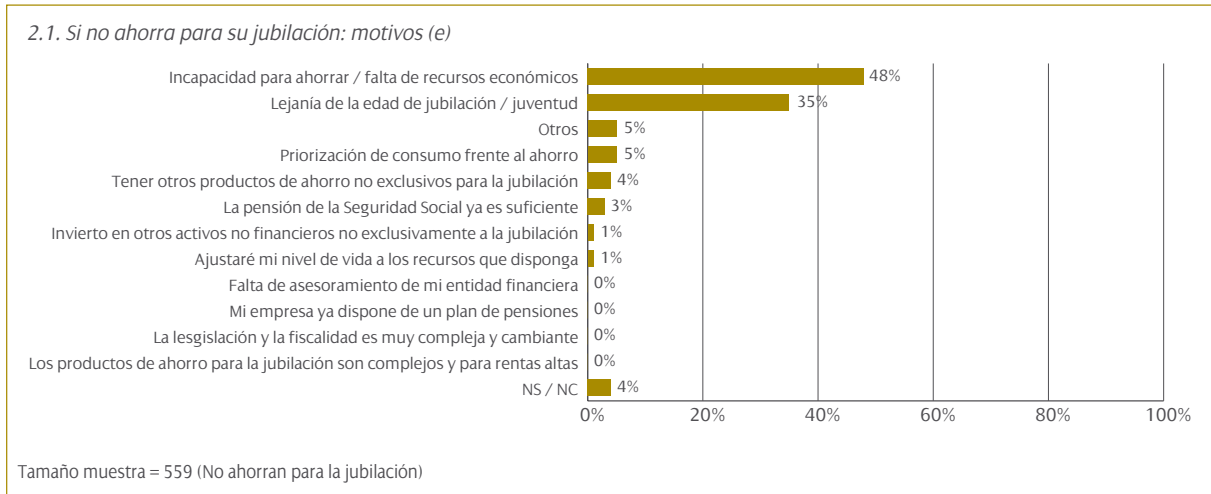
La previsión de gastos para la jubilación presenta sólo ligeras diferencias entre los diferentes grupos de población según su perfil demográfico. Las expectativas de gastos son prácticamente similares entre los perfiles teniendo en cuenta que se realiza la estimación de gastos a nivel relativo (en comparación a los gastos actuales). Las diferencias más notables se dan según el nivel de ingresos y, especialmente con respecto a la partida de gastos rutinarios. En estas partidas se observa que entre los grupos con menores ingresos las expectativas de los futuros gastos son más elevadas que entre los de niveles superiores, como sucede en el caso de los gastos de casa y comida, coche y transporte, equipamiento del hogar, seguros de coche y vivienda y, sobretudo, en los pagos de

alquiler y vivienda. Es en este último tipo de gastos donde sí existe una notable diferencia según el tipo de vivienda actual, puesto que los grupos que actualmente viven en alquiler o en la vivienda de algún familiar prevén un mayor incremento que los que habitan en residencia propia.

Entre la población que actualmente no está ahorrando para la jubilación, existe bastante acuerdo a la hora de justificar los motivos. (Ver gráfico 36). En primer lugar aparece la incapacidad de ahorro, la falta de recursos económicos suficientes para dedicar una parte al ahorro para la jubilación. Casi la mitad de los que no ahorran mencionan este motivo (48%), seguido por la lejanía de la edad de la jubilación, manifestado por más de un tercio de la población (35%).

Ello implica que el principal freno es el considerar que no se cuenta con capacidad financiera suficiente y, como se declara específicamente en algunos casos, ya presentan suficientes dificultades para cubrir los gastos para poder dedicar una parte de los ingresos al ahorro.

GRÁFICO 36



Los motivos más frecuentes ya ponían de manifiesto una situación en la que el hecho de no ahorrar para la jubilación se debe principalmente a que se considera que “no se puede” o “aún no cree que le sea necesario hacerlo”. Esta idea todavía queda más confirmada al observar que la gran mayoría de este grupo (69%) tiene previsto o espera empezar a ahorrar para la jubilación en un futuro. (Ver gráfico 37). De hecho, más de un tercio (34%) afirma que seguro que acabará ahorrando para la jubilación, y un porcentaje similar (35%) lo considera probable. Sólo un 23% cree que no lo hará y un significativo 8% no tiene clara la previsión.

En el estudio “*Young people and pensions (Attitudes towards saving)*”. ABI Association of British Insurers Attitudes” se confir-

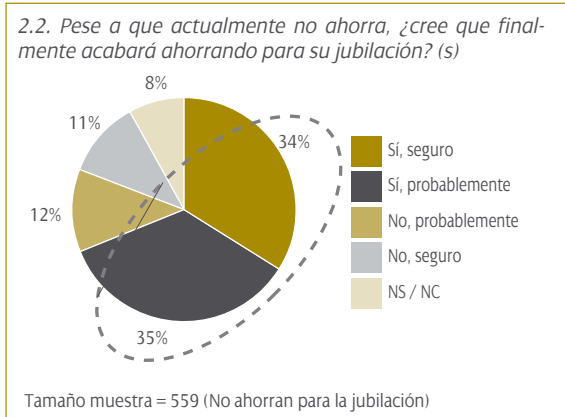
ma la idea anterior de posponer el ahorro hacia la jubilación básicamente porque “no se puede” o “aún no cree que le sea necesario hacerlo”. En concreto, en este estudio se especifica que no se puede debido a tener otras necesidades financieras más urgentes (coche, boda, vacaciones, o incluso la paternidad), y además se confía en otros aspectos como: beneficios de la propiedad, bajar su nivel de gasto, rentas, herencias, la pensión de sus parejas, trabajar más tiempo, o incluso loterías como base sustancial de sus ingresos como jubilados.

Existen claras diferencias según los grupos de edad en las respuestas a los motivos por los que no se ahorra actualmente. Lógicamente, en el 35% que afirma no hacerlo por

la lejanía de la edad de la jubilación, tienen un peso muy importante los jóvenes, puesto que entre el grupo menor de 30 años más de dos tercios afirman que este es uno de sus principales motivos. En cambio, entre este mismo colectivo es inferior el porcentaje que menciona la incapacidad para ahorrar (sólo un 33% del grupo de 18 a 30 años), mientras que el porcentaje llega al 78% en el grupo de 46 a 60 años.

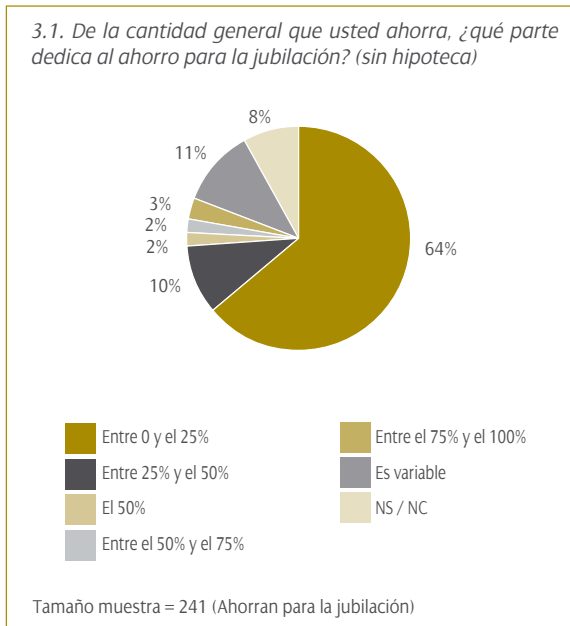
También aparecen diferencias según el nivel formativo, puesto que en los grupos con menor nivel de estudios es superior el porcentaje que afirma ser incapaz de ahorrar, con más de un 68% de respuestas en los grupos con estudios secundarios o inferiores. En cambio, los grupos con mayor nivel de estudios se sitúan alrededor del 45-50%, con el caso excepcional de los titulados superiores, entre los que sólo el 28% destaca este motivo para no ahorrar. Existen también diferencias según el nivel de ingresos, aunque menos significativas que el caso anterior. Por ejemplo, el grupo en el que es mayor el porcentaje que afirma no contar con recursos económicos suficientes para poder ahorrar para la jubilación, es el que cuenta con unos ingresos entre 600 y 1000 euros mensuales (60%), frente al mínimo 40% en el caso de ingresos de 3.000-5.000€.

GRÁFICO 37



La población que ahorra para la jubilación, en su gran mayoría, lo complementa con ahorro para otras finalidades exceptuando la vivienda. Esta idea aparece al ver que para casi dos tercios de los que actualmente están ahorrando para la jubilación (64%) esta cantidad representa menos de una cuarta parte de su total de ahorro. (Ver gráfico 38). De hecho, sólo un reducido grupo declara que dedica la mayoría de su ahorro a la jubilación (esta partida sólo representa más de la mitad del total de ahorro en el 7% de los que ahorran).

GRÁFICO 38



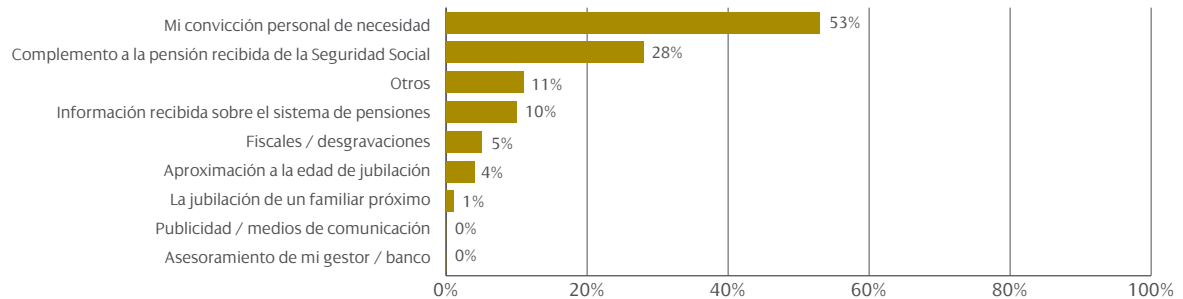
La población que actualmente no está ahorrando para la jubilación lo justifica por la incapacidad económica o la lejanía de la jubilación. En cambio, no manifiestan motivos vinculados a claras convicciones contrarias a ello.

Entre los que ahorran, la convicción personal aparece como su motivación principal, mencionada por más de la mitad de ellos (53%) de manera espontánea, y por un 88% de la población que ahorra, cuando se les sugiere explícitamente esta opción. (Ver gráficos 39 y 40). El segundo argumento que empuja a ahorrar para la jubilación, es la percepción que la pensión pública será insuficiente para cubrir los

gastos necesarios en esta etapa, con un 28% de respuestas espontáneas que incrementa hasta el 69% al ser sugerida. En cambio, son minoría los que afirman haber empezado a ahorrar gracias a la información recibida, o por motivaciones fiscales, por ejemplo. Incluso al especificar estas categorías estos dos motivos son mencionados por poco más de una cuarta parte del total de los que ahorran. De hecho, estos motivos aparecen por detrás de la proximidad de la edad de la jubilación. Ello no implica que sea un elemento valorado favorablemente, pero no es suficiente para pasar a la acción sin una convicción personal en la mayoría de los casos.

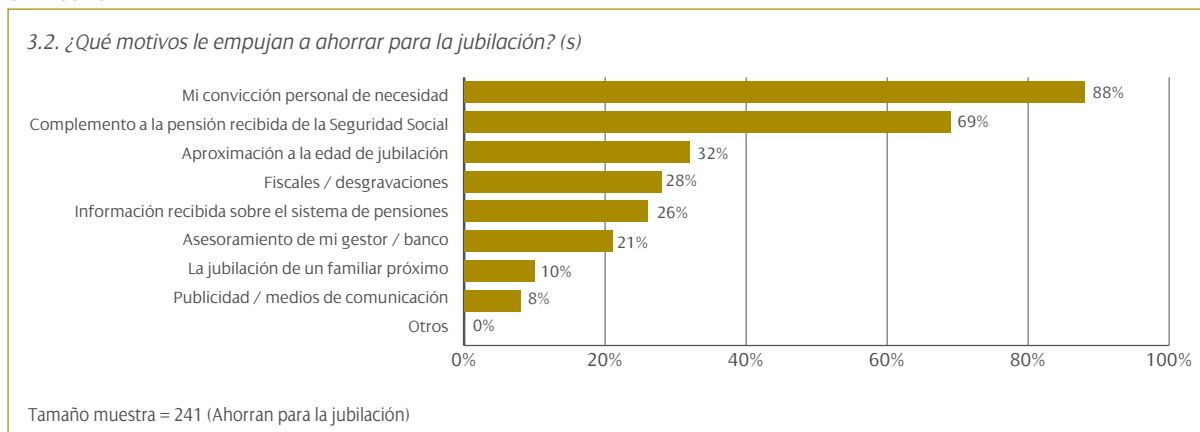
GRÁFICO 39

3.2. Qué motivos le empujan a ahorrar para la jubilación? (e)



Tamaño muestra = 241 (Ahorran para la jubilación)

GRÁFICO 40

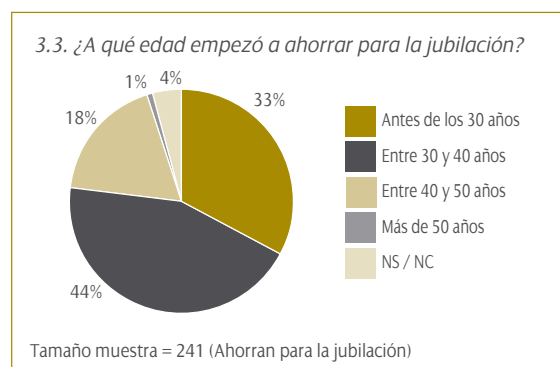


En el estudio “*La generación de la transición: entre el trabajo y la jubilación*” (Servicio de estudios de “la Caixa” núm. 10, 1997) se confirman las proporciones del gráfico anterior, basadas en que uno de los principales motivos que empujan ahorrar para la jubilación sea el complementar a la pensión recibida de la Seguridad Social, tal y como se indica en este estudio.

Más de tres cuartas partes de la población que actualmente está ahorrando para la jubilación afirman haber empezado antes de los 40 años. (Ver gráfico 41). Un 44% empezó entre los 30 y 40 años, e incluso una tercera parte lo hicieron antes de esta edad. Aunque anteriormente se ha visto que parte de la población citaba la proximidad de la edad para la jubilación como uno de los motivos que le empujaron a ahorrar, sólo un 1% de los que ahorran empezaron después de los 50 años.

El estudio “*AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación (caso España)*”, llega a la misma conclusión que se detalla en el párrafo anterior, ya que afirma que casi un 40% de la población que ha empezado a ahorrar para su jubilación, los hizo a una edad media de 33 años.

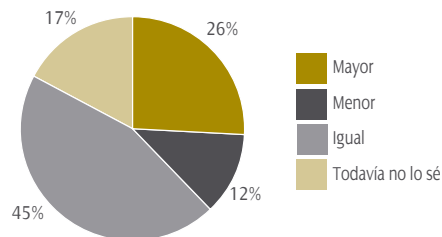
GRÁFICO 41



El ahorro para la jubilación presenta parte de comportamiento repetitivo de manera anual. Casi la mitad de los que ahorran prevén dedicar la misma cantidad que el año pasado para el siguiente (un 45%), y sólo un 26% cree que incrementará. (Ver gráfico 42). También es representativo el grupo que aún no ha tomado la decisión (un 17%), y esperan la evolución del año para ajustar la cantidad.

GRÁFICO 42

3.8. ¿Cómo será la cantidad que tiene previsto ahorrar para la jubilación, en 2008 con respecto a la del 2007?



Tamaño muestra = 241 (Ahorran para la jubilación)

Los encuestados han realizado una valoración sobre posibles iniciativas o acciones que les pudieran ayudar a mejorar la capacidad para ahorrar. El aspecto mejor puntuado es la mejora del tratamiento fiscal y clarificación del ámbito legal. (Ver gráfico 43). Son un 29% de los encuestados los que consideran este aspecto la opción más importante, y un 55% la sitúa entre las dos primeras.

La segunda opción mejor valorada entre las propuestas sugeridas durante la entrevista es la posibilidad que las propias empresas inviertan parte del sueldo de los trabajadores en planes de pensiones. Una cuarta parte de los encuestados lo ha considerado como la opción más favorable. Sin embargo, esta acción también cuenta con un grupo representativo de “detractores”, puesto que también una cuarta parte de la muestra lo sitúa como la opción menos valorada.

En esta pregunta aparece de nuevo la poca receptividad de la población a las propuestas desarrolladas directamente desde el sector privado financiero. Por ejemplo, sólo un 11,5% sitúa el asesoramiento fiscal de las entidades bancarias como la opción más valorada, situándose como la iniciativa menos atractiva entre las propuestas.

GRÁFICO 43

3.9. Ordene de mayor a menor importancia cada uno de los siguientes aspectos que podrían hacer mejorar su capacidad de ahorro para la jubilación.

- **Mejor tratamiento fiscal y marco legal más claro (29,3%).**
[Y un 55% en las 2 primeras posiciones]
- **Que las empresas inviertan parte del sueldo en plan de pensiones (25%).**
[pero también un 25% en la última posición]
- **Más información de la administración (guías, campañas) (20,6%)**
- **Mayor flexibilidad en el rescate del plan de pensiones (13,5%)**
- **Asesoramiento personal de las entidades financieras (11,5%)**

4. Conclusiones

1. Los resultados de la investigación muestran una alarmante falta de previsión de la población española frente a la jubilación. *Ver pág. 32.*

Los ciudadanos parecen ser conscientes de las limitaciones del actual sistema público de pensiones, y de las incertidumbres que se ciernen sobre las condiciones de su propia jubilación, pero de forma incoherente muestran una falta de interés bastante generalizada. *Ver pág. 46.*

Esta falta de interés por la previsión es consecuencia de un optimismo de base, que les lleva a pensar o bien que no es el momento de preocuparse del tema (porque tienen otras prioridades en las que concentrar su limitada capacidad de ahorro), o bien habrá algún tipo de solución cuando les llegue el momento de la jubilación. *Ver pág. 46 y 51.* Indudablemente estos argumentos caen por su propio peso cuando el paso a la jubilación se hace efectivo y aparecen problemas asociados al envejecimiento y a la dependencia, impidiendo mantener los niveles de vida alcanzados previamente en la etapa laboral. *Ver pág. 52.*

2. “La cultura del ahorro” está poco extendida; únicamente los grupos de mayor edad acreditan actitudes y comportamientos alineados con unos hábitos conservadores frente a la previsión y el ahorro. El grueso de la población, principalmente en los grupos de edad intermedios y de clase media, muestra actitudes y comportamientos de consumo orientados al corto plazo y una esperanza poco razonada en que el estado del bienestar, y unas acciones de ahorro realizadas en los últimos años de su vida laboral, les garantizarán mantener el nivel de vida después de la jubilación. Ante esta situación cabría la posibilidad de plantearse, como se ha hecho en otros países de nuestro entorno, la creación de normativas que obliguen a la información sobre la posibilidad de contratar productos de ahorro para la jubilación en la empresa donde trabaje el ciudadano, o bien en las propias redes bancarias.
3. El sector financiero y asegurador en su conjunto, a través de una mayor orientación al asesoramiento de los clientes, puede facilitar la creación de una cultura a favor del

ahorro para la jubilación y hacer que los ciudadanos tomen conciencia sobre la necesidad de ahorrar para evitar problemas financieros en su jubilación.

Si bien es cierto, que la financiación de la vivienda condiciona la capacidad de maniobra de una población, que tiende a identificar vivienda y ahorro, distribuyendo, en consecuencia, sus ingresos entre crédito hipotecario (considerado por muchos como ahorro, incluso finalista para la jubilación) y consumo. *Ver pág. 53.*

4. El discurso de la administración, en lo que al sistema público de pensiones se refiere, ayuda a inhibirse a los ciudadanos en su responsabilidad personal, pero tampoco es totalmente creíble.

El resultado final se caracteriza por la contradicción entre el reconocimiento latente de un problema por parte de la mayoría de la población y la falta de motivación y comportamiento para abordar el problema. Ante esta situación toca abordar el problema sin más dilaciones, informando de manera transparente a los ciudadanos y proponiendo medidas que promuevan una mayor cultura de ahorro para afrontar la jubilación. Por eso utilizamos la expresión “otra verdad incómoda” para definir una situación en la que muchos piensan que su estilo de vida no será sostenible después de la jubilación, pero aplazan indefinidamente el planteamiento del problema. *Ver pág. 32, 33 y 34.*

Es “otra verdad incómoda” porque los ciudadanos no quieren que se les recuerde. La verdad es incómoda porque obligará a plantearse el actual modelo de consumo, reduciéndolo para que sea sostenible de por vida e implicará que los ciudadanos asuman mayores cotas de responsabilidad en este tema. *Ver pág. 40-44.*

5. La conformación de las actitudes de los ciudadanos hacia el ahorro y la jubilación se estructura a partir de diversas variables, lo que nos permite segmentar a la población por sus actitudes y, en consecuencia, por sus comportamientos frente al ahorro y la previsión.

Fase 1: RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA DE LAS PENSIONES

- De forma mayoritaria, los ciudadanos españoles son consientes de que no se podrán jubilar a la edad que les gustaría jubilarse, que las pensiones públicas no cubrirán sus necesidades en la jubilación, y que sus ahorros difícilmente soportan el nivel de vida deseado. *Ver pág. 27.*
- Por ello, la mayoría reconoce que el ahorro para la jubilación es un tema importante.

Fase 2: OPTIMISMO/DESPREOCUPACIÓN

- Sin embargo, y quizás llevados por una sociedad excesivamente consumista, aunque con la crisis estos comportamientos materialistas son menos acentuados, no se plantean activamente el tema:
 - o La mayoría de la muestra declara no haber realizado nunca el cálculo de los recursos necesarios para mantener el nivel de vida en su etapa de jubilación. *Ver pág. 33.*
 - o En este sentido convendría estudiar la utilidad de informar al ciudadano, no sólo de lo cotizado sino de la pensión prevista en función de sus cotizaciones sociales, con el objetivo de hacerle consciente de la necesidad de complementar su pensión.
 - o Consideran que la información de que disponen sobre la oferta de productos financieros específicos es escasa, pero no muestran mayor interés en recibir un asesoramiento más profundo. *Ver pág. 34.*
- Este optimismo y despreocupación, se plasman en comportamientos de pasividad y aplazamiento en la toma de decisiones respecto al ahorro para la jubilación. *Ver pág. 40-45.*
- Las decisiones se posponen, bien porque no disponen de recursos suficientes para hacer otra cosa, o bien porque consideran que se trata de una meta aún muy lejana en el tiempo, y sus prioridades actuales son otras, quedando patente la falta de responsabilidad sobre el tema del ahorro para la jubilación.

Fase 3: PASIVIDAD

- A pesar de que los encuestados consideran, cuando se les pregunta, que el tema es importante, el ahorro para la jubilación no es una realidad sistemática en la muestra.
- En muchos casos, soluciones tradicionales como el apoyo familiar, se consideran una buena alternativa para compensar las deficiencias del sistema de pensiones, a pesar de que entran en contradicción con los nuevos estilos de vida imperante. *Ver pág. 48.*

Fase 4: APLAZAMIENTO

- Incluso entre los que afirman ahorrar para la jubilación, el esfuerzo que declaran se muestra poco sistemático, parece haber una tendencia a aplazar la toma de decisiones y la realización de la mayor parte de los desembolsos, a que las necesidades inmediatas disminuyan.

6. Este realismo, aunque doloroso, nos parece saludable para el nacimiento de una nueva cultura del ahorro. Por esto, la asignatura pendiente es superar actuaciones coyunturales de ahorro con la asimilación de una cultura responsable del ahorro. Para ello es imprescindible que la administración actúe de manera más transparente y promueva un marco nuevo que favorezca la asunción de responsabilidad por parte de los ciudadanos.

Pero todos los datos indican que esta cultura del ahorro, y concretamente, del ahorro finalista para la jubilación, está muy poco extendida, especialmente entre los grupos donde sería más necesaria.

Por otro lado no existen acciones encaminadas a la educación de los ciudadanos en la cultura del ahorro para el futuro. Sería razonable cambiar el discurso de los actores, públicos y privados, para transmitir la trascendencia de esta problemática, y ofrecer programas y productos que consigan la confianza del ciudadano. Por un lado, es imprescindible y urgente una revisión a fondo del sistema de pensiones. Los problemas de inestabilidad de los mercados financieros, las crisis que afectan al ahorro para

la jubilación, los mensajes políticos partidistas, contradictorios, y con poco realismo deberían sustituirse por una nueva pedagogía del ahorro y por soluciones fiables para los ciudadanos. Pero el principal actor de este cambio deberán ser los propios ciudadanos, o el cambio será meramente formal. Ciudadanos que deberán reorganizar su

vida con nuevos valores y armonizando el territorio de lo laboral, del ocio y de la jubilación. Definiendo su territorio personal equilibrando consumo y ahorro. Siendo responsables en la gestión de su territorio individual y familiar. Ejerciendo la solidaridad de forma responsable, dentro del sistema público de pensiones.

5. Recomendaciones

- El cambio demográfico y el progresivo envejecimiento de la población en España obligarán sin duda a emprender una **reforma seria y profunda de los sistemas públicos de pensiones**, todos ellos vinculados a la evolución demográfica.
- En el ámbito de las pensiones se deberá **concienciar a la sociedad española de la necesidad de complementar las pensiones públicas con el ahorro privado** –generado a lo largo de toda la vida laboral–, para que sea posible alcanzar la edad de jubilación con recursos suficientes para mantener el nivel de vida del que se gozaba, y no se asegure únicamente un nivel mínimo de subsistencia.
- Debe sin duda **darse apoyo a uno de los grandes logros del Estado del Bienestar en España: el Sistema Público de Pensiones, con sistemas privados que le den solidez y sostenibilidad económica de cara al futuro**, cuando habrá más pensionistas que cotizantes.
- En este contexto, **los instrumentos privados de financiación**, como los planes de pensiones y los seguros de vida-ahorro, que complementan a los públicos y que sean fruto de la previsión individual de los ciudadanos o de sus empresas, **deberían desarrollarse y promoverse** para permitirles crecer sustancialmente en los próximos años.
- Sin embargo, los resultados de la investigación indican que la iniciativa individual de los ciudadanos no es suficiente para poder hacer una previsión realista sobre las necesidades de financiación futuras, y por tanto, **sería conveniente que las Administraciones Públicas incentivasen el ahorro voluntario individual o a través de la empresa** (con sistemas de retribución finalista) **y la necesidad de diversificar entre los diferentes instrumentos de ahorro previsional para la jubilación**.
 - Ante la evidencia que la vivienda ha sido el principal instrumento de inversión y ahorro para la mayor parte de familias españolas, debería lanzarse un mensaje público que resaltase la importancia de **compatibilizar el ahorro en inmueble con otras fórmulas de inversión dineraria** que dispongan de especial garantía de solvencia y rentabilidad.
 - Para dotar de credibilidad a la recomendación de diversificación del ahorro, **todos los instrumentos de previsión y ahorro finalista y a largo plazo deberían gozar de incentivos fiscales**, tal y como gozan los planes de pensiones, independientemente de la contingencia derivada del envejecimiento que estén cubriendo: pensiones o dependencia.
 - Por otro lado, **la falta de información disponible en el mercado, requiere de un esfuerzo de educación por parte de todos los actores implicados, tanto públicos como privados**, a diferentes niveles:
 - a) **Desde la infancia**, contribuyendo a hacer atractivo el **hábito de la planificación, la previsión, del esfuerzo y del ahorro**, que parece haber desaparecido en muchos colectivos infantiles y juveniles.
También promoviendo estos valores y actividades a todos los niveles en el sistema educativo a través de la implementación de fórmulas de docencia sobre Economía del ahorro ya en los estudios de primaria.
 - b) **Con campañas públicas de información** que tengan especial sensibilidad en la divulgación de conocimientos básicos sobre el **cálculo de la pensión pública**.
 - c) Con un **respaldo al sector financiero** para que intensifique su **labor informativa y de educación** de sus clientes, ofreciendo asesoramiento y productos claros.

- d) **Con unas empresas, asociaciones empresariales y sindicales que sean conscientes** de que tienen en sus manos el futuro de sus trabajadores, y que los **avances en los sistemas de pensiones privados son ventajas reales para sus empleados/afiliados**.
- e) Dando **carta de naturaleza en los paquetes salariales a sistemas de retribución de carácter diferido** que incluyan productos de ahorro destinados a la jubilación.
- Algunas medidas adicionales que deberían tenerse en consideración son:
 - a) La **necesidad de un marco legal y fiscal más estable y mejora en el tratamiento fiscal de los instrumentos de previsión y ahorro**.
 - b) La **mejora de la fiscalidad del ahorro a largo plazo** respecto a otras fórmulas de ahorro a corto plazo con el objeto de promover hábitos de ahorro entre la sociedad.
 - c) La **inversión obligatoria de parte del sueldo en instrumentos de previsión y ahorro para la jubilación**, divulgando los resultados positivos consecuencia directa del cumplimiento de la norma.
 - d) El **cambio en el concepto de Herencia**, concienciando a titular y herederos de que la herencia puede quedar reducida o desaparecer con el fin de asegurar una jubilación y vejez dignas.
 - e) **El incremento del asesoramiento personal de las entidades financieras** en la gestión de la inversión y el ahorro para la jubilación.

ANEXO 1: Cuestionario

A continuación se presenta el guión del cuestionario telefónico realizado a la muestra.

El guión incluye las preguntas realizadas a la muestra de encuestados, así como las observaciones e indicaciones para los encuestadores.

Buenos días/buenas tardes. Le llamo de Gabinet CERES, somos una empresa de investigación sociológica y de mercado. En estos momentos estamos realizando un estudio a nivel nacional sobre hábitos de ahorro que tiene la población en relación a la jubilación. Muchas gracias.

BLOQUE 0. INTRODUCCIÓN. HÁBITOS DE AHORRO GENERAL

Hablemos primero del ahorro en general

0.1 ¿En general cómo definiría su situación económica actual? (leer opciones).

- Muy buena
- Buena
- Regular
- Mala
- Muy mala
- Ns/nc

0.2 Dígame métodos que conozca para ahorrar. (Espontánea respuesta múltiple)

- Productos financieros específicos para generar ahorro finalista (como planes de pensiones/plazo fijo...).
- Acciones de empresas/mercados de valores
- Compra de vivienda/s o inmuebles
- Productos no financieros (oro, joyas, arte, etc.)
- Propio negocio familiar
- Otros _____

0.3 De los siguientes sistemas de ahorro dígame cuáles utiliza usted (leer uno a uno)

- Productos financieros de ahorro como planes de pensiones/plazo fijo.
- Acciones de empresas/mercados de valores
- Compra de vivienda/s o inmuebles
- Productos no financieros como oro, joyas, arte, etc.
- Invertir en un negocio propio/familiar
- Algún otro? _____

0.4 (Sólo si tiene productos financieros) Dígame si tiene contratado alguno de los siguientes productos financieros (leer opciones, múltiple)

- Libretas de ahorro y cuentas corrientes
- Depósitos a plazo
- Fondos de Inversión, valores y otros activos.
- Renta fija (Letras del tesoro, bonos del estado, etc.)
- Hipoteca
- Seguros de ahorro / Plan de ahorro asegurado
- Acciones de empresas
- Planes de pensiones /Plan de Previsión
- Asegurado
- Unit Linked
- PIAS
- Algún otro? _____
- Ninguno

0.5 En una escala de 0 a 10 donde 0 es ninguna información y 10 toda la información ¿Qué nivel de información cree que dispone para tomar decisiones de ahorro?

0.6 ¿Aproximadamente qué porcentaje de su sueldo ahorra usted? (a los que digan que nada, insistir porque algo es posible que ahorren).

BLOQUE 1. ACTITUDES FRENTE AL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

Hablemos ahora de la jubilación

- 1.1 ¿A qué edad desearía jubilarse? (*Espontánea*)
- 1.2 ¿A qué edad cree/espera poder jubilarse?
- Antes de los 60
 - Entre los 60 y los 65
 - Después de los 65
 - Ns/nc
- 1.3 ¿En general que preferiría para mejorar su nivel de ingresos cuando se jubile? ¿jubilarse más tarde o tener que dedicar una parte de sus ingresos a ahorrar para la jubilación?
- Jubilarse más tarde
 - Dedicar una parte de sus ingresos a ahorrar
 - Ns/nc
- 1.4 En una escala de 0 a 10 donde 0 es nada importante y 10 muy importante ¿En qué medida cree que es importante ahorrar para la jubilación?
- 1.5 En este momento ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su actitud hacia el ahorro para la jubilación?
- De momento no reconozco la necesidad de ahorrar para la jubilación. (*hacer bloque 2*)
 - Sé que tengo que ahorrar para la jubilación, pero no ahorro. (*hacer bloque 2*)
 - Sé que tengo que ahorrar para la jubilación y me lo estoy planteando. (*hacer bloque 2*)
 - He ahorrado para la jubilación en el pasado pero no lo hago de manera sistemática (*saltar a bloque 3*)
 - Reconozco la necesidad de ahorrar y lo hago de manera sistemática (*saltar a bloque 3*)
- 1.6 También de 0 a 10 ¿Qué probabilidad cree usted que tiene de disponer de los suficientes recursos para afrontar los gastos cuando esté jubilado? (*0 nada probable a 10 muy probable*)
- 1.7 ¿Ha calculado, más o menos la cantidad de dinero que necesitará para mantener su nivel de vida cuando se jubile?
- Sí
 - No
- 1.8 ¿Le gustaría que le ayudaran a disponer de esta información? En caso afirmativo, ¿quién?
- No
 - Su banco
 - La administración pública
 - Gestor, asesor fiscal, etc.
 - Otros _____
 - Ns/nc
- 1.9 ¿En qué grado cree que su ahorro actual le permitirá mantener el nivel de vida cuando se jubile?
- Creo que será más que suficiente
 - Creo que será justo pero suficiente
 - Creo que será insuficiente, pero ajustaré el nivel de vida.
 - Creo que tendré problemas para llegar a final de mes.
 - Ns/nc
- 1.10 ¿Cómo considera que será la pensión pública que reciba cuando se jubile en su caso particular?
- Alta
 - Suficiente para cubrir mis necesidades
 - Baja, lo debería complementar con ahorros propios
 - Nula, creo que no cobraremos nada del sistema público.
 - Ns/nc
- 1.11 ¿Cuál es su nivel de confianza en los siguientes mecanismos que le podrán ayudar económicamente cuando se jubile? (*Puntuar cada uno según escala 0-10 donde 0 es muy poca confianza y 10 es total seguridad*)
- Sistema de pensiones estatal: ____
 - Familia o amistades: ____
 - Acciones específicas de ahorro para la jubilación:
 - Planes de pensiones de empresa: ____
 - Patrimonio (acciones, propiedades, otras rentas):

1.12 ¿Conoce la Hipoteca Inversa?

- Sí
 No (saltar la 1.14)

1.13 ¿la contrataría si estuviera jubilado?

- Sí
 No
 Ns/Nc

1.14 A continuación le leeré unos gastos, dígame si cree que los tendrá cuando esté jubilado, y en el caso de que los tuviera si cree que serán mayores, iguales o menores que en la actualidad.

	No tendré	Menos que ahora	Igual que ahora	Más que ahora
Gastos rutinarios como por ejemplo:				
- Gastos de la casa y comida				
- Coche y transporte (gastos diarios y cambio)				
- Cambio de equipamientos del hogar				
- Pago de alquiler/hipoteca				
- Seguros de coche y vivienda				
Gastos de la salud como por ejemplo:				
- Pólizas de seguros sanitarios				
- Gastos de ayuda domiciliaria				
- Gastos de residencias para la tercera edad				
- Pólizas de seguro de dependencia				
Gastos sobre estilos de vida como:				
- Viajes / vacaciones				
- Deporte				
- Asistencia a espectáculos				
- Otros hobbies				
Otros gastos como por ejemplo:				
- La educación de los hijos				
- La atención de otros familiares dependientes				
- Impuestos				
- Gastos de sepelio				

BLOQUE 2. HÁBITOS PARA LOS QUE NO AHORRAN PARA LA JUBILACIÓN

2.1 SÓLO PARA LOS QUE NO AHORRAN PARA LA JUBILACIÓN ¿Por qué motivo no ahorra usted para la jubilación? (Espontánea respuesta múltiple)

- Incapacidad para ahorrar/falta de recursos económicos.
- Lejanía de la edad de jubilación / juventud.
- Falta de asesoramiento por parte de mi entidad financiera.
- Tener otros productos de ahorro que no son exclusivamente para la jubilación.
- La pensión de la seguridad social ya es suficiente
- La empresa en la que trabajo ya dispone de un plan de pensiones.
- La legislación y la fiscalidad sobre el ahorro es muy compleja y cambiante.
- Los productos de ahorro para la jubilación como los planes de pensiones son complejos y son para rentas altas.
- Ya ajustaré mi nivel de vida a los recursos de los que disponga cuando me jubile.
- Invierto en otros activos no financieros no destinados exclusivamente a la jubilación.
- Priorización del consumo frente al ahorro.
- Falta de información sobre productos financieros y alternativas para ahorrar para la jubilación.
- Otras (anotar).

2.2 Pese a que actualmente no ahorra, ¿cree que finalmente acabará ahorrando para su jubilación?

- Sí, seguro
- Sí, probablemente
- No, probablemente
- No, seguro
- Ns/nc

PASAR DIRECTAMENTE A DATOS DE CLASIFICACIÓN Y ACABAR LA ENCUESTA

BLOQUE 3. HÁBITOS PARA LOS QUE AHORRAN PARA LA JUBILACIÓN

SOLO CONTESTAN LOS QUE AHORRAN PARA LA JUBILACIÓN
Hablemos ahora en concreto del ahorro para la jubilación

3.1 De la cantidad general que usted ahorra, ¿qué parte dedica al ahorro para la jubilación? (para no desvirtuar los resultados no se debería contemplar como ahorro la cuota del préstamo hipotecario)

- Entre el 0 y el 25%
- Entre el 25% y el 50%
- El 50%
- Entre el 50 y el 75%
- Entre el 75 y el 100%
- NS/NC
- Es variable

3.2 ¿Qué motivos le empujan a ahorrar para la jubilación? (Espontánea y sugerido a las que no diga)

- Fiscales / desgravaciones.
- Mi convicción personal de la necesidad.
- La jubilación de un familiar próximo.
- Información recibida sobre el sistema de pensiones.
- La aproximación de la edad de jubilación.
- Asesoramiento de mi gestor/banco.
- Publicidad en los medios de comunicación.
- Complemento a la pensión recibida de la seguridad social para disfrutar de mayor calidad de vida.
- Otras (anotar).

3.3 ¿A qué edad empezó a ahorrar para la jubilación?

- Antes de los 30 años
- Entre 30 y 40 años
- Entre 40 y 50 años
- Más de 50 años

3.4 ¿Qué principales métodos utiliza para ahorrar para la jubilación? (leer respuestas)

- Productos financieros (planes de pensiones).
- Acciones de empresas/mercados de valores.
- Compra de vivienda/s o inmuebles.
- Otros productos no financieros (oro, joyas, arte, etc.)
- Propio negocio familiar.
- Otros_____

3.5 (sólo si ahorra para la jubilación y tiene productos financieros) ¿Qué productos financieros tiene contratados para ahorrar para la jubilación? (respuesta múltiple y espontánea)

- Libretas de ahorro y cuentas corrientes.
- Depósitos a plazo.
- Fondos de Inversión, valores y otros activos.
- Renta fija (Letras del tesoro, bonos del estado, etc.).
- Seguros de ahorro / Plan de ahorro asegurado.
- Acciones de empresas.
- Planes de pensiones / Plan de Previsión Asegurado.
- Unit Linked.
- PIAS.
- Otros _____

3.6 ¿Está satisfecho con la elección del producto o bien si pudiera cambiaría?

- Estoy satisfecho.
- No estoy satisfecho, pero no tengo clara otra alternativa ahora.
- No estoy satisfecho, cambiaría a _____
- Motivo del cambio/insatisfacción _____

3.7 ¿Qué criterio tiene más peso en su selección de los productos de ahorro para la jubilación, la rentabilidad o la garantía que le ofrecen los mismos?

- Mucho más la rentabilidad
- Más la rentabilidad
- Igual la rentabilidad y la garantía
- Más la garantía
- Mucho más la garantía
- Ns/Nc

3.8 Este año 2008 la cantidad que tiene previsto ahorrar para la jubilación, con respecto a la del 2007 será:

- Mayor
- Menor
- Igual
- Todavía no lo sé

3.9 Ordene de mayor a menor importancia cada uno de los siguientes aspectos que podrían hacer mejorar su capacidad de ahorro para la jubilación.

- ___ Más información de la administración (guías, campañas...).
- ___ Asesoramiento personal de las entidades financieras.
- ___ Que las empresas inviertan directamente una parte del sueldo del empleado en un plan de pensiones.
- ___ Mayor flexibilidad en el rescate del plan de pensiones.
- ___ Mejor tratamiento fiscal y marco legal más claro.

BLOQUE 4. DATOS DE CLASIFICACIÓN

Para acabar, me podría decir

4.1 Edad

4.2 Sexo

4.3 Número de personas:

- ¿Que número de personas viven en el hogar?
- ¿Que número de personas de la casa están a su cargo?

4.4 ¿Cuál es su actividad principal? (anotar y clasificar)

- Empresario/Director de grande o media empresa.
- Empresario autónomo/Comerciante /Director de pequeña empresa.
- Empleado con estudios superiores/Directivo de empresa.
- Profesional liberal.
- Alto cargo Administración, Profesor Universidad.
- Funcionario medio o administrativo, Profesor escuela.
- Subalterno, funcionario no cualificado, policía.
- Capataz, encargado, empleado o dependiente cualificado.
- Obrero especializado, personal empleado auxiliar.
- Trabajador no cualificado o peonaje.
- Agricultor/ganadero/pescador.
- Estudiante.
- Sus labores.
- Jubilado/Pensionista.
- Otra ocupación.
- Paro.

4.5 ¿Trabaja por cuenta ajena o propia?

- Propia
- Ajena
- Ambos

4.6 ¿Cuál es su nivel de Estudios finalizados?

- Sin finalizar estudios primarios
- Primarios
- Secundaria
- FPI

- Bachillerato superior
- Titulado grado medio
- Titulado grado superior
- Doctor

4.7 ¿Estado civil?

- Soltero
- Casado
- En pareja
- Separado/Divorciado
- Viudo

4.8 Aproximadamente, su nivel de ingresos mensuales brutos propios se situaría en? (leer tramos)

- Menos de 600 euros
- De 600 a 1.000 euros
- De 1.000 a 1.500 euros
- De 1.500 a 2.000 euros
- De 2.000 a 3.000 euros
- De 3.000 a 5.000 euros
- Más de 5.000 euros

4.9 La vivienda donde reside es:

- En propiedad sin hipoteca
- En propiedad con hipoteca
- En alquiler
- De algún familiar (padres u otros)

4.10 ¿Cuál es su lugar de nacimiento?

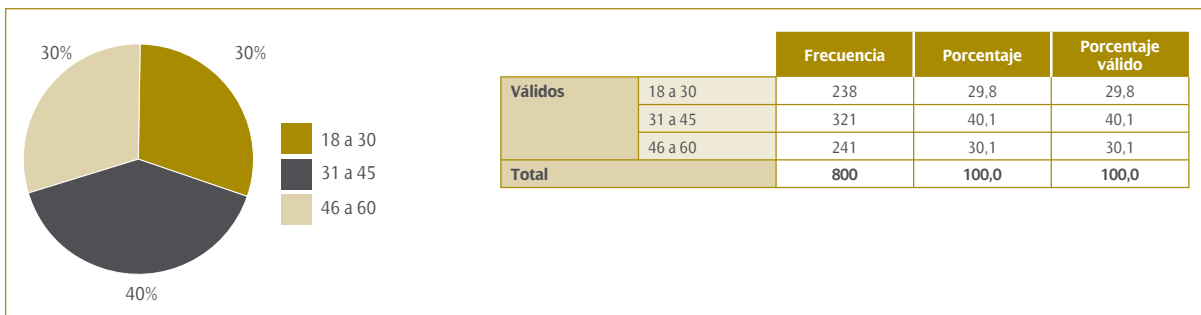
- En la provincia
- En la Comunidad Autónoma
- En España
- En la Unión Europea
- Fuera de la Unión Europea

4.11 Hábitat

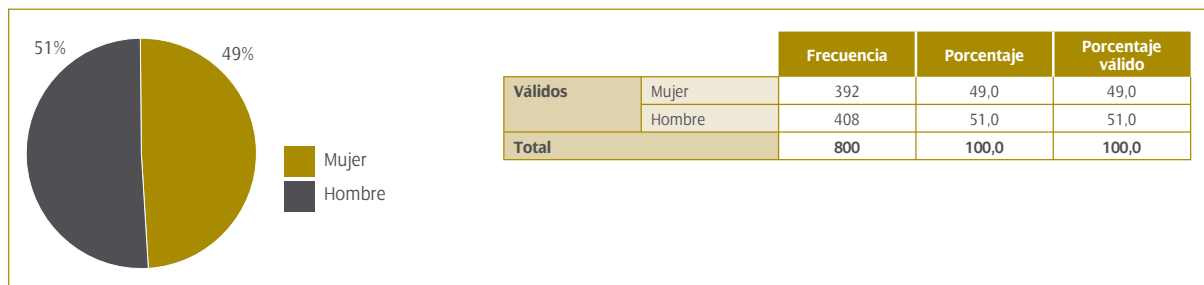
- 2.000 a 10.000
- 1000 a 50.000
- 50.000 a 500.000
- Más de 500.000
- Barcelona capital
- Madrid capital

ANEXO 2: Descripción de la muestra

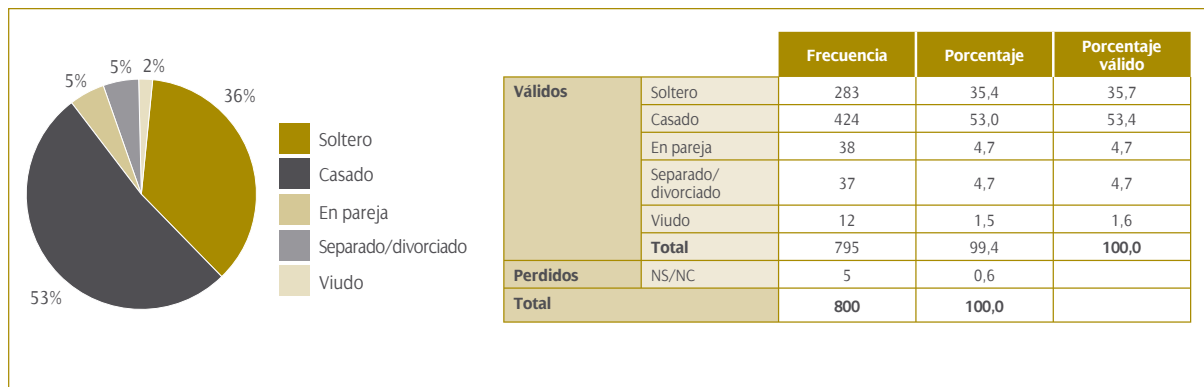
EDAD



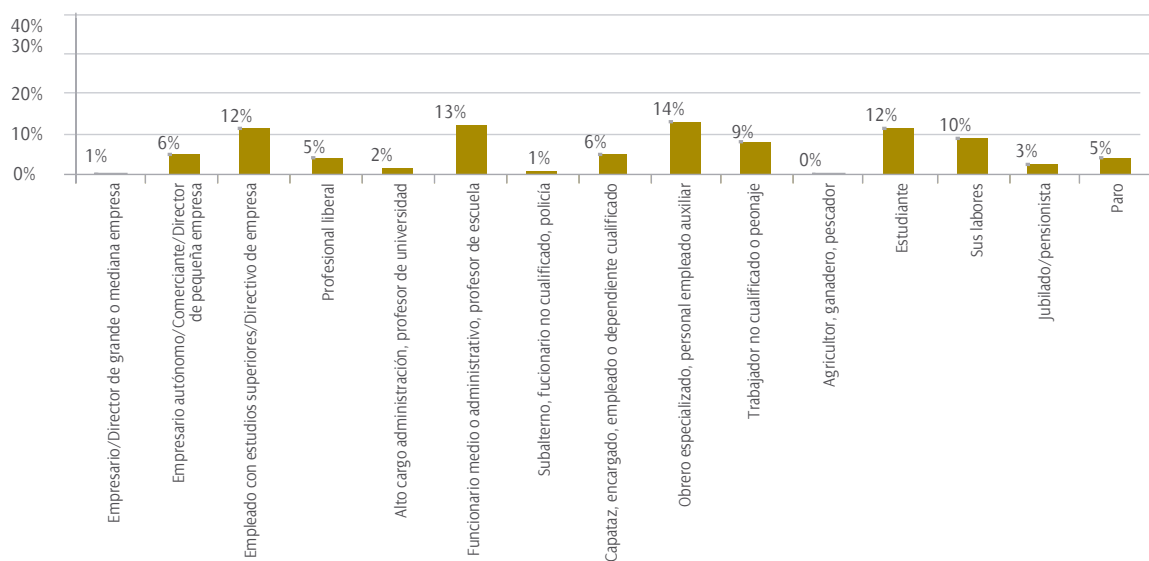
SEXO



ESTADO CIVIL

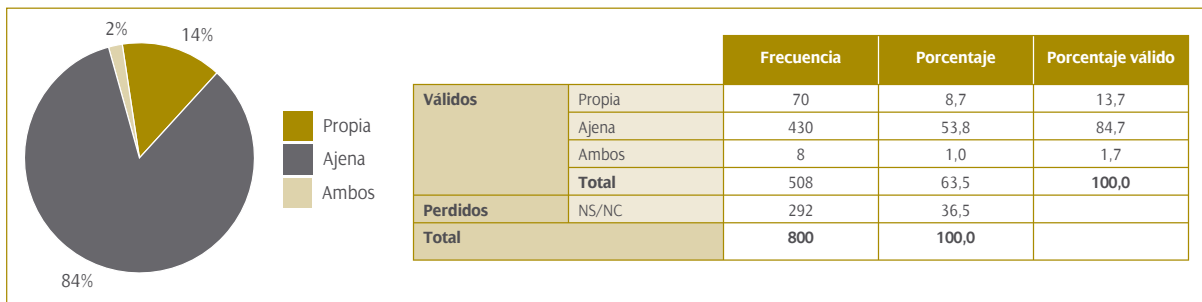


ACTIVIDAD PRINCIPAL



		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Empresario/Director de grande o mediana empresa	6	0,7	0,8
	Empresario autónomo/Comerciante/Director de pequeña empresa	46	5,7	5,8
	Empleado con estudios superiores/ directivo de empresa	95	11,9	12,0
	Profesional liberal	39	4,9	4,9
	Alto cargo administración, profesor de universidad	19	2,4	2,4
	Funcionario medio o administrativo, profesor de escuela	106	13,3	13,4
	Subalterno, funcionario no cualificado, policía	9	1,1	1,1
	Capataz, encargado, empleado o dependiente cualificado	46	5,7	5,8
	Obrero especializado, personal empleado auxiliar	113	14,2	14,2
	Trabajador no cualificado o peonaje	72	9,0	9,1
	Agricultor, ganadero, pescador	2	0,2	0,3
	Estudiante	95	11,9	12,0
	Sus labores	79	9,9	9,9
	Jubilado/pensionista	26	3,3	3,3
	Paro	41	5,1	5,2
Total	794	99,3	100,0	
Perdidos	NS/NC	6	0,7	
Total		800	100,0	

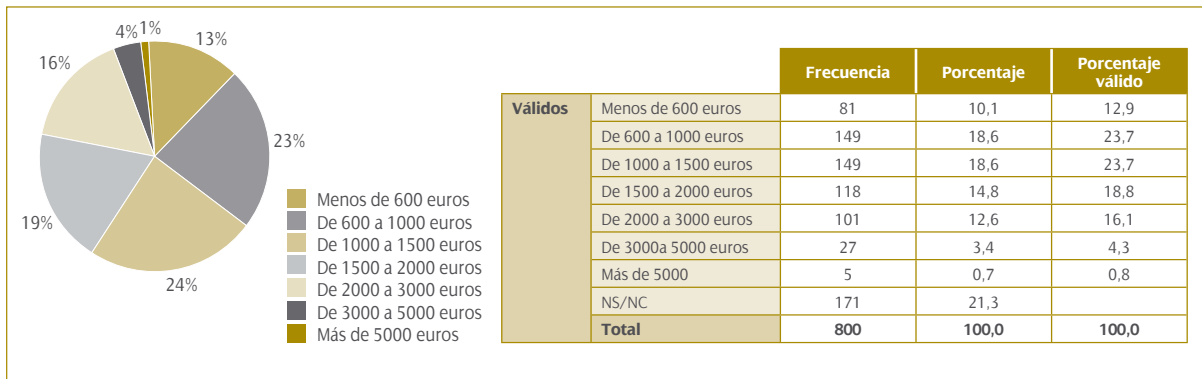
TRABAJA POR CUENTA PROPIA/AJENA



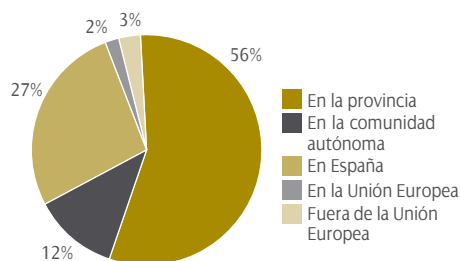
NIVEL DE ESTUDIOS



NIVEL DE INGRESOS

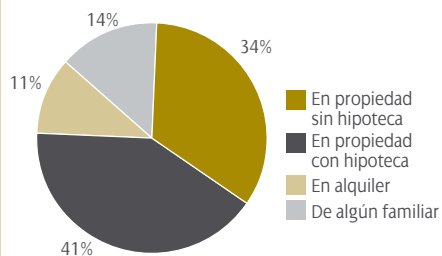


LUGAR DE NACIMIENTO



		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	En la provincia donde reside	451	56,4	56,6
	En la comunidad autónoma donde reside	92	11,5	11,5
	En otra CCAA de España	216	27,0	27,1
	En la Unión Europea	12	1,5	1,5
	Fuera de la Unión Europea	26	3,2	3,3
	Total	797	99,6	100,0
Perdidos	NS/NC	3	0,4	
Total		800	100,0	

VIVIENDA



		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	En propiedad sin hipoteca	271	33,8	34,3
	En propiedad con hipoteca	319	39,9	40,5
	En alquiler	88	11,0	11,1
	De algún familiar	111	13,9	14,1
	Total	789	98,7	100,0
Perdidos	NS/NC	11	1,3	
Total		800	100,0	

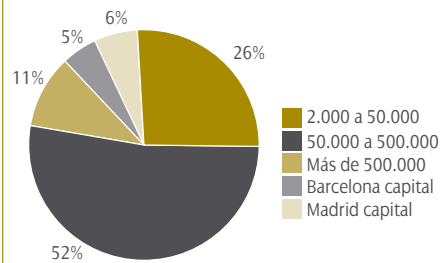
Comunidad Autónoma

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Andalucía	143	17,8	17,8
	Aragón	23	2,9	2,9
	Asturias (Principado de)	16	2,0	2,0
	Baleares (Illes)	19	2,4	2,4
	Canarias	37	4,6	4,6
	Cantabria	9	1,1	1,1
	Castilla y León	44	5,6	5,6
	Castilla-La Mancha	38	4,7	4,7
	Cataluña	126	15,7	15,7
	Comunitat Valenciana	89	11,1	11,1
	Extremadura	18	2,3	2,3
	Galicia	49	6,1	6,1
	Madrid (Comunidad de)	106	13,3	13,3
	Murcia (Región de)	26	3,2	3,2
	Navarra (Comunidad Foral de)	10	1,3	1,3
	País Vasco	39	4,9	4,9
	Rioja (La)	7	0,9	0,9
Total	800	100,0	100,0	

VIVIENDA (continuación)

Provincia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos			
A Coruña	14	2%	1,8
Alava	5	1%	0,6
Albacete	11	1%	1,4
Alicante	28	3%	3,4
Almería	9	1%	1,1
Asturias	16	2%	2,0
Badajoz	15	2%	1,9
Baleares	19	2%	2,4
Barcelona	8	1%	1,1
Barcelona	85	11%	10,7
Bizkaia	18	2%	2,2
Burgos	6	1%	0,7
Cáceres	3	0%	0,4
Cádiz	12	1%	1,5
Cantabria	9	1%	1,1
Castellón	22	3%	2,7
Ciudad Real	4	0%	0,4
Córdoba	9	1%	1,2
Cuenca	4	1%	0,5
Gipuzkoa	17	2%	2,2
Girona	8	1%	1,1
Granada	19	2%	2,3
Guadalajara	5	1%	0,6
Huelva	23	3%	2,9
Huesca	8	1%	1,0
La Rioja	7	1%	0,9
Las Palmas	29	4%	3,6
León	5	1%	0,6
Lleida	10	1%	1,3
Lugo	9	1%	1,1
Madrid	106	13%	13,3
Málaga	40	5%	5,0
Murcia	26	3%	3,2
Návarro	10	1%	1,3
Ourense	6	1%	0,7
Palencia	5	1%	0,6
Pontevedra	20	3%	2,5
Salamanca	5	1%	0,6
Santa Cruz de Tenerife	8	1%	1,0
Segovia	6	1%	0,7
Sevilla	31	4%	3,9
Tarragona	13	2%	1,7
Teruel	3	0%	0,3
Toledo	14	2%	1,7
Valencia	39	5%	4,9
Valladolid	14	2%	1,7
Zamora	4	1%	0,6
Zaragoza	12	2%	1,5
Total	800	100,0	100,0

MUNICIPIO DE RESIDENCIA



		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	2.000 a 50.000	206	25,8	25,8
	50.000 a 500.000	418	52,2	52,2
	Más de 500.000	85	10,7	10,7
	Barcelona Capital	39	4,9	4,9
	Madrid Capital	51	6,4	6,4
	Total	800	100,0	100,0

ANEXO 3: Fichas estudios relacionados

a) ESTUDIOS NACIONALES

UNESPA: estimación realizada por ICEA sobre productos de ahorro/ jubilación/ seguros vida

Datos:

- Ámbito: territorio nacional.
- Población: estudio realizado por UNESPA (Asociación Empresarial del Seguro) sobre el ahorro gestionado por 79 entidades.
- Tamaño de la muestra: 79 entidades.
- Periodo: datos a 30 de septiembre de 2007.

Conclusiones:

Las principales conclusiones de este estudio son las siguientes:

- El nuevo producto de ahorro previsión que nació con la reforma del IRPF, los PIAS, ya cuenta con 106.927 asegurados, y gestionan casi 350 millones de ahorro.
- El tercer trimestre confirma la alta volatilidad para todos los productos de ahorro.
- Es el primer trimestre desde el año 2000 que el ahorro gestionado por el seguro de vida crece por debajo del 5%.
- Comienzan a contratarse los Planes de Previsión Social Empresarial.
- En cuanto al resto de productos de ahorro/jubilación, los vinculados a activos progresan en un 12,75%, mientras que los de capital diferido lo hacen en un 1,17% y los que se cobran en forma de renta crecen un 3,68%

“La generación de la transición: entre el trabajo y la jubilación”. (Servicio de estudios de “la Caixa”).

Datos:

- Ámbito: territorio nacional peninsular, Baleares y Canarias.
- Población: personas de 50 a 70 años.
- Tamaño de la muestra: 808 entrevistas (entrevista telefónica asistida por ordenador).
- Periodo: trabajo de campo realizado desde el 30 de noviembre al 19 de diciembre de 2006 (por IMOP ENCUESTAS).

Conclusiones:

De este estudio se desprende una imagen de este grupo de edad de 50 a 70 años en estado de equilibrio relativo: tiene recursos propios, aparentemente suficientes pero no abundantes, de riqueza y de salud. El 92% de las personas de 50 a 70 años, al menos, no son desahoradores: gastan lo que ingresan (47%) o pueden ahorrar algo (45%), contexto que sugiere que son más los que dan dinero a los hijos que los que lo reciben de ellos. El 93% es propietario de su vivienda (y el 27,5% tiene una segunda residencia), y se han ido difundiendo instrumentos financieros, cada vez más, entre los de 50 a 54 años (el 45% tiene planes de pensiones). Tal vez por ello, no suceda sin motivo el que un 64% esté dispuesto a considerar una reforma del sistema de pensiones que, con carácter general, combine una pensión pública de mínimos con una pensión privada complementaria.

“Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2005: métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005”. Banco de España, Boletín Económico 12/2007.

Datos:

- **Ámbito:** territorio nacional.
- **Población:** a partir de la Colaboración del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de la Agencia Tributaria (AT), la AT confecciona una muestra aleatoria por estratos de riqueza, adicional a la muestra longitudinal (muestra que ya fue incluida en la primera edición de este estudio, EFF 2002), a partir del Padrón Continuo proporcionado por el INE, siguiendo las directrices del diseño muestral elaborado por este último. La recogida de esta información se llevó a cabo con entrevistas personales (ayuda de ordenador) a los hogares.
- **Tamaño de la muestra:** 7.000 hogares (se realizó un total de 5.962 entrevistas, de las cuales 2.580 corresponden a hogares que ya colaboraron en la EFF2002).
- **Periodo:** las entrevistas se realizaron entre noviembre de 2005 y mayo de 2006.

Conclusiones:

Las principales conclusiones que se desprenden del estudio son las siguientes:

Las rentas media y mediana evolucionan según el perfil de ciclo vital, aumentando con la edad, hasta alcanzar su máximo para el grupo de hogares entre 45 y 54 años, y luego disminuyendo para los grupos de mayor edad. La riqueza neta alcanza el máximo para los hogares con cabeza de familia entre 55 y 64 años de edad, ligeramente más tarde que la edad a la que se alcanza el máximo de renta. El porcentaje de hogares propietarios de su vivienda principal como de otras propiedades inmobiliarias es mayor a medida que aumenta la renta y alcanza su nivel máximo para los hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 55 y 64 años. El tener negocios por trabajo por cuenta propia aumenta con

la renta y la riqueza, y es mayor para el grupo de hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 45 y 54 años. El aumento en el valor mediano de los activos financieros se ha producido en todos los grupos de hogares, excepto para los más jóvenes y para los jubilados. Los menores incrementos en el porcentaje de hogares endeudados se observan entre los hogares más jóvenes y entre los más mayores, así como en el último decil de la distribución de la renta. Los grupos de hogares que menos utilizan los préstamos personales son los que poseen una menor renta, una mayor riqueza neta, los mayores de 64 años y los jubilados o inactivos.

“El futuro de las pensiones en España: perspectivas y lecciones”. (J. Ignacio Conde-Ruiz y Javier Alonso Meseguer)

Datos:

- **Ámbito:** territorio nacional.
- **Población:** -
- **Tamaño de la muestra:**-
- **Periodo:** mayo-junio del 2004.

Conclusiones:

La conclusión general es que el gasto del sistema de pensiones contributivas alcanzará niveles difícilmente soportables financieramente en las próximas décadas. Se destaca la necesidad de que los sistemas públicos de pensiones se adapten al nuevo escenario demográfico y los gobiernos se enfrenten al problema, pues posponer el debate o tratar de suavizar sus efectos mediante reformas encubiertas, no hacen más que trasladar el problema a la siguiente generación. Ello tiene implicaciones notables pues, por un lado, ralentiza la puesta en práctica de las reformas necesarias y, por otro lado, oculta información a los ciudadanos que les resultaría de vital importancia para tomar sus decisiones óptimas de ahorro para la vejez.

“La ocupación a partir de los 55 años. María Gutiérrez-Domènech”. (Servicio de estudios de “la Caixa” núm. 2, diciembre 2006)

Datos:

- Ámbito: Cataluña.
- Población: personas de 55-59 años y de 60-65 años.
- Tamaño de la muestra: 1.991 hogares y 5.757 individuos extraídos de forma aleatoria de la población catalana.
- Periodo: base de datos de panel que comenzó el 2001 y que siguió longitudinalmente una muestra representativa de individuos: desde septiembre del 2001 hasta abril del 2002, desde enero a junio del 2003, y desde enero a junio del 2004.

Conclusiones:

La jubilación anticipada es una de las principales causas de las bajas tasas de ocupación entre la población mayor a los 55 años. Las mujeres y las personas con un nivel educativo más bajo son los colectivos que optan más por este tipo de transición, y abandonan el mercado laboral. Para incrementar la tasa de ocupación de este colectivo, sería necesario perfeccionar la actual legislación sobre sistemas de pensiones e incapacidad laboral, vista su incidencia en la edad de jubilación efectiva. Simultáneamente, es imprescindible el diseño de políticas específicas de fomento de la ocupación destinadas a este colectivo (incentivar la modalidad de trabajo a tiempo parcial favorecería también el conseguir un nivel más elevado de ocupación en este segmento de población).

El impacto de la ley 35/2002 ya ha sido significativo: sin esta reforma del sistema de jubilación, en el 2004 la tasa de ocupación de las personas entre 60 y 64 años hubiese sido, como mínimo, 1,6 puntos porcentuales inferior. Esta ley introdujo incentivos para continuar trabajando después de los 65 años y aumentó de 60 a 61 años la edad mínima para la jubilación anticipada. La ley modificó también el factor de penalización de la cantidad de pensión en caso de jubilación anticipada y lo hizo más flexible y ligeramente más exigen-

te. Paralelamente, ha introducido bonificaciones fiscales para los empresarios que retengan a los trabajadores de 60 años o más con 5 años, como mínimo, en la empresa.

“Las implicaciones económicas del envejecimiento de la población. Una primera aproximación a los retos y respuestas de política económica”. Banco de España, Boletín económico mayo 2002.

Datos:

- Ámbito: territorio nacional.
- Población: -
- Tamaño de la muestra: -
- Periodo: Boletín económico mayo 2002.

Conclusiones:

Los individuos distribuyen su consumo de manera uniforme a lo largo de su horizonte vital. Con este fin, han de ahorrar durante su vida laboral —cuando la renta familiar es alta— y utilizar este ahorro para mantener sus tasas de consumo durante la etapa de la jubilación. Bajo esta hipótesis, la llegada a la edad de jubilación del segmento más nutrido de la población produciría una caída del ahorro privado interno, como consecuencia del aumento del peso de los jubilados en la población total, colectivo que presentaría tasas de ahorro negativas. Hasta ese momento la expansión de los tramos de población en edad de trabajar propiciaría, por el contrario, un incremento del ahorro privado interno. Existen, sin embargo, al menos dos elementos que podrían incidir sobre estas pautas de comportamiento. Por un lado, la existencia de sistemas públicos de pensiones que garantizan un determinado nivel de renta en el futuro podría reducir los incentivos de los individuos a ahorrar durante su vida laboral. Por otro, el deseo de los individuos de efectuar transferencias intergeneracionales podría incrementar el ahorro de las personas mayores y, por esta vía, aumentar el ahorro privado total. Estos dos factores podrían corregir algunas de las diferencias en el comportamiento del ahorro entre los distintos grupos de edad.

Es muy probable que la estabilidad de los perfiles actuales de ahorro por edades no se mantenga en un proceso de envejecimiento de la población y que la provisión de pensiones y las transferencias puedan adaptarse. En el caso de un sistema de pensiones de reparto, en ausencia de reformas, la incertidumbre sobre su sostenibilidad financiera futura podría generar un efecto positivo sobre el ahorro privado durante el período transitorio hasta el momento en que se intensifique el proceso de envejecimiento. En el caso de un sistema de capitalización se produciría igualmente un incremento del ahorro en el período de transición, ya que un porcentaje más elevado de individuos estarían acumulando activos para garantizarse su pensión futura.

“La situación de ahorro de los españoles” (Agrupación de Vida y Pensiones de UNESPA, año 2002)

Datos:

- Ámbito: territorio nacional.
- Población: población activa.
- Tamaño de la muestra: 1.177 casos (selección de hogares aleatoria). Se realizan entrevistas personales en el domicilio del entrevistado sobre un cuestionario.
- Período: trabajo de campo realizado del 1 al 23 de abril de 2002 por el instituto de investigación INTERGALLUP.

Conclusiones:

Los resultados extraídos de las encuestas definen un entorno social de amplia conciencia respecto del ahorro privado y a largo plazo dirigido a la jubilación (un 80% de los españoles son propensos a este ahorro), pero sólo un 21% ahorran específicamente para ello (no existe suficiente cultura de ahorro/jubilación en España).

Además de la falta de ahorro general, resulta especialmente grave comprobar la escasa previsión privada que se produce en las personas cuya jubilación está cercana y, sobre todo, la nula conciencia de ahorro entre los más jóvenes. El nivel de estudios y los ingresos influyen en esta reacción, siendo algo mayor la preocupación entre las personas con mejor

formación o mayores ingresos, así como entre empresarios/profesionales, empleados y ejecutivos. Por zonas geográficas, son especialmente poco previsores los españoles de la zona Este, Noroeste y Sur. Los más previsores son los de la zona Norte, en mayor medida aún que los habitantes de las dos grandes capitales.

“La opinión pública ante el sistema de pensiones”. (Servicio de estudios de “la Caixa” núm. 10, 1997)

Datos:

- Ámbito: territorio nacional.
- Población: personas de edad comprendida entre 35 y 55 años, status social medio-alto y alto.
- Tamaño de la muestra: 3.500 entrevistados. Además, los dos grupos de discusión convocados en Madrid, reunieron a ocho personas cada uno.
- Período: se entrevista durante el año 1996; los dos grupos de discusión se convocaron en Madrid, el día 16 y 17 de diciembre de 1996. Los resultados de esta encuesta de finales de 1996 se comparan con los de la que se llevó a cabo en la primavera de 1995.

Conclusiones:

Se observa un interés creciente por suscribir fondos de pensiones privados. Ello, se acompaña de un grado apreciable de confianza en los gestores privados de los fondos, lo que incluiría a los bancos (y otras entidades). Las posiciones más favorables a la suscripción de fondos y a las reformas correspondientes, son de más a menos, los empresarios y los asalariados fijos, asalariados temporales, parados y estudiantes (con mayoría de jóvenes, y con una distribución igualitaria por sexo), y, en tercer lugar y a más distancia, los asalariados fijos del sector público y los propios pensionistas.

b) ESTUDIOS INTERNACIONALES

“AXA Retirement Scope 2007. Sueños y Realidades de la Jubilación”

Datos:

- Ámbito: estudio en 16 países.
- Población: individuos trabajadores con edad de 25 años o superior, jubilados o jubilación anticipada con edad inferior a 75 años y de ambos sexos.
- Tamaño de la muestra: 11.590 individuos.
- Periodo: año 2006.

Conclusiones:

La realidad actual supone un cambio en la jubilación comparada con décadas anteriores. Los factores que influyen son los siguientes:

- Envejecimiento de la población: incremento del número de jubilados y mayor duración de esta etapa.
- Anticipación de la edad de jubilación.
- Incremento del nivel de vida: jubilados con mayor salud, educación y nivel de vida.
- Los que tienen una vida activa disfrutan más de su jubilación que los que tienen una actitud más pasiva.
- Comparado con 2004, se estima una anticipación de la edad de planificación del propio futuro.
- La mayoría de los entrevistados son pesimistas sobre los sistemas de pensiones de sus países, por ello, cada vez se está asumiendo una mayor responsabilidad personal sobre la jubilación.
- La mayoría de los entrevistados no saben qué ingresos tendrán durante la jubilación.
- Las mujeres tienen más dificultades económicas que los hombres en su jubilación. Hay grandes disparidades entre países.

“The Metlife Survey of American Attitudes Towards Retirement: What changes?”. Metlife

Datos:

- Ámbito: Estados Unidos.
- Población: adultos entre 41 y 59 años.
- Muestra: 1.366 adultos encuestados, a partir de un panel de 7.228 individuos
- Periodo: año 2005.

Conclusiones:

Situación entorno económico y expectativas de jubilación:

- Pocas de las personas encuestadas están realizando pasos para asegurar su situación financiera para la jubilación. Muchos no están ahorrando suficiente para mantener el estilo de vida, ni dedicando el tiempo necesario para realizar la planificación básica para conseguir los objetivos deseados. Se muestra un desajuste entre el incremento de la preocupación y el decremento de la planificación.
- Aparece mayor predisposición a alargar la edad de la jubilación para asegurar el ahorro suficiente (se pospone la jubilación por necesidades económicas pero también para mantener actividad y compromiso).

“Young people and pensions (Attitudes towards saving)”. Association of British Insurers (ABI).

Datos:

- Ámbito: Reino Unido.
- Población: 104 trabajadores, hombres y mujeres de 18-24 y 25-30 años. Se excluye a funcionarios y gente del sector o con conocimientos extras.
- Muestra: método cualitativo (16 grupos).
- Periodo: abril 2004.

Conclusiones:

Las actitudes generales concluidas a través del estudio son las siguientes:

- Estilo de vida orientado al gasto: muchos dicen gastarse cada mes todo lo que ganan, en gastos básicos y ocio (“disfrutar al máximo de la vida”).
- Cierta nivel de endeudamiento: compras a crédito, deuda,...
- Sólo una minoría expresa una tendencia natural al ahorro, muchos con objetivos específicos: coche, boda, vacaciones,...
- Las expectativas de paternidad son otro freno al ahorro.
- Tienden a posponer pensar sobre la jubilación frente a otras necesidades financieras más urgentes actuales. (Se consideran demasiado jóvenes y sin capacidad económica actualmente para preocuparse por sus pensiones). Confían en otros aspectos como: beneficios de la propiedad, bajar su nivel de gasto, rentas, herencias, la pensión de sus parejas, trabajar más tiempo, o incluso loterías como base sustancial de sus ingresos como jubilados.
- Los principales motivos de rechazo de los planes de pensiones:
 - Mayor retención del salario
 - Pérdida de renta disponible hoy
 - Edad: Creen que son demasiado jóvenes para empezar

“The Gender Pensions Gap-encouraging women to save for retirement”. Association of British Insurers (ABI).

Datos:

- Ámbito: Reino Unido principalmente.
- Metodología: Valoración de la situación específica a partir de datos secundarios (Datos/estudios previos).
- Periodo: año 2004.

Conclusiones:

Conclusiones de algunos estudios de ABI:

- Diferencias notables entre las cifras según sexo: menos mujeres ahorran para la jubilación, empiezan más tarde y con aportaciones mensuales menores que los hombres.
- Motivos económicos:
 - Menores niveles de salario y por los tipos de jornada/dedicación.
 - Jubilación anterior a los hombres y de mayor duración, además de interrupciones del mercado laboral por motivos familiares.
- Otros motivos:
 - El ahorro para pensiones no parece ser una prioridad para las mujeres, dando prioridad a otros ahorros y gastos.
 - Falta de renta disponible y de previsión de las necesidades para vivir cuando sea mayor.

“Estudio del comportamiento financiero: implicaciones para el ahorro”. Financial Education and Saving for Retirement (OECD).

Datos:

- Ámbito: países de la OCDE
- Metodología: la encuesta es el método utilizado
- Periodo: junio del año 2003

Conclusiones:

- Algunos países, como los EE.UU y el Reino Unido, han experimentado cambios en las coberturas de prestación de pensiones de las empresas, pasando de prestación de beneficios definida a contribución definida.
- Otros países, como Suecia y Australia, han añadido un componente financiado a su sistema de apoyo estatal.
- Sin embargo, otros países, como los de Europa oriental y en América Latina, han introducido planes de contribución definida o, como Alemania e Irlanda, donde se ha incentivado la participación voluntaria en planes de pensiones personales.
- Las empresas deben proporcionar programas de educación financiera para aumentar el ahorro para la jubilación.
- Las diferentes actitudes hacia el ahorro deben ser consideradas en el diseño y la aplicación de programas de educación financiera.
- Se considera muy importante que las personas sean capaces de comprender las tasas y los costes asignados a los productos, de los beneficios de los planes de pensiones, y de comprender y evaluar los productos de inversión.

“What makes people save?”. IFF – Graham Vidler 2002. Entidad: Association of British Insurers (ABI).

Datos:

- Ámbito: Reino Unido
- Población: grupos con pensiones más bajas y con necesidad de ahorrar.
- Muestra: 851 encuestas.
- Periodo: año 2002.

Conclusiones:

- La percepción general de los trabajadores es que no pueden permitirse ahorrar, y por eso no lo hacen.
- La clave que marca la diferencia es el hecho de que la empresa inicie un Plan.
- Los autónomos presentan una peor situación que los empleados.
- Comportamiento actual en ahorro:
 - La mayoría de la franja ahorra, fundamentalmente vía pensión.
 - El 20% no lo hacen, y el 65% menos de 100 libras/mes
 - Los autónomos ahorran menos
- Actitudes frente a pensiones:
 - La mayoría piensa que tendrá suficiente para retirarse, pero son más confiados cuanto menos conocen el tema.
 - La tendencia es a bajar la confianza.
 - El inicio es por motivaciones variadas, aunque se reconoce el efecto de los beneficios fiscales.
 - La razón principal para no hacerlo es la falta de liquidez.
 - Sólo el 30% de los trabajadores consideran el Plan como un motivo para no cambiar de empresa.
- En cuanto a política de pensiones, se considera que el Estado debería hacer más para incentivar a individuos y empresas, y, en especial a los autónomos.

“Actitudes hacia el envejecimiento de la población. Una comparación de los eurobarómetros de 1992 y 1999”. De Alan Walter (Prof. de la Universidad de Sheffield), Julio 1999 (Traducción 2002).

Datos:

- **Ámbito:** Europeo. El primer estudio se realizó a los, por aquel entonces, 12 países miembros de la UE, y el segundo a los países de la Unión Europea (Bélgica, Dinamarca, Alemania (Este), Alemania (Oeste), Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Portugal, Finlandia, Suecia, Reino Unido e Irlanda del Norte).
- **Población:** se examinan las respuestas a los cuestionarios del Eurobarómetro de 1992 y 1999 de la población en general en preparación del Año Europeo de las Personas Mayores y de la Solidaridad entre las Generaciones.
- **Tamaño de la muestra:** 16.197 entrevistas.
- **Periodo:** comparativa entre dos estudios (el primero realizado entre el 20 de abril y el 18 de mayo de 1992, y el segundo realizado entre el 12 de marzo y el 4 de mayo de 1999).

Conclusiones:

Globalmente los resultados indican que la UE se está adaptando al envejecimiento de la población de manera firme y considerable pero que hay todavía bastante inseguridad en varios frentes políticos. Lo más destacable de estos resultados es que las personas mayores están bien vistas por los ciudadanos como miembros de la familia y sujetos de las políticas públicas. Se destaca también el incremento del pesimismo entre la población sobre el futuro de las pensiones y la actitud permisiva generalizada hacia el trabajo remunerado después de la jubilación.

ANEXO 4: Índices de tablas y gráficos

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO 1	0.1. Percepción de los entrevistados sobre su situación económica actual (s).....	25
GRAFICO 2	1.1. Edad a la que desearía jubilarse (e)	26
GRAFICO 3	1.1. y 1.2. Edad de Jubilación: deseada (e) vs. prevista (s).....	26
GRAFICO 4	0.2. Métodos de ahorro considerados (e)	27
GRAFICO 5	0.2. Métodos de ahorro considerados (e) – distribución de los métodos mencionados	27
GRAFICO 6	0.3. Métodos de ahorro utilizados (s)	28
GRAFICO 7	0.5. Grado de información disponible en la toma de decisiones sobre ahorro (0-10).....	29
GRAFICO 8	1.6. Probabilidad de disponer de recursos suficientes una vez jubilado (0-10)	30
GRAFICO 9	1.7. ¿Ha calculado aprox. los recursos que necesitará para mantener su nivel de vida al jubilarse?	32
GRAFICO 10	1.8. ¿Le gustaría que le facilitaran esta información? (s)	33
GRAFICO 11	3.4. ¿Qué principales métodos utiliza para ahorrar para la jubilación? (s).....	33
GRAFICO 12	3.5. ¿Qué productos financieros tiene contratado para ahorrar para la jubilación?	34
GRAFICO 13	3.6. ¿Está satisfecho con la elección del producto o bien si pudiera cambiaría?	34
GRAFICO 14	3.7. Qué criterio tiene más peso en su selección de los productos de ahorro para la jubilación, ¿la rentabilidad o la garantía que le ofrecen los mismos?.....	35
GRAFICO 15	0.6. Estimación del % del sueldo que se ahorra habitualmente.....	36
GRAFICO 16	1.3. ¿Qué opción preferiría mejorar sus ingresos para la jubilación? (s).....	37
GRAFICO 17	1.4. Grado de importancia del ahorro para la jubilación	38
GRAFICO 18	1.5. Identificación de la necesidad del ahorro	38
GRAFICO 19	1.5. Ahorro y ahorro sistemático	39
GRAFICO 20	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s).....	39
GRAFICO 21	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - EDAD.....	40
GRAFICO 22	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - GÉNERO.....	41
GRAFICO 23	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) - TITULARIDAD DE LA VIVIENDA	41
GRAFICO 24	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – NIVEL DE INGRESOS	41
GRAFICO 25	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – ACTIVOS PERSONALES	43
GRAFICO 26	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – NIVEL DE INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO	43
GRAFICO 27	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – VALORACIÓN IMPORTE DE DE LA PENSIÓN PÚBLICA.....	43
GRAFICO 28	1.5. Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación, hoy (s) – PRODUCTOS DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN UTILIZADOS... ..	44

GRAFICO 29	1.10. ¿Cómo considera que será la pensión pública que reciba cuando se jubile en su caso particular?	45
GRAFICO 30	1.9. ¿En qué grado cree que su ahorro actual le permitirá mantener el nivel de vida cuando se jubile?	46
GRAFICO 31	1.11. ¿Cuál es su nivel de confianza en los siguientes mecanismos que le podrán ayudar económicamente cuando se jubile? (1-10)	47
GRAFICO 32	Nivel de confianza de que EL SISTEMA DE PENSIONES ESTATAL	48
	Nivel de confianza de que LA FAMILIA O AMISTADES	48
	Nivel de confianza de que las ACCIONES ESPECÍFICAS DE AHORRO	48
	Nivel de confianza de que LOS PLANES DE PENSIONES DE EMPRESA	48
	Nivel de confianza de que el PATRIMONIO	48
GRAFICO 33	1.12. ¿Conoce la hipoteca inversa?	49
GRAFICO 34	1.13. ¿La contrataría si estuviera jubilado?	49
GRAFICO 35	1.14. Previsión de gastos en la jubilación (s).....	51
GRAFICO 36	2.1. Si no ahorra para su jubilación: motivos (e).....	52
GRAFICO 37	2.2. Pese a que actualmente no ahorra, ¿cree que finalmente acabará ahorrando para su jubilación? (s)	53
GRAFICO 38	3.1. De la cantidad general que usted ahorra, ¿qué parte dedica al ahorro para la jubilación? (sin hipoteca).....	53
GRAFICO 39	3.2. Qué motivos le empujan a ahorrar para la jubilación? (e)	54
GRAFICO 40	3.2. ¿Qué motivos le empujan a ahorrar para la jubilación? (s).....	55
GRAFICO 41	3.3. ¿A qué edad empezó a ahorrar para la jubilación?	55
GRAFICO 42	3.8. ¿Cómo será la cantidad que tiene previsto ahorrar para la jubilación, en 2008 con respecto a la del 2007?	56
GRAFICO 43	3.9. Ordene de mayor a menor importancia cada uno de los siguientes aspectos que podrían hacer mejorar su capacidad de ahorro para la jubilación.....	56

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Probabilidad de disponer de recursos suficientes según nivel de ingresos	31
Tabla 2. 1.5.	Actitud personal hacia el ahorro para la jubilación vs confianza en la pensión pública.....	46

El estudio ganador de la IV Edición del Premio Edad&Vida **“La previsión y el ahorro ante el envejecimiento de la población. Valores, actitudes y comportamientos de los ciudadanos españoles respecto a las necesidades de ahorro y previsión para la jubilación”** ha sido realizado por un equipo investigador de ESADE, Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas, formado por:

Directores del equipo investigador:

Manuel Alfaro
 Ismael Vallés

Investigadores:

Xavier Mas
 Ana Varela
 Maria Sureda

En estrecha colaboración y coordinación con la Comisión de Fiscalidad y Financiación de la Fundación Edad&Vida:

Jaime Conde, Director Gerente, AFAL
Màrius Cugat, Presidente, FATEC
Dolores Dizy, Profesora Titular del Departamento de Economía Aplicada, Universidad Autónoma Madrid
Jaume Español, Jefe de Productos de Salud de VidaCaixa, Grupo SegurCaixa Holding
Josep Gorchs, Director de Desarrollo, Applus+
Pere Ibern, Director Departamento Desarrollo Estratégico, DKV Seguros
José Antonio Iglesias, Subdirector Comercial y Marketing de VidaCaixa, Grupo SegurCaixa Holding
Álvar Martín, VidaCaixa, Grupo SegurCaixa Holding
Anna Mitjans, Fundación Edad&Vida
Eugenio Morales, Director General, Rvi
Marc Puig, VidaCaixa, Grupo SegurCaixa Holding
Laura Rius, Coordinadora Técnica, Fundación Edad&Vida
Jordi Rivera, Consejero Delegado, Caixa Sabadell Vida
Eduardo Sánchez, Director, Mapfre Caja Salud
Antoni Soler, Director de Administración y Finanzas, SAR
Albert Vergés, Director General, Fundación Edad&Vida
Gemma Vilanova, Directora Técnica, Fundación Edad&Vida
Asunción Zaragoza, Directora Financiera, Grupo CARE

Y con las aportaciones de los miembros de la Comisión Ejecutiva y del Patronato de Edad&Vida.

Edita:

Edad&Vida
Guadalquivir, 5, bajo dcha.
28002 Madrid

Aribau, 185, 5º, 7ª.
08021 Barcelona
Tel.: 93 488 27 20

www.edad-vida.org
e-mail: edad-vida@edad-vida.org
Tel. información: 93 488 27 20

Diseño y realización:

Senda Editorial, S.A.
Isla de Saipán, 47
28035 Madrid

Imprime:

IMGRAF IMPRESORES, S.L.
Avda. de la Luz, 17
28860 - Paracuellos del Jarama (MADRID)

Depósito Legal: M-44014-2009

Miembros Promotores



Miembros Colaboradores

- AFAL CONTIGO – Asociación de Familiares de Enfermos de Alzheimer
- CAEPS – Universitat de Barcelona
- Confederación Española Aulas de Tercera Edad
- CEOMA – Confederación Española de Organizaciones de Mayores
- CRES – Centre de Recerca en Economia i Salut - Universitat Pompeu Fabra
- CSIC – Consejo Superior de Investigaciones Científicas
- EADA – Escuela de Alta Dirección y Administración
- ESADE – Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas
- Fundación Aequitas – Fundación del Consejo General del Notariado
- Fundación Consejo General de la Abogacía Española
- Fundación Universitaria San Pablo-CEU
- Fundació Bosch i Gimpera – Universitat de Barcelona
- Fundació Pere Tarrés – Universitat Ramon Llull
- IBV – Instituto de Biomecánica de Valencia
- IESE - Escuela de Dirección de Empresas – Universidad de Navarra
- INSA-ETEA – Institución Universitaria de la Compañía de Jesús
- POLIBIENESTAR
- SECOT – Seniors Españoles para la Cooperación Técnica
- SEMERGEN
- UDP – Unión Democrática de Pensionistas y Jubilados de España
- Universidad Autónoma de Madrid
- Universidad de Almería
- Universidad de Granada
- Universitat de Vic
- Universitat Politècnica de Catalunya



Fundación

Edad & Vida

Instituto para la mejora, promoción
e innovación de la calidad de vida
de las **personas mayores**

Guadalquivir, 5, bajo dcha.
28002 Madrid

Aribau, 185, 5º, 7ª.
08021 Barcelona

www.edad-vida.org
e-mail: edad-vida@edad-vida.org
Tel. información: 93 488 27 20