

# OBSERVATORIO DEL AHORRO FAMILIAR

Conocimientos y hábitos financieros  
**de la población mayor en España**

Laura Núñez-Letamendia  
Patricia Sánchez Ruiz  
Ana Cristina Silva



*fundación*  
**MUTUALIDAD**  
**ABOGACÍA**

*observatorio*  
*del ahorro familiar*

**ie**  
FOUNDATION



## OBSERVATORIO DEL AHORRO FAMILIAR

El Observatorio del Ahorro Familiar, promovido por la Fundación Mutualidad de la Abogacía y la Fundación IE, nace con el objetivo de llevar a cabo **investigaciones pioneras con impacto social en las áreas relacionadas con el ahorro y la planificación financiera de los hogares** (motivaciones y barreras que incentivan o frenan el ahorro, sesgos de comportamiento, educación financiera, instrumentos de ahorro elegidos, mejores prácticas en distintos países, consecuencias micro y macroeconómicas de la distribución del ahorro, consumo vs. ahorro de los hogares, inversión financiera vs. inversión inmobiliaria, finanzas de las familias, etc.). Su intención es proporcionar una base sólida de conocimientos y de indicadores o índices desagregados sobre el ahorro de las familias, que permita enriquecer el debate sobre las mejores políticas económicas, fiscales, monetarias, etc., para promover el ahorro, y las formas de sensibilizar a la sociedad sobre su importancia.

# **FUNDACIÓN MUTUALIDAD ABOGACÍA**

La Fundación Mutuality Abogacía nace en 2003 como un **instrumento de solidaridad** entre los profesionales del derecho para mejorar las prestaciones que la Mutuality de la Abogacía ofrece a mutualistas, sus familiares y otros colectivos vulnerables. Como eje fundamental de la obra social de la Mutuality de la Abogacía, su Fundación pretende **ahondar en el concepto del mutualismo y convertirse en un agente de cambio** que, a través de los valores de innovación, colaboración, transparencia y cercanía, ayude a desarrollar las competencias necesarias para tomar decisiones financieras informadas que permitan a los profesionales del derecho, y la sociedad en general, a alcanzar una mejor calidad de vida. Los programas de la Fundación ayudan a mutualistas y otros beneficiarios a mejorar su capacidad de ahorro, desarrollarse como abogados y emprendedores, a tener una mayor sensibilidad hacia los retos sociales y medioambientales y, por último, a estar mejor preparados para afrontar la transición hacia la jubilación en las mejores condiciones de salud y dignidad.



## FUNDACIÓN IE

La Fundación IE es una **organización sin ánimo de lucro** que trabaja desde una perspectiva global para mejorar el impacto social de IE University gracias al apoyo de sus donantes y la colaboración con socios estratégicos.

Tiene como finalidad **contribuir a la mejora de la sociedad**, fomentando los valores de Diversidad e Inclusión, Emprendimiento, Humanidades, Sostenibilidad e Innovación, mediante la promoción y participación en iniciativas destinadas a la mejora de la calidad de la educación y el desarrollo del talento, así como a la investigación aplicada y la divulgación del estado del arte del conocimiento.

La Fundación IE pone a disposición de la comunidad de forma abierta y online, sus fondos bibliográficos, la investigación de sus centros y cátedras, así como del resto de publicaciones, de inspiración eminentemente práctica.



# CONOCIMIENTOS Y HÁBITOS FINANCIEROS DE LA POBLACIÓN MAYOR EN ESPAÑA

Investigación realizada en el marco del **Observatorio del Ahorro Familiar** por:

## **LAURA NÚÑEZ-LETAMENDIA, PHD.**

*Directora del Observatorio del Ahorro Familiar y profesora de finanzas de IE Business School, IE University.*

## **PATRICIA SÁNCHEZ RUIZ.**

*Investigadora del Observatorio del Ahorro Familiar y estudiante de doctorado en UAM.*

## **ANA CRISTINA SILVA, PHD.**

*Investigadora afiliada al Observatorio del Ahorro Familiar y profesora de finanzas de Merrimack College.*

**Octubre 2022**

# ÍNDICE

	INTRODUCCIÓN	7
<b>I. PARTE</b>	<b>Capacitación, comportamiento, hábitos y bienestar financiero de la población mayor en España de entre 55 y 74 años</b>	<b>10</b>
<b>1.1</b>	Capacitación financiera de la población mayor	<b>10</b>
<b>1.1.1</b>	¿Cuánto saben de finanzas y de productos de ahorro los mayores de 55 años? ¿Saben lo mismo los hombres que las mujeres en esa franja de edad?	<b>11</b>
<b>1.1.2</b>	¿Confían los mayores de 55 años en su capacidad financiera? ¿Existen diferencias de género en la percepción de conocimientos financieros?	<b>17</b>
<b>1.2</b>	Comportamiento, hábito de planificación y actitud ahorradora de la población mayor	<b>19</b>
<b>1.3</b>	Comportamiento y hábito de inversión de la población mayor	<b>21</b>
<b>1.4</b>	Percepción de bienestar financiero en la población mayor	<b>24</b>
<b>II PARTE</b>	<b>Diferencias en la capacitación, comportamiento, hábitos y bienestar financiero de la población española en edad de prejubilación (55-64 años) y de jubilación (65-74 años)</b>	<b>27</b>
<b>2.1</b>	Diferencias en la capacitación financiera de la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años).	<b>27</b>
<b>2.1.1</b>	¿Saben lo mismo de finanzas y productos de ahorro las personas en edad de prejubilación que la población en edad de jubilación? ¿Hay diferencias entre hombres y mujeres?	<b>27</b>
<b>2.1.2</b>	¿Cuánto perciben que saben los mayores en edad de prejubilación en comparación con los jubilados? ¿Existen diferencias de género en esta percepción de capacidades financieras?	<b>32</b>
<b>2.2</b>	Diferencias en el comportamiento, hábito de planificación y actitud ahorradora de la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años)	<b>35</b>
<b>2.3</b>	Diferencias en el comportamiento y hábito de inversión de la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años)	<b>36</b>
<b>2.4</b>	Diferencias en la percepción de bienestar financiero en la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años)	<b>38</b>
	CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES	<b>41</b>

## INTRODUCCIÓN

Son muy escasos los estudios que se han realizado sobre el comportamiento y el bienestar financiero de la población mayor en España, que disfruta de una de las mayores longevidades del mundo. No solo se viven más años, sino que la importancia relativa de la población mayor de 65 años no deja de crecer y lo seguirá haciendo en las próximas décadas - hasta la década de los 50 según las proyecciones del INE - como consecuencia de la llegada a esa edad de la generación del baby-boom. Actualmente, este segmento supone ya un 20% de la población española. Desde 1900 a 2017, las personas de más de 65 años se han multiplicado nada menos que por nueve<sup>1</sup>. En este contexto, las políticas sociales y económicas deberán adaptarse para hacer frente a las necesidades de asistencia sanitaria, pensiones y protección social de este grupo de población en aumento.

Desde el punto de vista financiero, los debates en el campo de la longevidad, o en torno a la población mayor, se han centrado en la reforma de las pensiones, dejando olvidado un aspecto que es fundamental para acometer cualquier tipo de reforma en esta materia: conocer cómo se comporta “financieramente” este grupo de población, qué hábitos de consumo-ahorro-inversión tiene, qué variables son las que determinan estos hábitos, y qué percepción tiene este segmento de la población de su bienestar financiero. Se sabe que las pautas de consumo de las personas cambian al alcanzar la edad de jubilación, y a medida que se avanza hacia edades superiores<sup>2</sup>, dedicando mayor proporción de su renta a suministros de la vivienda, alimentación y cuidado de la salud, y menor a transportes, hoteles, restauración, ocio y vestimenta. Ello es así debido por un lado a las nuevas restricciones presupuestarias consecuencia de la caída de los ingresos a partir de la jubilación, y por otro, a la evolución de las actividades que desarrolla este segmento de la población, que cambian adaptándose a su nueva situación laboral, y a la progresiva fragilidad de su salud física y mental, que los hace además más vulnerables a los engaños y fraudes financieros, tanto a través de mecanismos digitales, ante los que exhiben mayor desconocimiento, como por vías más tradicionales. Desde esta perspectiva resulta relevante examinar tanto el comportamiento como los conocimientos financieros de la población mayor, ya que los estudios detectan que estos últimos influyen en los primeros (Nuñez-Letamendia et al. 2021)<sup>3</sup>.

1 Fernández-Mallorales, G. et al. (2021). *Las Personas Mayores en España*. Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030 Secretaría de Estado de Derechos Sociales Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO)

2 Dolores Dizy Menéndez, María Fernández Moreno y Olga Ruiz Cañete (2015). *Economía y Personas Mayores*. Colección Estudios Serie Personas Mayores, nº 11003. Ministerio de Educación, Política Social y Deporte. IMSERSO.

3 Laura Nuñez-Letamendia, Patricia Sánchez-Ruiz y Ana Cristina Silva (2021). *Determinantes del ahorro de los hogares: La educación financiera protagonista*. Observatorio del ahorro familiar. Fundación IE y Fundación Mutuality Abogacia.

Partiendo de estas premisas el presente estudio explora cuáles son los hábitos y conocimientos financieros de la población mayor en España, así como la percepción que dicha población tiene de su bienestar financiero. Los análisis que se presentan están basados en la encuesta realizada por el OAF en marzo de 2021, de la que se selecciona una submuestra con los encuestados en edades comprendidas entre los 55 años y los 74 años, que asciende a 534 individuos. Los análisis se realizan tanto para el total de la submuestra como para los segmentos de 55 a 64 años y de 65 a 74 años. El objetivo de segmentar la submuestra en dos tramos responde a un interés específico: diferenciar entre aquellas personas que están en la etapa de prejubilación y por tanto se deben preparar para ella, y aquellas otras que están ya afrontando esa etapa de jubilación, que en general se caracteriza por generar una estructura de ingresos, gastos y necesidades diferente.

Aunque la muestra del OAF es representativa de la población española a nivel global, no lo es la submuestra seleccionada para el tramo de individuos de 55 a 74 años, por lo que en la tabla 1 exponemos las características sociodemográficas de dicha submuestra, así como de los dos segmentos en la que la dividimos, y las comparamos con las de la muestra total, lo que nos permitirá interpretar mejor, y matizar en su caso, los resultados de los análisis desarrollados en este informe. Por ejemplo, observamos que nuestra submuestra de personas mayores de 55 años tiene menor proporción de mujeres que de hombres, sesgo que se aprecia sobre todo en el tramo de más edad (mayores de 65 años), lo que deberemos tener en cuenta, ya que dichas frecuencias de género no son representativas de la población en esas franjas de edad.

Como sería de esperar hay mayor proporción de casados en la submuestra de personas mayores de 55 años, siendo superior en el tramo de más edad. Anticipábamos que la mayor parte de la población del segmento de 65-74 años estaría jubilada y así es (84,3%), mientras solo lo está un 15,7% de la que se encuentra en la franja de 55 a 64 años. Es interesante observar el contraste entre la población en edad de prejubilación y la jubilada en cuanto al hábitat en el que habitan siendo urbano para el 67% de la primera y el 63% de la segunda, siendo ambos porcentajes superiores al del conjunto de la población, que se sitúa en el 61%.

La submuestra de encuestados mayores de 55 años presenta un nivel de educación ligeramente inferior al de la muestra total. Sin embargo, su situación económica es mejor. Por ejemplo, la proporción de personas mayores de 55 años que cuenta con su vivienda en propiedad sin hipoteca es superior a la de la muestra global, a la vez que la proporción de población mayor con renta y patrimonio en el tramo más bajo es inferior, así como la que es titular de préstamos personales. Para las variables patrimonio en el tramo inferior y vivienda en propiedad sin hipoteca las diferencias entre los grupos de 55 a 64 años y de 65 a 74 años son notables, habiendo un porcentaje muy superior de la población más longeva con vivienda sin hipoteca (71% frente a 57,6%) e inferior con patrimonio en el tramo bajo (28,1% frente a 36,7%).



**Tabla 1. Características sociodemográficas de la submuestra de población de entre 55 y 74 años en comparación con la muestra de la población entera**

	Muestra total	De 55 a 74 años	De 55 a 64 años	De 65 a 74 años
Género (mujer)	51,4%	40,8%	49,5%	35,2%
Estado Civil (casado)	59,4%	71,5%	68,6%	73,5%
Situación Laboral (retirado/pensionista)	22,0%	57,3%	15,7%	84,3%
Hábitat urbano (capital o >50,000 hab.)	61,2%	64,8%	67,1%	63,3%
Educación (=> Universitario)	37,5%	33,9%	34,3%	33,6%
Renta (menor de 20.000 €)	32,9%	25,1%	25,8%	24,7%
Patrimonio (menor de 20.000 €)	37,9%	31,5%	36,7%	28,1%
Vivienda en propiedad sin hipoteca	43,8%	65,7%	57,6%	71,0%
Préstamo personal	26,1%	22,3%	25,7%	20,1%

Partiendo de esta submuestra de población en edad comprendida entre los 55 y los 74 años y de su división en dos tramos (55-64 versus 65-74 años) estructuramos el informe en torno a dos partes, la primera compara la población mayor (55-74) con el resto de la población, la segunda compara entre sí los dos segmentos de la población mayor en los que hemos dividido la submuestra (55-64 y 65-74 años). A su vez, los distintos epígrafes de cada una de estas partes exploran los siguientes temas: (1) capacitación financiera de la población mayor; (2) comportamiento, hábito de planificación y actitud ahorradora; (3) perfil y hábitos de inversión; y (4) percepción de bienestar financiero.

## I. PARTE

# CAPACITACIÓN, COMPORTAMIENTO, HÁBITOS Y BIENESTAR FINANCIERO DE LA POBLACIÓN MAYOR EN ESPAÑA DE ENTRE 55 Y 74 AÑOS.

### 1.1. Capacitación financiera de la población mayor

El enfoque habitual en la literatura para medir la capacitación financiera de la población ha descansado en la evaluación de los conocimientos financieros de los individuos y en general, se ha visto limitado al examen de un número reducido de conceptos de naturaleza económica-financiera. Dichos conceptos han sido propuestos en la Encuesta de Alfabetización Financiera Global de Standard & Poor's Ratings Services (véase Lusardi y Mitchell, 2014<sup>4</sup>) y se refieren al tipo de interés simple y compuesto, la inflación, y la gestión del riesgo a través de la diversificación en las inversiones. Esta aproximación asume que un individuo está financieramente "alfabetizado" cuando comprende bien al menos tres de estos cuatro conceptos. No obstante, la literatura más reciente ha ampliado el alcance del conocimiento financiero, integrando en el mismo la comprensión y conocimiento de los vehículos de ahorro. En este sentido el estudio realizado por Lusardi y Mitchell (2017)<sup>5</sup> incluye varias preguntas acerca de los mismos y del funcionamiento de los mercados financieros. También el estudio realizado por el OAF, previamente citado "Determinantes del ahorro de los hogares: La educación financiera protagonista" amplía el ámbito de los contenidos a considerar dentro de los conocimientos financieros a los de los productos de inversión. Efectivamente, no cabe duda de que comprender las implicaciones de invertir en diferentes vehículos o productos de ahorro (rentabilidad esperada, riesgo asumido, liquidez, fiscalidad, etc.) puede determinar el comportamiento financiero y ahorrador de los individuos y hogares.

Por otro lado, un número creciente de autores señala que, para desarrollar un comportamiento financiero adecuado, además de tener conocimientos financieros, uno necesita verse capaz de actuar financieramente, es decir, confiar en que puede tomar buenas decisiones financieras. Desde este punto de vista la confianza también formaría parte de la capacitación financiera de las personas. Allgood y Walstad (2016)<sup>6</sup> aportan evidencia de que tanto los conocimientos financieros reales, como los percibidos (la confianza en la capacitación financiera de uno) son importantes para explicar los comportamientos relacionados con las tarjetas de crédito, los préstamos, las inversiones, los seguros y el asesoramiento financiero. También Tokar Asaad (2015)<sup>7</sup>, utilizando una encuesta nacional de los Estados Unidos, muestra que tanto los conocimientos financieros reales como la confianza financiera influyen en uno de los comportamientos financieros más importantes, el endeudamiento. El mencionado informe del OAF presenta también evidencia en este sentido, el empoderamiento financiero entendido como tener conciencia de que se conocen los principales conceptos relevantes en finanzas, es determinante a la hora de explicar el comportamiento ahorrador de los hogares españoles.

4 Lusardi, A. y O.S. Mitchell (2014). La importancia económica de la educación financiera: *Theory and Evidence*. *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, 52 (1), 5-44.

5 Lusardi, A., and Mitchell, O.S. (2017). *How Ordinary Consumers Make Complex Economic Decisions: Financial Literacy and Retirement Readiness*. *Quarterly Journal of Finance*, 7 (3)

6 S. Allgood, and W.B. Walstad (2016) *The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors*. *Economic Inquiry*, 54 (1) 675-697

7 Tokar Asaad, Colleen. (2015). *Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence*. *Financial Services Review*, 24(2), 101-117

### 1.1.1 ¿Cuánto saben de finanzas y de productos de ahorro los mayores de 55 años? ¿Saben lo mismo los hombres que las mujeres en esa franja de edad?

La encuesta del Observatorio del Ahorro Familiar de 2021 contiene varias preguntas que nos permiten medir el nivel de conocimiento financiero que tiene la población mayor y compararlo con el del resto de individuos. Dichas preguntas se refieren por un lado a conocimientos generales sobre economía y finanzas (inflación, tipo de interés simple y compuesto, y diversificación) y por otro a conocimientos más específicos sobre los vehículos de inversión disponibles para invertir (fondos de inversión, de pensiones, seguros de ahorro-vida, acciones y bonos). En concreto con respecto a este último grupo de conocimientos valoramos la comprensión de las características de estos productos de inversión referidas a rentabilidad esperada, riesgo asumido, liquidez ofrecida y fiscalidad soportada.

La tabla 2 presenta los resultados sobre los conocimientos económico-financiero del segmento de la muestra de entre 55 y 74 años.

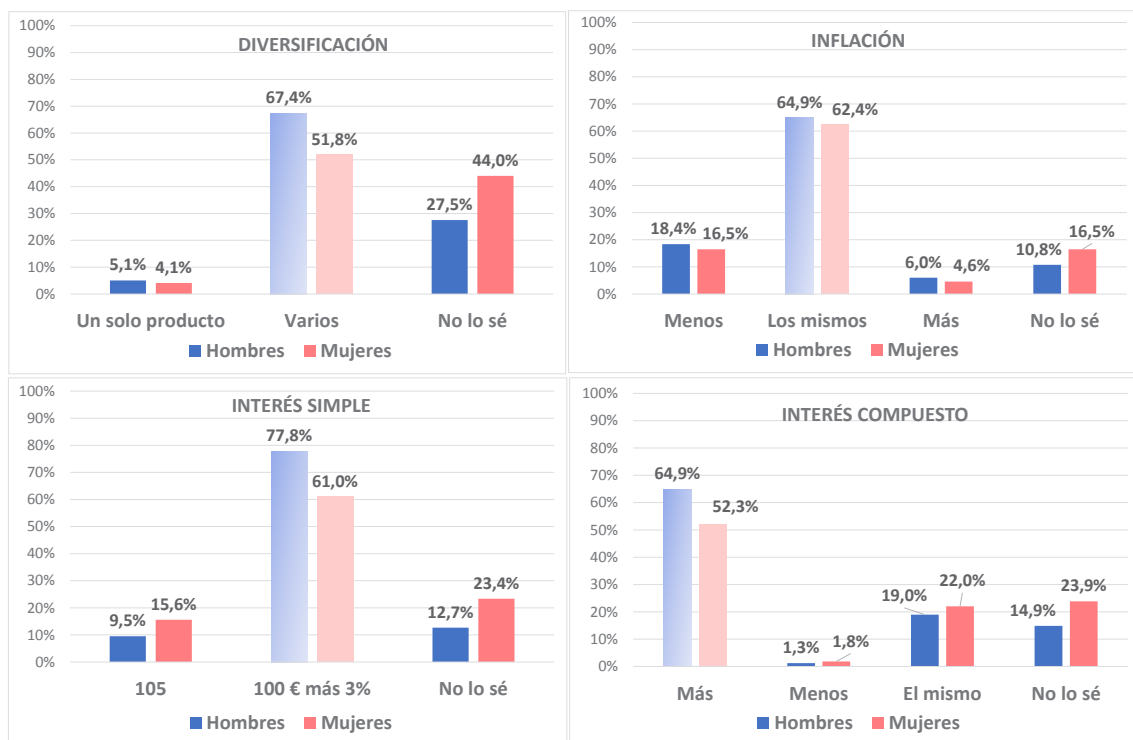
**Tabla 2. Conocimientos económico-financieros de la población de 55 a 74 años en comparación con los de la población de 20 a 54 años (respuesta correcta sombreada en azul)**

PREGUNTAS	PREGUNTAS	Respuesta correcta	De 20 a 54 años		De 55 a 74 años	
			N	%	N	%
Imagina que tienes algo de dinero ahorrado, ¿crees que es más seguro invertirlo en un solo producto de inversión o repartirlo entre varios?	DIVERSIFICACIÓN	Un solo producto	53	5,5%	25	4,7%
		Varios	568	58,7%	326	61,0%
		No lo sé	346	35,8%	183	34,3%
		<b>Total</b>	<b>967</b>	<b>100,0%</b>	<b>534</b>	<b>100,0%</b>
Supón que a lo largo de los próximos 10 años los precios de los bienes de consumo (por ejemplo, comida, ropa) se duplican. Si tus ingresos también se duplicasen, ¿podrás adquirir menos, los mismos, o más bienes que actualmente?	INFLACIÓN	Menos	90	9,3%	94	17,6%
		Los mismos	666	68,9%	341	63,9%
		Más	54	5,6%	29	5,4%
		No lo sé	157	16,2%	70	13,1%
<b>Total</b>	<b>967</b>	<b>100,0%</b>	<b>534</b>	<b>100,0%</b>		
Supón que necesitas tomar prestados 100 € por un año, y que al cabo de dicho año tienes que devolver el préstamo más el interés que te hayan cobrado por él, ¿qué cantidad sería más baja a la hora de devolver el préstamo más lo cobrado por él?	INTERÉS SIMPLE	105	129	13,3%	64	12,0%
		100 € más 3%	611	63,2%	379	71,0%
		No lo sé	227	23,5%	91	17,0%
		<b>Total</b>	<b>967</b>	<b>100,0%</b>	<b>534</b>	<b>100,0%</b>
Supón que colocas dinero en un depósito bancario a un vencimiento de dos años y durante ese período no retiras ningún dinero de dicho depósito. Si el banco remunera el dinero que hay en el depósito cada año con un interés del 15% anual. ¿El segundo año te dará el banco, más, menos o el mismo dinero que el primero por tu depósito?	INTERÉS COMPUUESTO	Más	509	52,6%	319	59,7%
		Menos	42	4,3%	8	1,5%
		El mismo	180	18,6%	108	20,2%
		No lo sé	236	24,4%	99	18,5%
<b>Total</b>	<b>967</b>	<b>100,0%</b>	<b>534</b>	<b>100,0%</b>		

Observando la frecuencia de la respuesta correcta a cada concepto por el que se pregunta, y comparándola con la del resto de la muestra, podemos concluir que los mayores entienden mejor la noción de diversificación, interés simple, e interés compuesto, y sin embargo, sorpresivamente, comprenden peor la de inflación. Si empleamos el umbral que propone la literatura para determinar si un individuo tiene o no el conocimiento económico-financiero suficiente para actuar correctamente (conocer tres de los cuatro conceptos examinados) obtenemos que un mayor porcentaje de mayores (57,9%) que del conjunto de la población (55,9%) lo tendría.

Por otro lado, la literatura muestra que existen diferencias de género en la comprensión de estos conceptos, mostrando las mujeres un nivel inferior, por lo que exploramos esta cuestión en nuestra muestra. El gráfico 1 muestra las diferencias de género en las respuestas dadas a las preguntas de conocimientos económico-financieros. De los 534 cuestionarios respondidos por individuos de entre 55 y 74 años, 316 corresponden a hombres y 218 a mujeres. En color rosado aparecen las respuestas de las mujeres, mientras la asignación azul corresponde a las de los hombres. A su vez los tonos degradados señalan la respuesta correcta a cada pregunta.

**Gráfico 1. Diferencias de género en conocimiento económico-financiero en la población de 55 a 74 años** (respuesta correcta en tono claro)



Los datos indican que la brecha de género de conocimientos financieros encontrada en la literatura también aparece en nuestra submuestra para el segmento de población española de 55 a 74 años, alcanzando los hombres una proporción superior de respuestas correctas para todos los conceptos analizados. La menor brecha de género se da en la noción de inflación (64,9% de aciertos de hombres frente a 62,4% de mujeres). Aunque no reportamos los gráficos para el resto de la muestra (20-54 años) por cuestiones de espacio, sí queremos mencionar que el concepto de inflación es el único que es mejor comprendido por las mujeres que por los hombres (71% frente a 64,1% respectivamente) por lo que no nos sorprende que sea el que presenta menor brecha de género en el segmento de la población mayor.

También en línea con la literatura se detecta que las mujeres responden con mayor frecuencia “no lo sé” a todas las preguntas (ver gráfico 1), lo que habitualmente se atribuye a una menor confianza en sí mismas. Pero podemos observar que también yerran menos en algunos conceptos como son la inflación y la diversificación, lo que nos permite insinuar que existe un sesgo de género en el diseño e interpretación de estos cuestionarios, que son los tradicionales en la literatura. Nuestra interpretación se basa en el hecho de que detectamos en los hombres más respuestas correctas, pero también más incorrectas (algo que no se está teniendo en cuenta en la literatura), lo que atribuimos a que son más osados que las mujeres a la hora de dar una respuesta a alguna cuestión, aun sin tener certeza absoluta, lo que haría que acertasen más, pero también que errasen más. Este comportamiento se observa también en el análisis de la muestra completa de individuos de 20 a 74 años (Nuñez-Letamendia et al, 2022)<sup>8</sup>.

Los conocimientos sobre productos de inversión son fundamentales para poder gestionar el ahorro a lo largo de la vida. La encuesta empleada pregunta sobre los más adecuados para la gestión del ahorro familiar: fondos de inversión, fondos de pensiones, seguros de ahorro-vida, acciones y bonos. Para calibrar el conocimiento que se posee sobre los mismos se pregunta sobre cuatro características que pueden emplearse para definirlos (rentabilidad esperada, riesgo asumido, liquidez ofrecida y fiscalidad soportada). En concreto se le pide al encuestado que asigne el nivel (bajo; medio; alto; o “no lo sé”) para cada característica en cada producto de inversión.

La tabla 3 presenta cómo calibramos las respuestas, indicando cuáles consideramos como correctas. Somos conscientes de la dificultad de este ejercicio, ya que dentro de cada categoría de vehículo o activo de inversión existe una gran diversidad de productos, lo que dificulta asignarles un nivel medio de rentabilidad, riesgo, etc., y por tanto reconocemos que la asignación hecha resulta en cierto modo arbitraria, y discutible, a pesar de lo cual entendemos puede usarse, de forma aproximada al menos, para medir la comprensión que el encuestado tiene de los diferentes tipos de activos o vehículos de inversión y para comparar los resultados del grupo de población de entre 55 y 74 años con los del resto de la población.

**Tabla 3. Respuestas consideradas correctas para características de cada producto de inversión**

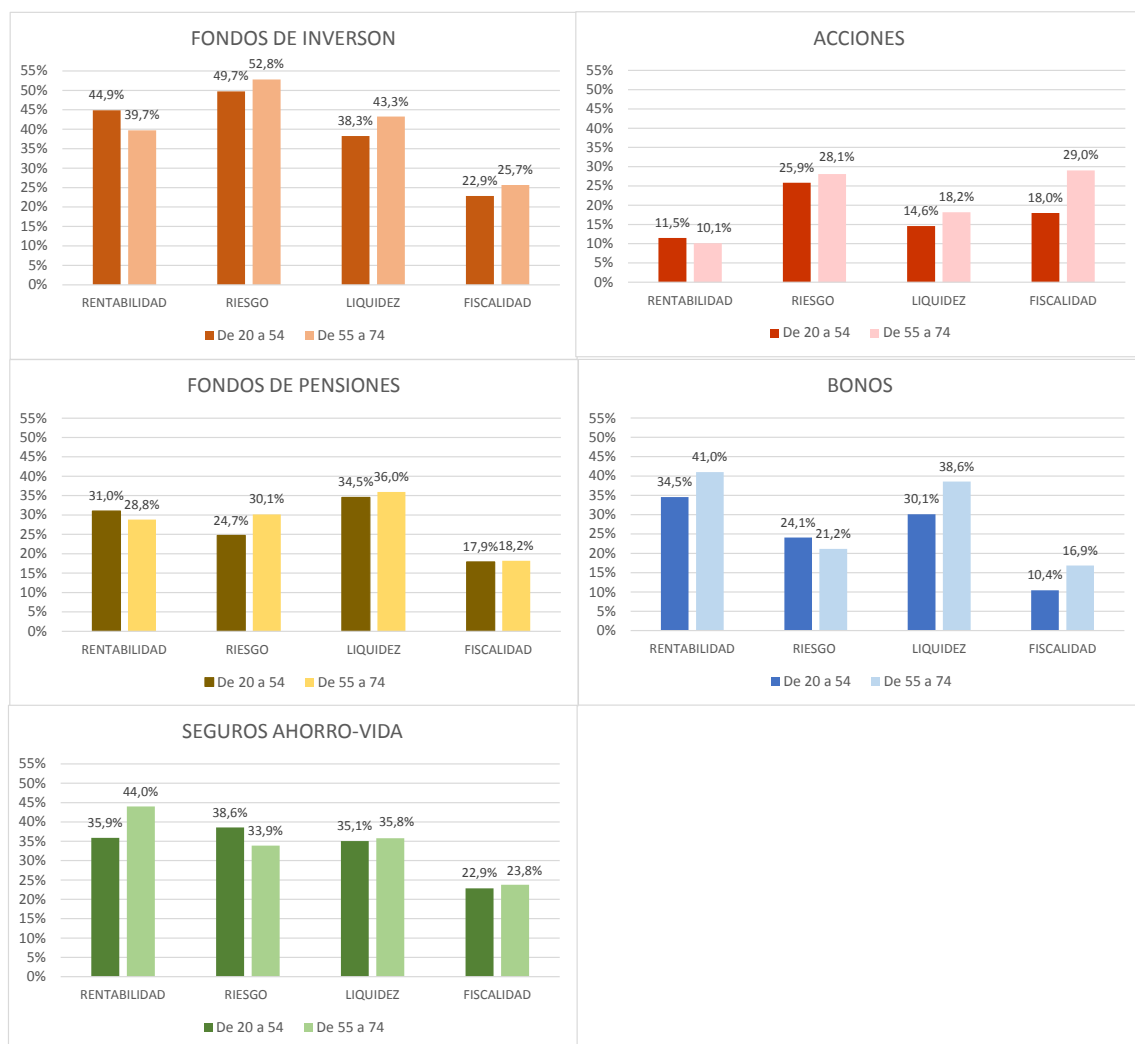
	Fondos de Inversión	Fondos de Pensiones	Seguros de Ahorro-vida	Acciones	Bonos
<b>Rentabilidad</b>	media o alta	media o alta	baja	media o alta	baja
<b>Riesgo</b>	medio o alto	medio	bajo	alto	medio
<b>Liquidez</b>	media o alta	baja	baja	alta	media o alta
<b>Fiscalidad</b>	media (neutra)	baja (favorable)	baja (favorable)	alta (desfavorable)	alta (desfavorable)

<sup>8</sup> Nuñez-Letamendia, L., Sanchez Ruiz, P. Silva. A.C. (2022). La brecha de género en competencias financieras. Observatorio del Ahorro Familiar. Marzo 2022. Fundación Mutuality Abogacia, Fundación IE.

En base a esta calibración de las respuestas, obtenemos el número de personas en el segmento de población de entre 55 y 74 años que responde correctamente, incorrectamente, o que reconoce no saber la respuesta, y lo comparamos con las respuestas del resto de la población. El resumen de este análisis es presentado en el gráfico 2, que muestra el porcentaje de personas que responde correctamente a cada pregunta sobre rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad para cada uno de los cinco productos de inversión examinados.

Observamos que las personas mayores (identificadas con colores más claros en el gráfico) tienen mejor comprensión de los cinco productos de inversión, ya que, en todos ellos, entienden mejor tres de las cuatro características analizadas.

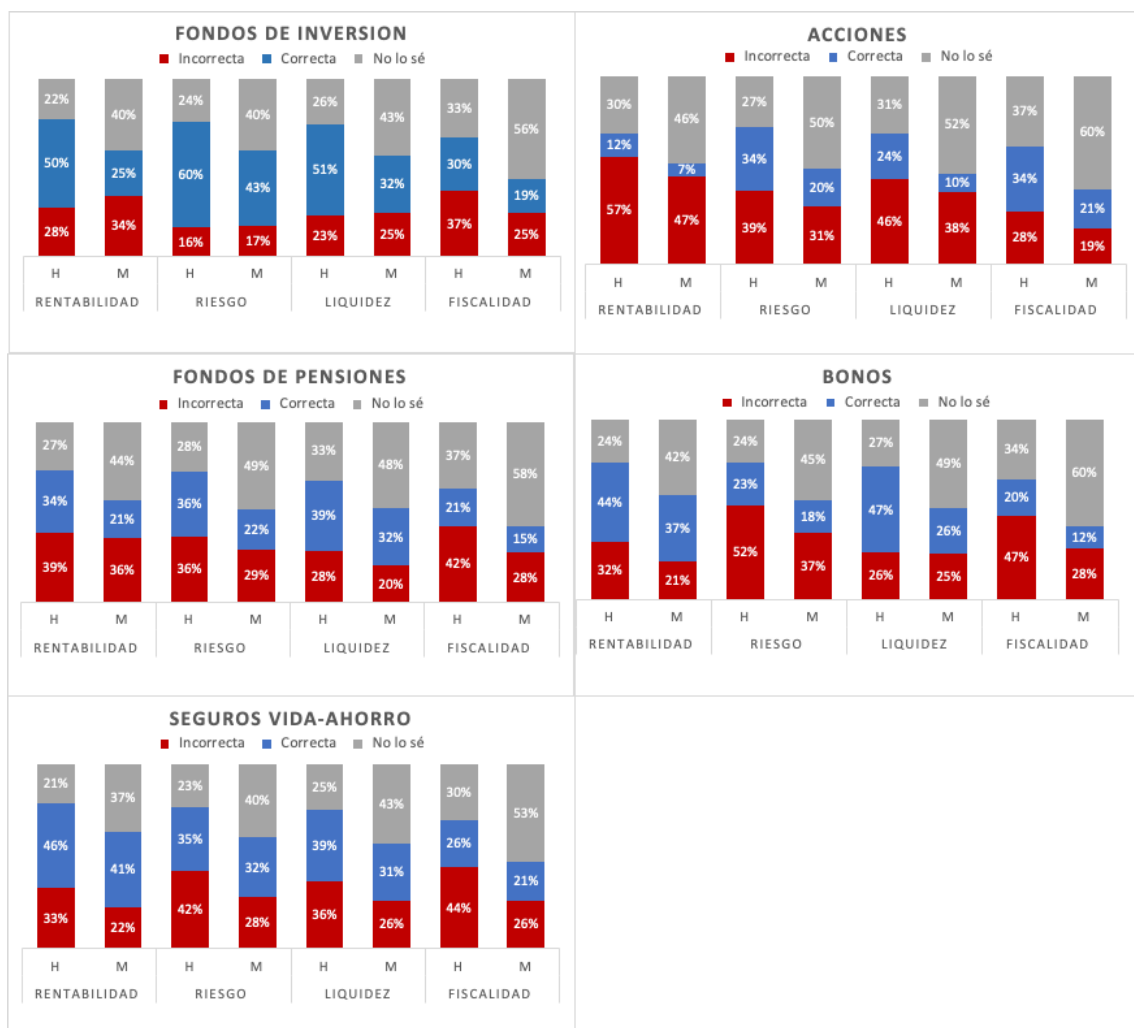
**Gráfico 2. Conocimiento de los productos de inversión de la población de 55 a 74 años, en comparación con el de la población de entre 20 y 54 años (porcentaje de población con la respuesta correcta)**



En los fondos de inversión, de pensiones, y las acciones, las personas mayores calibran mejor que el resto de la población, el riesgo, la liquidez y la fiscalidad, y peor la rentabilidad; mientras que, en los bonos y los seguros de ahorro-vida, evalúan mejor la rentabilidad, la liquidez y la fiscalidad, y peor el riesgo. En términos generales el producto mejor entendido es el fondo de inversiones, y el que peor se comprende las acciones. Asumiendo que es necesario asignar correctamente los valores de al menos dos características en al menos tres de los cinco productos de ahorro examinados, para clasificar a un individuo como conocedor de los vehículos de ahorro-inversión, obtendríamos que mayor proporción de personas mayores (41,2%) que de la población en conjunto (39%) tendrían un conocimiento adecuado sobre los productos de inversión.

El gráfico 3 presenta las diferencias de género en conocimientos sobre productos de inversión de nuestra submuestra de mayores, mostrando el porcentaje de hombres y mujeres que interpreta las características de los diferentes vehículos de inversión, incorrectamente (en rojo); correctamente (en azul); o que no sabe (en gris).

**Gráfico 3. Diferencias de género en conocimiento sobre productos de inversión en la población de 55 a 74 años** (dato de porcentaje de hombres y mujeres con respuesta incorrecta, correcta o que no sabe)



Las barras azules nos indican el porcentaje de respuestas correctas por género, es decir la brecha de género tal y como la examina la literatura. Vemos que en todos los productos y para todas las características de estos, el porcentaje de respuestas correctas es siempre superior en los hombres. Sin embargo, si analizamos también el porcentaje dado por ambos géneros a la respuesta "no lo sé" vemos que tal y como ocurría en el caso de los conocimientos de naturaleza económica-financiera, este es siempre superior en las mujeres (barras grises). Y de nuevo si observamos las barras rojas, indicativas del porcentaje de respuestas incorrectas, vemos que en general las mujeres yerran menos que los hombres (ello es así en todas las características de inversión de todos los vehículos, salvo en los Fondos de Inversión para la rentabilidad, el riesgo y la liquidez). Esto confirma nuestra afirmación anterior sobre el sesgo de género en la interpretación de las encuestas que miden los conocimientos financieros, así como la validez de nuestro argumento en el sentido de que los hombres en ocasiones responden sin conocer la respuesta, de forma aleatoria, por lo que algunas de estas respuestas resultan acertadas, pero otras erróneas. Al medir solo las acertadas no podemos percibir este sesgo de género que no se da en las mujeres, o al menos no se da en la misma proporción que en los hombres.

Así pues, podemos cerrar este apartado con la conclusión de que los conocimientos financieros y la comprensión de los vehículos de inversión son más elevados en las personas de entre 55 y 74 años que en el resto de la población analizada (20 a 54 años). La única excepción se da en el concepto de inflación que es mejor entendido en general por la población de menor edad. En cuanto a la brecha de género identificada en la literatura, nuestros análisis indican que siguiendo la metodología de la literatura se mantendría también en el segmento de la población de mayor edad tanto para conceptos como para productos de inversión. No obstante, parece probable que esta brecha sea en realidad muy inferior a la encontrada, al estar amplificadas por el mencionado sesgo relativo a la falta de perspectiva de género en el diseño e interpretación de los resultados de estas encuestas.

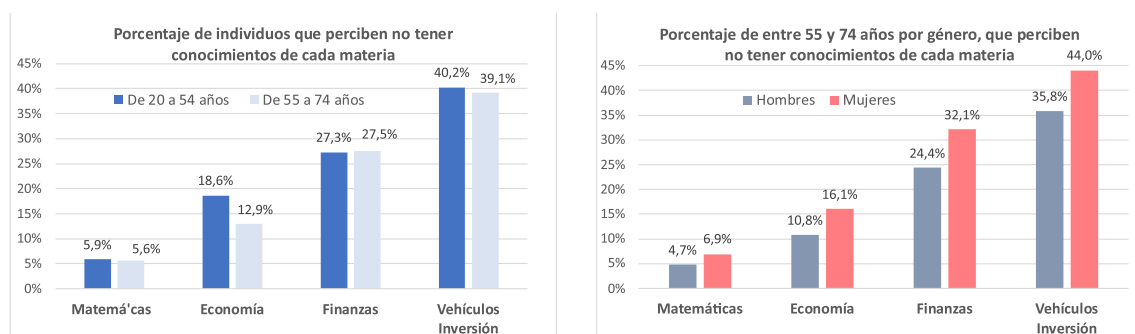


### 1.1.2. ¿Confían los mayores de 55 años en su capacidad financiera? ¿Existen diferencias de género en la percepción de conocimientos financieros?

La encuesta del OAF de 2021 incorpora también varias preguntas sobre la percepción que los individuos tienen de sus capacidades financieras, con opción de respuesta en un rango de 1 a 5, donde 1 es ninguna capacidad y 5 muy alta, siendo 2, 3, y 4 respectivamente capacidad básica, media, y alta. En concreto la encuesta plantea dos conjuntos de cuestiones, el primero incluye cuatro preguntas que se refieren a la percepción que los individuos tienen sobre sus conocimientos en materias generales relacionadas con las finanzas (matemáticas, economía, finanzas y productos de inversión); el segundo conjunto de cuestiones es específico sobre la percepción de conocimientos de los vehículos de inversión para los que la encuesta ha medido previamente el conocimiento objetivo: fondos de inversión, de pensiones, seguros de ahorro-vida, acciones y bonos. Los gráficos 4, 5 y 6 presentan el resumen de los análisis desarrollados.

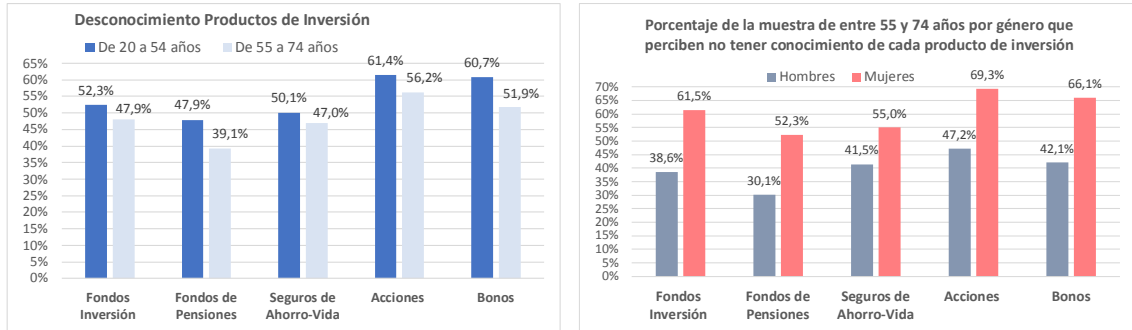
El gráfico 4, en su parte izquierda, nos muestra el porcentaje de población del segmento de edad de 55 a 74 años, en comparación con el del resto de la población, que percibe que su conocimiento es "ninguno" sobre las mencionadas materias relacionadas con las finanzas. No se observan diferencias significativas entre ambos grupos de población en este sentido, salvo para la materia de economía, que muestra un porcentaje muy inferior de desconocimiento en la población mayor (12,9% frente a 18,6%). Más allá de esta comparación, apreciamos que la materia más desconocida es la referida a productos de ahorro en conjunto, seguida de las finanzas, la economía y finalmente las matemáticas, para las cuales hay una proporción muy reducida de individuos que percibe que su conocimiento de esta materia es ninguno. La parte derecha del gráfico 4 presenta la misma información, pero esta vez referida solo al grupo de edad de entre 55 y 74 años segmentado por género. Observamos que en todas las materias hay mayor proporción de mujeres que de hombres que percibe que su conocimiento es "ninguno". Aunque no reportamos los resultados por cuestión de espacio, esto también pasa en el resto de la población (20 a 54 años), salvo para matemáticas donde no se apreciaría esta brecha de género.

**Gráfico 4. Percepción de desconocimiento de materias relacionadas con las finanzas**



Con relación a la confianza de los mayores en su capacidad de comprensión de los vehículos de ahorro, el gráfico 5 presenta los resultados, en su parte izquierda, en comparación con el resto de la población, y en su parte derecha, segmentados por género.

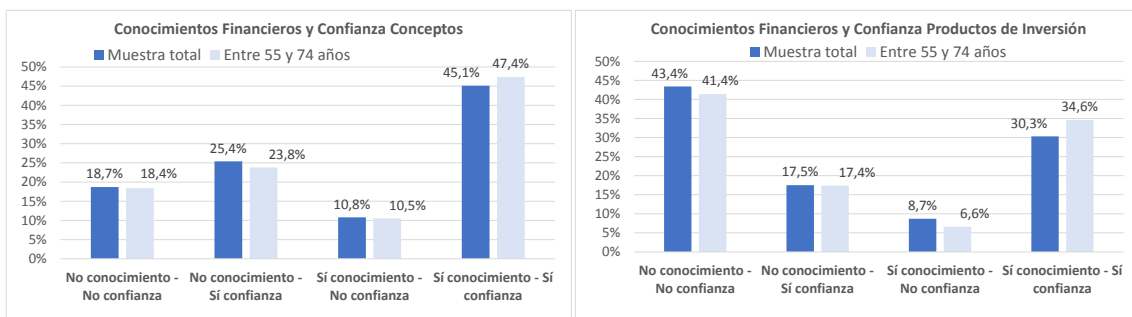
**Gráfico 5. Percepción de desconocimiento de vehículos de inversión**



Vemos cómo el porcentaje de mayores que percibe desconocer cada uno de los cinco productos de ahorro examinados es inferior al del resto de la muestra. Recordemos que su conocimiento objetivo sobre dichos productos, examinado en el epígrafe anterior, era superior, por lo que no nos sorprende que el subjetivo también lo sea. El producto con peor percepción de conocimiento entre los mayores es la acción cotizada, y por el lado contrario, el fondo de pensiones es el que se percibe menos desconocido. La brecha de género que se aprecia para todos ellos es muy notable y claramente superior a la detectada en los conocimientos objetivos de los mismos. Para todos los vehículos de ahorro, salvo los seguros de ahorro-vida, la brecha de género en conocimiento subjetivo o percibido supera los 20 puntos porcentuales en este segmento de población mayor.

No obstante, es posible que aquellas personas que muestran un conocimiento financiero adecuado no sean las mismas que perciben tenerlo. Para examinar esta cuestión exploramos los datos cruzados de conocimientos objetivos y subjetivos a nivel de cada individuo. El gráfico 6 muestra los resultados de este análisis - tanto para la población mayor de 55 años como para el total de la muestra - con relación a los conceptos financieros (parte izquierda) y a los vehículos de ahorro (parte derecha). Definiendo capacidad plena, como la posesión de conocimientos objetivos adecuados y la percepción de que ello es así (confianza), se observa que hay mayor porcentaje de población con capacitación plena en el segmento de mayores que en el conjunto de la población, y a su vez que en ambos grupos, la capacitación plena en conceptos financieros es superior a la observada para los vehículos de ahorro-inversión.

**Gráfico 6. Conocimiento, desconocimiento, defecto y exceso de confianza**



Los análisis desarrollados a lo largo de este segundo epígrafe nos permiten concluir que la confianza en los propios conocimientos financieros es en general superior en la población de más edad, y que, dentro de este segmento, los hombres exhiben una confianza en sus capacidades financieras muy superior a la de las mujeres, siendo más marcada la diferencia de género para los productos de ahorro-inversión que para los conceptos financieros.

La confianza es un elemento decisivo para actuar financieramente, y su consideración reduce el porcentaje de población financieramente capacitado a un 47% con relación a los conceptos económico-financieros (un 58% tiene dicho conocimiento objetivo) y a un 35% respecto a los vehículos de inversión (un 41% tiene un conocimiento objetivo de los mismos).

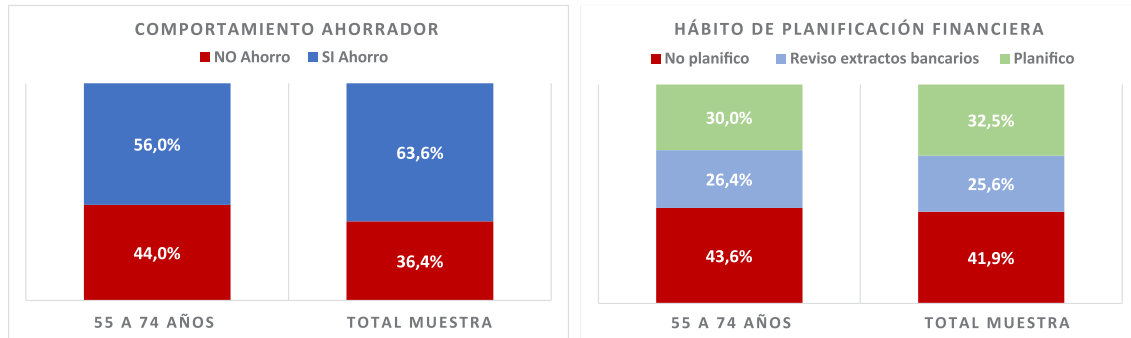
## **1.2. Comportamiento, hábito de planificación y actitud ahorradora de la población mayor**

Uno de los datos que proporciona la encuesta realizada es el porcentaje de individuos que no ahorra frente al que sí ahorra. La proporción de población mayor de 55 años que no ahorra nada es superior a la del total de la muestra (44% frente a 36%) como observamos en la parte izquierda del gráfico 7. Esta diferencia podría explicarse en base a la teoría del ciclo de vida de las personas propuesta por Modigliani y Brumberg (1954)<sup>9</sup> que justifica que el ahorro será diferente en las distintas fases de la vida, ya que también lo son los ingresos, que muestran una forma de campana, así como las necesidades de gasto. No obstante, esperamos que el análisis de este dato para los dos segmentos de población mayor en los que dividiremos la muestra en la segunda parte de nuestro informe arroje más luz en este sentido.

Teniendo en cuenta que la planificación financiera es una variable potencialmente precursora del ahorro, exploramos la información que hay en la encuesta con respecto al hábito de planificación financiera de la población. En este sentido, las respuestas de la encuesta diferencian entre aquella población que se limita a revisar los extractos bancarios como único instrumento de planificación - lo que más que planificar, implica monitorizar a posteriori los ingresos y gastos; la que sí planifica financieramente empleando algún tipo de soporte desde un papel hasta un software más o menos sofisticado (Excel, apps, etc.); y la que no tiene ninguno de estos dos hábitos. En la parte derecha del mismo gráfico 7 presentamos estos datos. No se observan diferencias importantes entre ambos segmentos de población, si bien los mayores presentan con una frecuencia algo inferior a la del conjunto de la muestra estos hábitos saludables de planificación o al menos de monitorización de los flujos financieros. Preocupa no obstante el escaso porcentaje de ciudadanos mayores, y no mayores, que lleva a cabo una planificación financiera de ingresos y gastos, que en ningún caso alcanza el tercio.

<sup>9</sup> Modigliani, F. and R. Brumberg (1954) "Utility Analysis and the Consumption Function: An interpretation of cross section data", en Kurihara, editor, Post Keynesian Economics.

**Gráfico 7. Ahorro y Hábito de planificación financiera de la población mayor de 55 años**

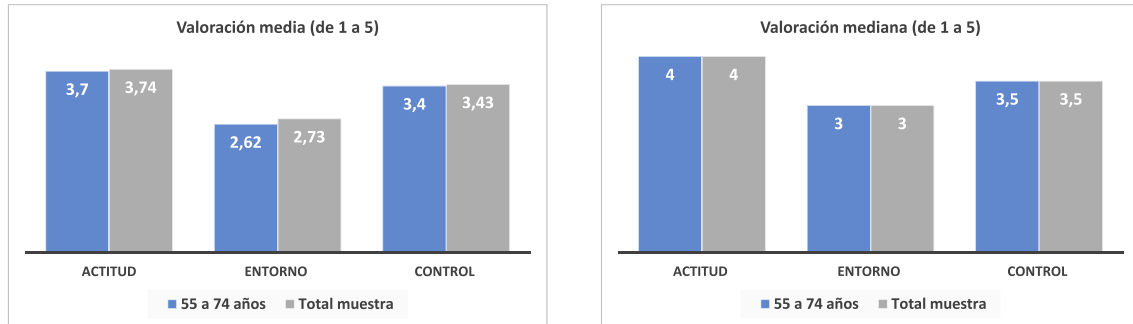


De acuerdo con la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991), la intención de un comportamiento específico está influenciada por tres variables relevantes: (1) la primera se refiere a la actitud que tiene la persona con relación a dicho comportamiento (si la persona está a favor de realizar el comportamiento ya que considera que sería positivo para ella); (2) la segunda variable, denominada generalmente “norma subjetiva o social” se refiere a la motivación social que el individuo percibe en su entorno con relación al comportamiento; y (3) finalmente la tercera variable que influye en que el comportamiento se realice o no, se refiere a la percepción de control que la persona tenga acerca de dicho comportamiento (es decir, si siente que tiene la capacidad de desarrollar el comportamiento).

Con los datos obtenidos a través del cuestionario, construimos un indicador de cada uno de estos tres componentes, que hemos denominado, actitud, entorno y control y que se constituyen, según esta teoría, como elementos impulsores del ahorro. Los valores obtenidos para dichos indicadores en una escala del 1 al 5 se presentan en el gráfico 8, en el que en la parte izquierda mostramos la puntuación media obtenida para las preguntas que miden estos conceptos, y en parte derecha la puntuación mediana.

Como podemos observar no hay apenas diferencias entre la población en el rango de 55 a 74 años y la muestra en su conjunto. Lo que sí llama la atención, es que el indicador ofrece un valor elevado para la actitud (4 para la mediana y 3,7 para la media) y el control o percepción de capacidad para realizar el comportamiento (alrededor del 3,5 para mediana y media), pero sin embargo el valor obtenido para la motivación que viene del entorno es sustancialmente más reducido (3 para la mediana y 2,7 para la media).

**Gráfico 8. Actitud, entorno y control como precursores del ahorro de la población mayor de 55 años**



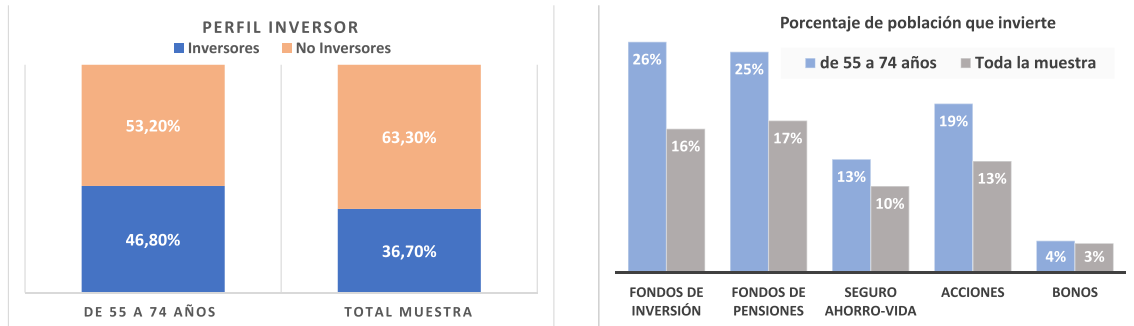
Los resultados del análisis de este epígrafe nos resultan interesantes, no solo para la población mayor de 55 años, sino también para el conjunto de todos los ciudadanos, ya que en general pocos ahorran, menos aún planifican, y el entorno no parece motivar mucho, siendo este un elemento sobre el que se puede actuar para generar un comportamiento más ahorrador en la población.

### 1.3. Comportamiento y hábito de inversión de la población mayor

No solo es importante ahorrar, sino que también lo es gestionar adecuadamente dicho ahorro. Con objeto de indagar sobre esta cuestión analizamos la información que nos ofrece la encuesta del OAF. Empezamos por explorar qué porcentaje de la población mayor invierte, para a continuación examinar qué vehículos de ahorro-inversión elige para ello.

Es curioso que en la población mayor el porcentaje de inversores es superior al del conjunto de la muestra (46,8% frente a 36,7%) cuando sin embargo el porcentaje de ahorradores era inferior (56% frente a 63,6%). Estos datos nos indican que solo el 9,2% de los mayores que ahorran no invierten, frente al 26,9 en el total de la muestra. El gráfico 9 en su parte izquierda presenta estos datos. Los productos de inversión más populares para los mayores (también para el conjunto de la población) son los fondos de inversión y pensiones, seguidos de las acciones, a bastante distancia de los seguros de ahorro-vida, a pesar de ser este producto una elección muy adecuada para el ahorro de los mayores. En último lugar aparecen los bonos con un peso residual (ver parte derecha del gráfico 9). Aunque no lo reportamos gráficamente, nuestros datos indican que un 2,4% de la población de mayores invierte en criptodivisas, frente al 4,4% del conjunto de la muestra.

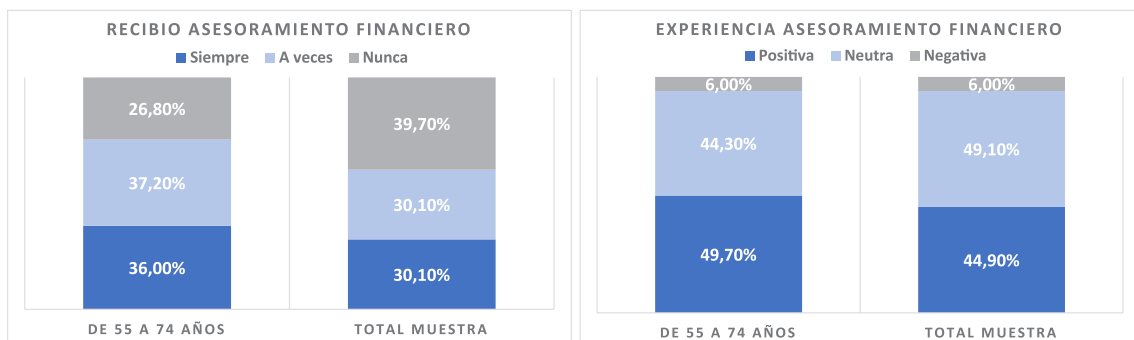
**Gráfico 9. Inversión en vehículos de ahorro**



La deficiente educación financiera con la que cuenta la población, y que confirmamos en este estudio también se da para los mayores, aunque su situación es ligeramente menos mala, junto a la creciente complejidad del entorno económico hace necesario contar con un asesoramiento financiero no interesado y de calidad. El Plan de Educación Financiera (2013-2017)<sup>10</sup> así lo pone en evidencia haciendo referencia a la complejidad a la que se enfrentan los hogares a la hora de elegir entre la amplia variedad de productos de inversión disponibles: “la tarea de administrar y distribuir los recursos financieros de los individuos y de los hogares de forma adecuada es cada vez más compleja y las aptitudes y conocimientos necesarios son mayores que en generaciones anteriores”.

La encuesta del OAF tiene información sobre si los inversores acuden o no al asesoramiento financiero y con qué frecuencia lo hacen, así como sobre si su experiencia en este sentido es positiva o negativa. Como podemos observar en el gráfico 10, parte izquierda, el 73% de los inversores mayores estuvo asesorado en algunas de sus inversiones, frente al 63% del total de inversores de la muestra y solo para un grupo muy residual de ellos (6% tanto en mayores como en el total de la población) la experiencia con este asesoramiento fue negativa (parte derecha del gráfico 10).

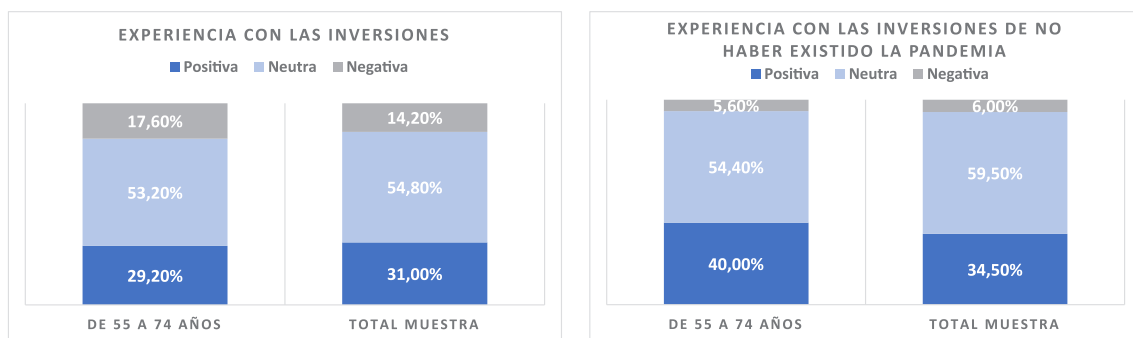
**Gráfico 10. Asesoramiento financiero y percepción de este en la población mayor de 55 años**



<sup>10</sup> En el año 2008, el Banco de España y la Comisión del Mercado de Valores lanzaron en España el primer Proyecto de educación financiera dirigido a toda la población, al que posteriormente se han sumado el Tesoro y la Dirección General de Seguros y fondos de Pensiones. En mayo de 2010 se abrió al público la web [www.finanzasparatodos.es](http://www.finanzasparatodos.es) como primer hito visible del Plan de Educación Financiera puesto en marcha, que va renovándose en el tiempo.

Desde nuestro punto de vista, podemos considerar estos datos, referentes al asesoramiento financiero, como muy positivos, máxime teniendo en cuenta el entorno de sucesivas crisis financieras y económicas que estamos experimentando en las últimas décadas y que sin duda han impactado en los mercados financieros, aumentando la volatilidad y reduciendo la rentabilidad. De hecho, cuando se les pregunta a los inversores por su experiencia de inversión (no de asesoramiento) la respuesta que dan es muy diferente. Un porcentaje relevante de inversores la clasifican como negativa, siendo dicho porcentaje superior en la población mayor (17,6% frente a 14,2% para el total de la muestra) tal y como se observa en la parte izquierda del gráfico 11. No obstante, los datos indican que muchos hogares que han tenido una mala experiencia con sus inversiones reconocen que ello no habría sido así de no haberse dado la pandemia del COVID-19, tal y como se aprecia en la parte derecha del gráfico 11.

**Gráfico 11. Experiencia de inversión de la población mayor de 55 años**



Examinamos también el porcentaje de inversores que dice monitorizar sus inversiones al menos trimestralmente, obteniendo que tanto en la población de mayores como en el conjunto de la muestra alrededor del 75% lo hace. Por el lado contrario encontramos que un 9% de los inversores mayores, y un 11% de los del conjunto de la muestra no lo hace nunca.

Cerramos este apartado con el tema de la sostenibilidad medioambiental, que sin duda ha tomado un gran protagonismo en la última década. La encuesta contiene la siguiente pregunta relacionada con ello: "¿tienes en cuenta a la hora de tomar decisiones sobre tus inversiones la sostenibilidad medioambiental de las alternativas de inversión?" Nos sorprende encontrar que el porcentaje de inversores mayores que dice tener en cuenta este tema es muy superior al del conjunto de todos los inversores (61% frente a 56%).

## 1.4. Percepción de bienestar financiero en la población mayor

Netemeyer et al. (2018)<sup>11</sup> demuestran que el bienestar financiero percibido es un predictor clave del bienestar general y comparable en magnitud al efecto combinado de otros dominios de la vida (satisfacción laboral, evaluación de la salud física y satisfacción por el apoyo recibido a través de las relaciones). Es por ello, que es fundamental analizar este sentimiento para el conjunto de la población, y en particular para el segmento de más edad.

Para evaluar el bienestar financiero de los hogares de la muestra empleamos la escala de bienestar financiero del Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)<sup>12</sup> cuyo objetivo es evaluar en qué medida la situación y capacidad financiera de una persona le proporciona seguridad y libertad de elección a través de una serie de preguntas que tienen que ver con la gestión de sus finanzas y la percepción de su situación financiera presente y futura. De alguna manera la percepción de bienestar financiero es la cara opuesta del sentimiento de vulnerabilidad financiera.

El gráfico 12 muestra el porcentaje de población que no se muestra satisfecha con su situación financiera a través de diversos indicadores, algunos se refieren al futuro (no estoy asegurando mi futuro, me preocupa que el ahorro no me dure, mi situación no me permitirá tener lo que quiero), mientras otros están más enfocados al presente (no me sobra dinero a fin de mes, no me puedo permitir un gasto imprevisto, apenas subsisto, ...). Vemos que en general el porcentaje de población mayor que no se siente satisfecho con sus finanzas en todos los ámbitos analizados es inferior al del conjunto de la población.

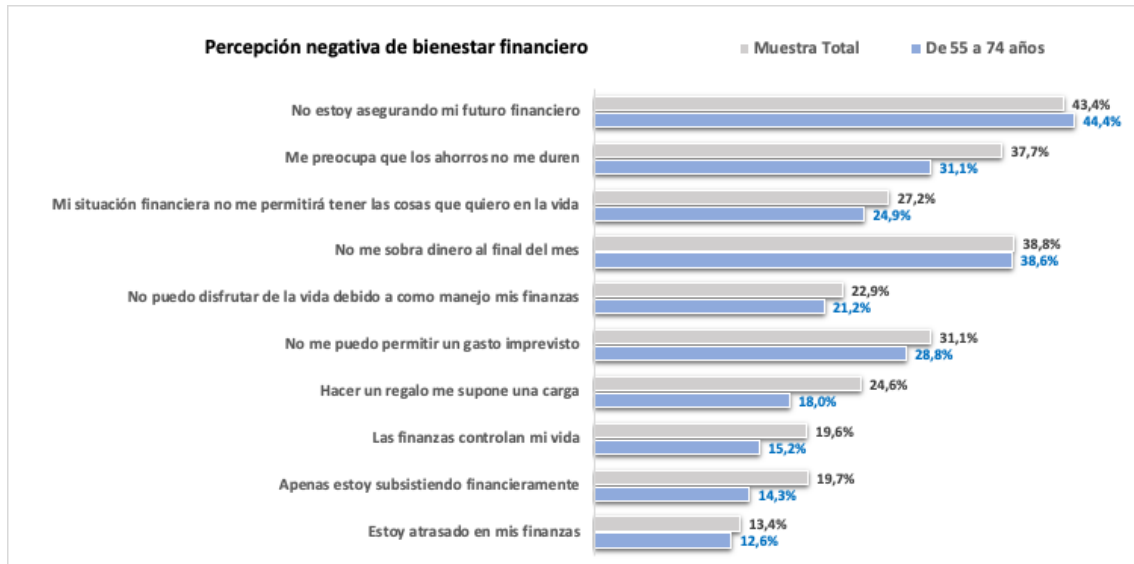
Algunos sentimientos de falta de bienestar financiero afectan a una mayor proporción de la población, tanto de mayores como del conjunto de la muestra. En este sentido el 40% o un porcentaje superior piensa que no está asegurando su futuro, o reconoce llegar a fin de mes sin que le sobre dinero; y alrededor del 30% (algo menos en los mayores, y algo más en el conjunto de la muestra) siente que no puede hacer frente a un gasto imprevisto. Estos datos ponen en evidencia el déficit de ahorro y la situación de vulnerabilidad financiera de la población en su conjunto, incluido el segmento de los mayores. Por el lado contrario, el porcentaje de población que siente que no puede subsistir, que está atrasado en sus finanzas o que las finanzas dominan su vida - que constituyen las situaciones de mayor estrés financiero - es relativamente bajo, en torno al 15% o inferior en la población de mayores, y algo superior en la muestra total, aunque siempre por debajo del 20%.

11 Richard G Netemeyer, Dee Warmath, Daniel Fernandes, John G Lynch, Jr. (2018). "How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being, Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being". *Journal of Consumer Research*, Volume 45, Issue 1, June 2018, Pages 68–89.

12 [https://files.consumerfinance.gov/f/201512\\_cfpb\\_financial-well-being-user-guide-scale.pdf](https://files.consumerfinance.gov/f/201512_cfpb_financial-well-being-user-guide-scale.pdf)



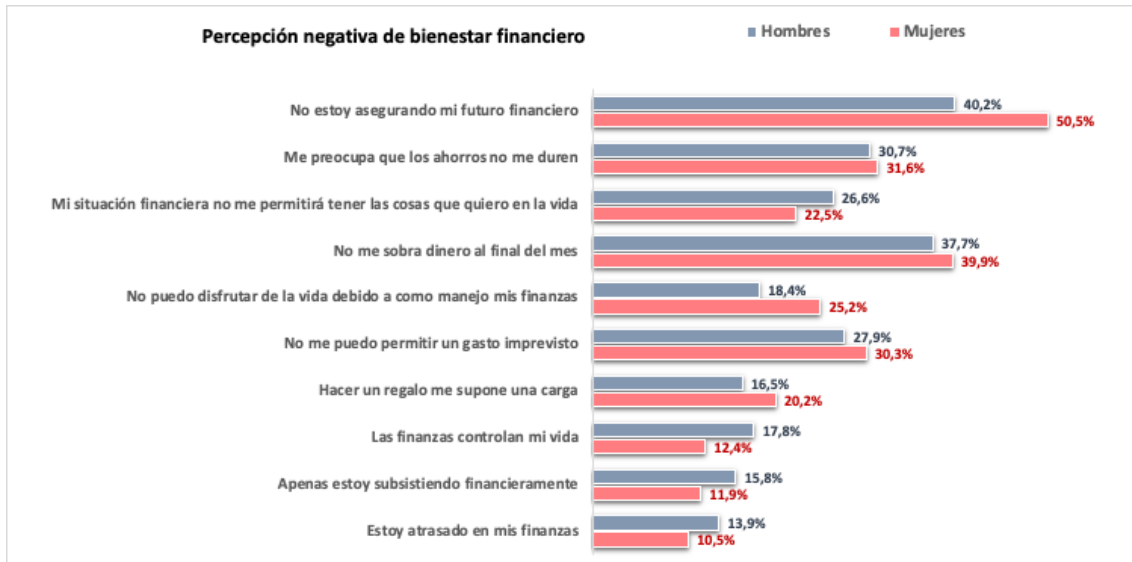
**Gráfico 12. Percepción de vulnerabilidad financiera (falta de bienestar financiero) en la población mayor de 55 años.**



No queremos finalizar este apartado sin indagar en las posibles diferencias de género que pueda haber en la percepción de bienestar financiero de los mayores. Nos parece un tema interesante para ser analizado en los mayores, ya que las mujeres disponen de ingresos inferiores en media tanto en lo que se refiere a salarios como a pensiones.

El gráfico 13 nos muestra los resultados del análisis en este sentido. En general un mayor porcentaje de mujeres que de hombres percibe no tener bienestar financiero en la mayoría de los indicadores, y especialmente llamativo es el caso de no estar asegurando financieramente el futuro, situación que sienten el 50% de las mujeres frente al 40% de los hombres. Sin embargo, para los indicadores que miden la vulnerabilidad o situaciones de estrés financiero más extremas (tener suficiente para subsistir, que las finanzas dominen tu vida, o estar atrasado en las finanzas) el porcentaje de hombres que percibe estar en dicha situación es superior al de las mujeres entre el 14-18% frente al 10-12% de las mujeres.

**Gráfico 13. Percepción por género de vulnerabilidad financiera (falta de bienestar financiero) en la población mayor de 55 años.**



Los análisis de este apartado muestran una percepción de bienestar financiero reducida en la población (también en los mayores), a pesar de lo cual el sentimiento de vulnerabilidad y estrés financiero extremo es relativamente bajo (especialmente en los mayores). Las mujeres presentan menor bienestar financiero, pero mejor situación en cuanto a sentimiento de vulnerabilidad extrema.

## II. PARTE

### **DIFERENCIAS EN LA CAPACITACIÓN, COMPORTAMIENTO, HÁBITOS Y BIENESTAR FINANCIERO DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA EN EDAD DE PREJUBILACIÓN (55-64 AÑOS) Y DE JUBILACIÓN (65-74 AÑOS)**

En la primera parte de este estudio hemos ido señalando las diferencias que hay entre la población de entre 55 y 74 años y el resto de la población en lo que se refiere a conocimientos, confianza, comportamientos, hábitos, y bienestar financiero, concluyendo que en general los mayores están mejor formados financieramente, confían más en sus capacidades financieras, y a pesar de que ahorran menos invierten más, haciendo además un mayor uso del asesoramiento financiero, con el que están satisfechos, siendo su percepción de bienestar financiero ligeramente superior a la del conjunto de la población. No obstante, el segmento de población de 55 a 74 años es heterogéneo, especialmente en cuanto a la fase de la vida en la que están las personas que lo componen, ya que aquellas que no han alcanzado la jubilación todavía, ostentan una situación vital muy diferente a las que ya se han jubilado. Por ello resulta de interés dividir este segmento de la población de mayores en dos subgrupos, el de los que tienen entre 55 y 64 años, que mayoritariamente se encuentran en situación laboral activa, y el de los que tiene entre 65 y 74 años, cuya inmensa mayoría se encuentran jubilados.

Hemos documentado también en la primera parte del informe, la existencia de brechas de género sustanciales en casi todos los indicadores analizados, tanto en el segmento de personas entre 55 y 74 años, como en el conjunto de la población. Es asimismo de interés analizar si dichas brechas de género presentan amplitudes diferentes en la población en edad de prejubilación y la población ya jubilada.

En base a estas premisas presentamos a continuación el análisis realizado para ambos subsegmentos de la muestra de mayores.

#### **2.1. Diferencias en la capacitación financiera de la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años).**

##### **2.1.1. ¿Saben lo mismo de finanzas y productos de ahorro las personas en edad de prejubilación que la población en edad de jubilación? ¿Hay diferencias entre hombres y mujeres?**

Para responder a estas preguntas, la tabla 3 presenta los resultados sobre conocimientos económico-financieros en estas dos franjas de edad. Si observamos las frecuencias de

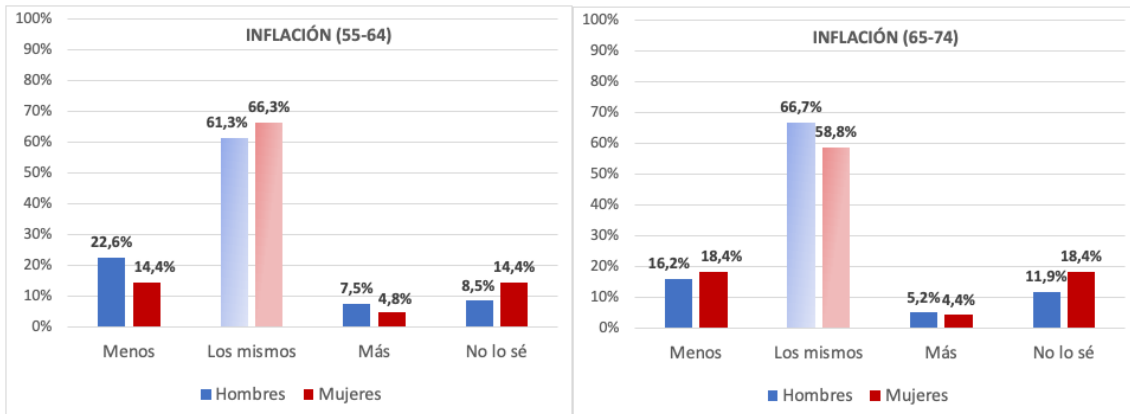
respuestas correctas, concluimos que las personas ya jubiladas entienden mejor el concepto de interés simple y compuesto, y peor el de diversificación, siendo similar su comprensión sobre la noción de inflación a la de la población en edad de prejubilación. No obstante, las diferencias son pequeñas en todos los conceptos, salvo el interés compuesto que es sustancialmente mejor comprendido por la población más mayor dentro de los mayores. Utilizando de nuevo el baremo propuesto por la literatura para determinar que una persona tiene suficiente conocimiento financiero (comprensión de tres de los cuatro conceptos explorados) encontramos que los más mayores o jubilados superan en este sentido a la población en edad de prejubilación, 58,6% de los primeros tendrían esos conocimientos, frente a 56,7% de los segundos. Podemos confirmar por tanto esa tendencia, de que a mayor edad mejores conocimientos financieros de conceptos.

**Tabla 3. Conocimiento económico-financiero de la población de 55 a 64 años en comparación con los de la población de 64 a 75 años** (respuesta correcta sombreada en azul)

Porcentaje de Respuesta Correcta	De 55 a 64 años	De 65 a 74 años
DIVERSIFICACIÓN	63,8%	59,3%
INFLACIÓN	63,8%	63,9%
INTERÉS SIMPLE	69,5%	71,9%
INTERÉS COMPUESTO	55,7%	62,3%

Analizando las diferencias de género relativas a estos conocimientos para ambos subsegmentos de mayores, encontramos que las pautas son en general equivalentes a las encontradas para el conjunto de la población de 55 a 74 años y que hemos reportado en la primera parte del estudio. En general, una mayor proporción de hombres acierta la respuesta correcta en los dos subgrupos de población, prejubilados y jubilados. Solo encontramos una diferencia digna de mención, que se refiere a la inflación. Más mujeres en edad de prejubilación que hombres, proporcionalmente, comprenden mejor la noción de inflación, mientras que la situación es inversa en la población ya jubilada, pues son ellos los que entienden mejor este concepto, como muestra el gráfico 14.

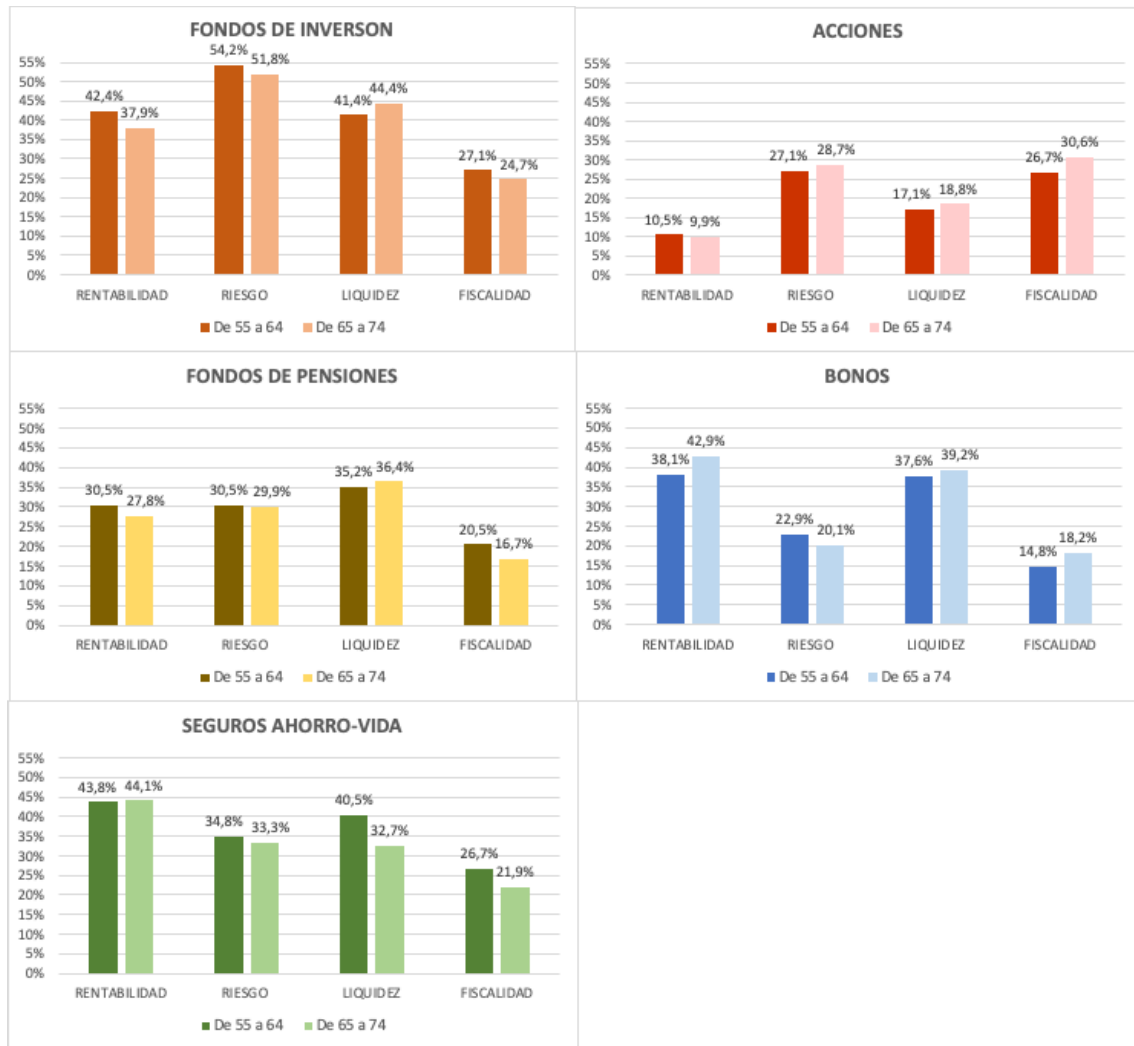
**Gráfico 14. Diferencias de género en conocimiento sobre la inflación en la población de 55 a 64 años y de 65 a 74 años (respuesta correcta sombreada en azul)**



Por otro lado, en cuanto a la elección de la respuesta “no lo sé”, si bien no reportamos los datos para todas las preguntas por cuestión de espacio, en todos los casos, las mujeres se decantan más por esta opción de respuesta que los hombres, en todas las preguntas, independientemente del subgrupo de edad. Sí encontramos una diferencia que merece ser mencionada, en cuanto a la proporción de respuestas incorrectas por género en ambos grupos de edad. En el grupo más longevo, las mujeres yerran más que los hombres, tendencia contraria a la observada en el resto de la población, e incluso en el subsegmento de mujeres en edad de pre jubilación.

A continuación, nos centraremos en el conocimiento que tienen los dos grupos de mayores sobre los principales productos de inversión, tal como hicimos en la Parte I. En el gráfico 15 se muestran los resultados para cada uno de los 5 productos analizados, comparando ambos subgrupos de edad. Recordamos que en la tabla 2 de este informe podemos encontrar cómo se han calibrado las respuestas correctas a estas preguntas.

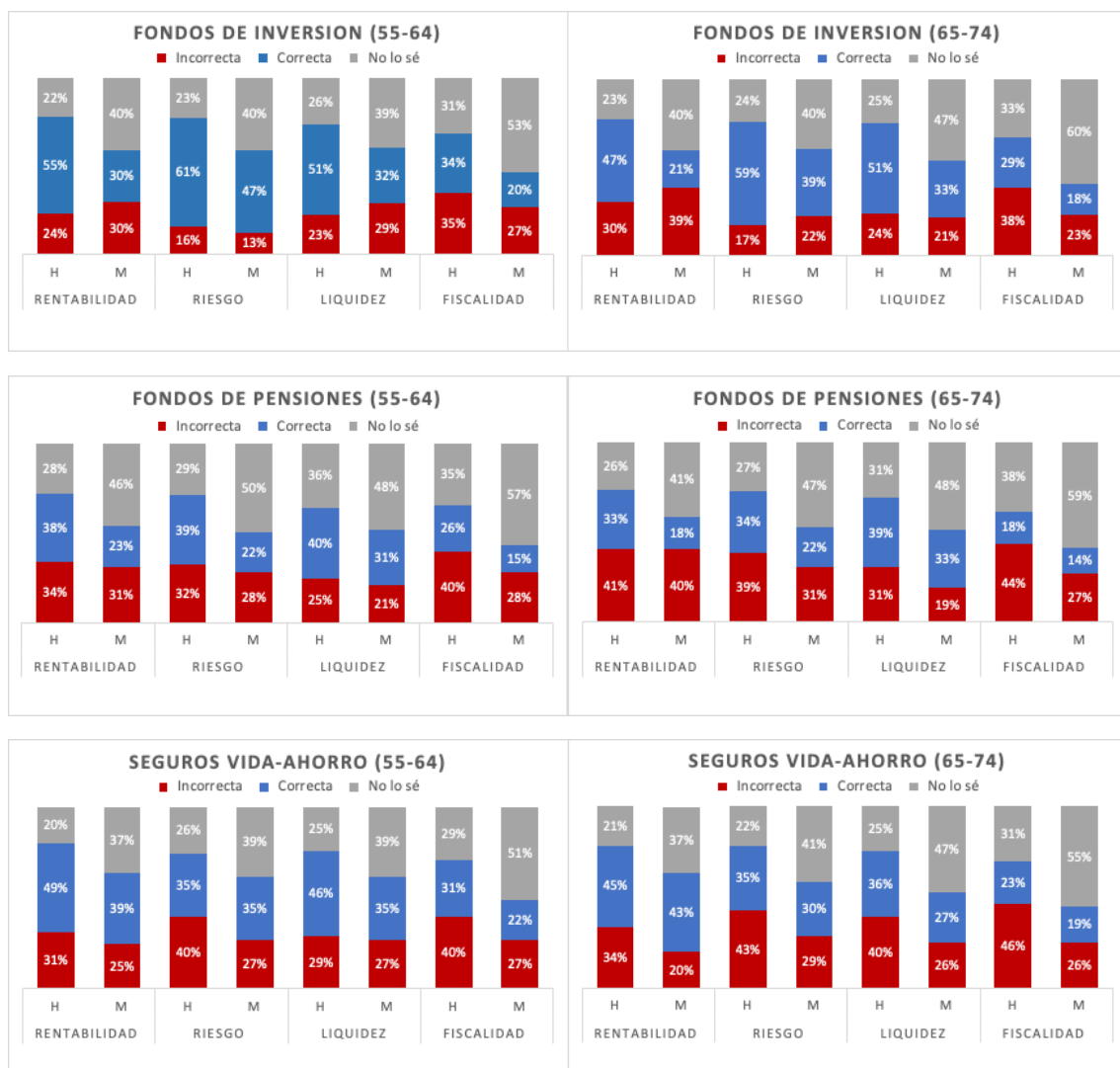
**Gráfico 15. Conocimiento de los productos de inversión de la población de 55 a 64 años, en comparación con el de la población entre 65 y 74 años (porcentaje de población con la respuesta correcta)**

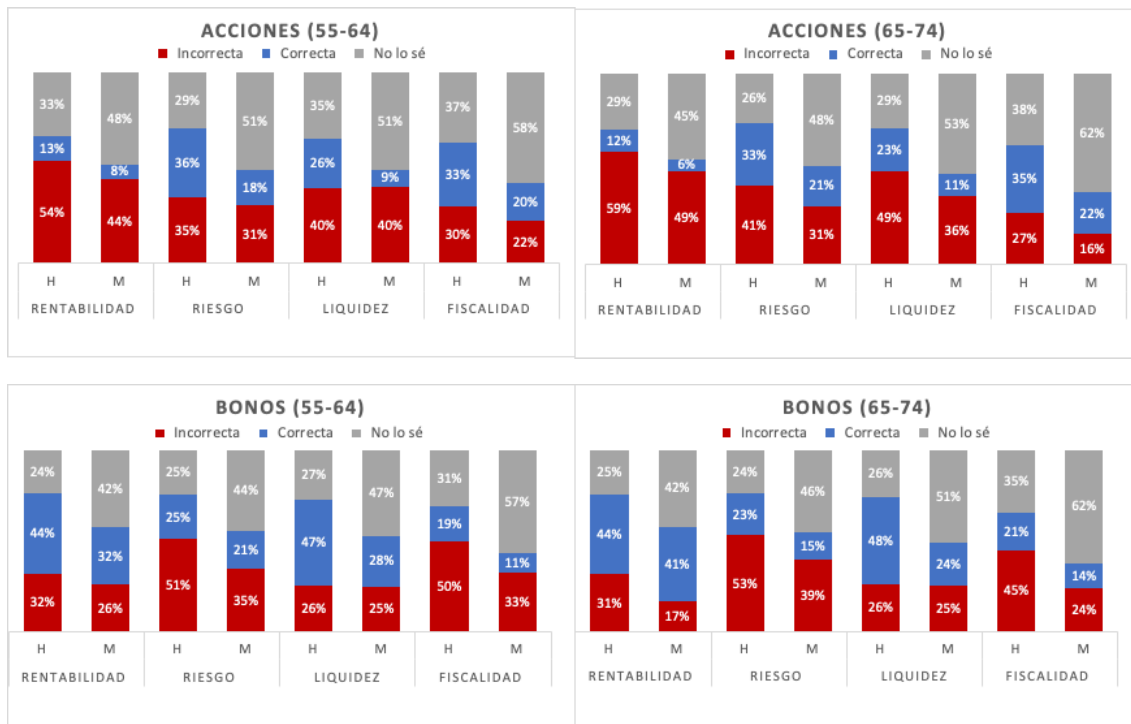


Es interesante observar que el grupo de personas más jóvenes, en edad de prejubilación, comprenden mejor los fondos de inversión, los fondos de pensiones y los seguros de ahorro-vida (aciertan en mayor medida al menos 3 de las 4 características de cada producto). Sin embargo, los mayores de 65 años comprenden mejor las acciones y los bonos. Quizá la explicación a este fenómeno empírico descansa en el hecho de que en España los fondos de inversiones y pensiones tuvieron un desarrollo tardío, cuya expansión no se produjo hasta prácticamente la década de los 90, por lo que las personas más mayores estén quizá más familiarizadas con la inversión directa en acciones y bonos que a través de estos vehículos de inversión. Si exigimos que una persona comprenda bien al menos dos de las cuatro características examinadas, en al menos tres de los cinco productos de ahorro, obtenemos que el 42,5% de los jubilados tienen un buen conocimiento de productos de inversión, frente al 39,5% de la población en edad de prejubilación. De nuevo confirmamos la tendencia ya adelantada en la primera parte del estudio, de que a mayor edad mejor conocimiento financiero también de los productos de inversión.

El análisis por género para ambos subgrupos de mayores por separado arroja las mismas conclusiones que obteníamos para el conjunto de la población de 55 a 74 años. Si en el gráfico 16 nos fijamos en las barras azules (porcentajes de respuesta correctas), vemos que en ambos grupos ocurre el mismo efecto: el porcentaje de respuestas correctas es siempre superior en los hombres, en todos los productos y para todas las características. Sin embargo, si nos fijamos en las barras rojas (respuestas incorrectas), observamos que también son los hombres los que más respuestas incorrectas dan en todos los productos y en todas las características (exceptuando para los fondos de inversión, en los que en las características de rentabilidad y liquidez ellas yerran más). La razón de que los hombres acierten más y fallen más que las mujeres la encontramos si observamos las barras grises (respuestas "no lo sé"), y es que las mujeres tienden a no arriesgar si no están seguras de sus respuestas: la horquilla de mujeres que responden "no lo sé" va del 37% al 62%, mientras que tan solo entre el 20 y el 38% de los hombres dan esta respuesta.

**Gráfico 16. Diferencias de género en conocimiento sobre productos de inversión en la población de 55 a 64 años y de 65 a 74 años** (dato de porcentaje de hombres y mujeres con respuesta incorrecta, correcta o que no sabe)





### 2.1.2. ¿Cuánto perciben que saben los mayores en edad de prejubilación en comparación con los jubilados? ¿Existen diferencias de género en esta percepción de capacidades financieras?

En la parte I del estudio identificábamos que la población mayor de 55 años percibía en menor medida desconocer los productos de inversión que el resto (acorde con su conocimiento objetivo de los mismos) y que su confianza respecto a los conocimientos generales de conceptos era similar a la del resto de la población, salvo para los de índole económica que era superior. También detectábamos una brecha de género en esta confianza, acorde de nuevo a la observada en los conocimientos objetivos, tanto en conceptos como en productos de ahorro. La literatura reciente reconoce la importancia de esta confianza a la hora de tomar decisiones financieras, no solo es necesario poseer los conocimientos objetivos necesarios, si cabe, es aún más importante tener confianza en que se tienen para poder actuar. Indagamos ahora si existen diferencias en este sentido en los dos subsegmentos de población mayor, y si estas responden a las diferencias encontradas para los conocimientos objetivos.

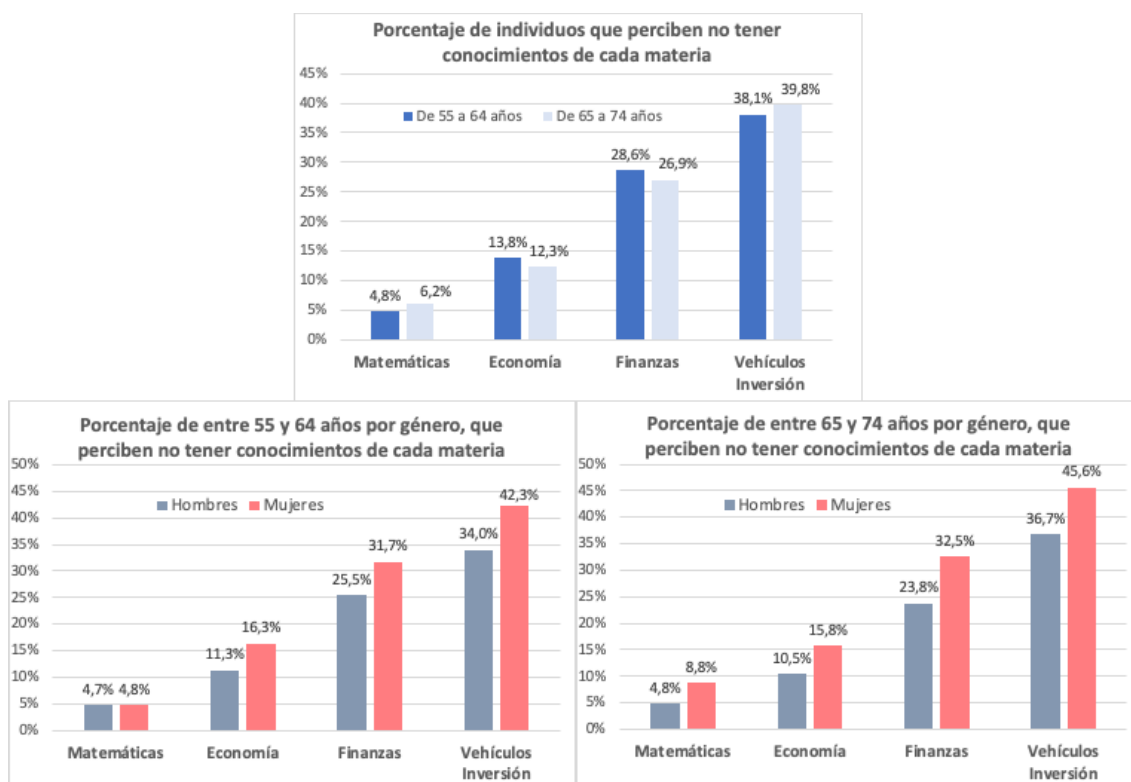
El gráfico 17 muestra en la parte superior el porcentaje de población de las dos submuestras de edad (de 55 a 64 años vs. de 65 a 74 años) que percibe que su conocimiento es "ninguno" sobre las materias relacionadas con las finanzas. Una mayor proporción de la población jubilada (con respecto al grupo de los mayores más jóvenes) percibe tener mejor conocimiento en economía y finanzas, y peor en matemáticas y vehículos de inversión. No obstante, las diferencias en



todos los casos son mínimas, no resultando significativas. Estas percepciones parecen en línea con el similar nivel de conocimientos objetivos de conceptos encontrado para ambos grupos de población.

La parte inferior del gráfico muestra la misma información, pero segmentada por género para cada grupo de mayores. Podemos ver que hay mayor proporción de mujeres que perciben que su conocimiento es ninguno en prácticamente todas las materias y para los dos grupos de edad, resultado acorde con la brecha de conocimientos objetivos de conceptos detectada para ambas poblaciones anteriormente.

**Gráfico 17. Percepción de desconocimiento de materias relacionadas con las finanzas en los dos subgrupos de población mayor**

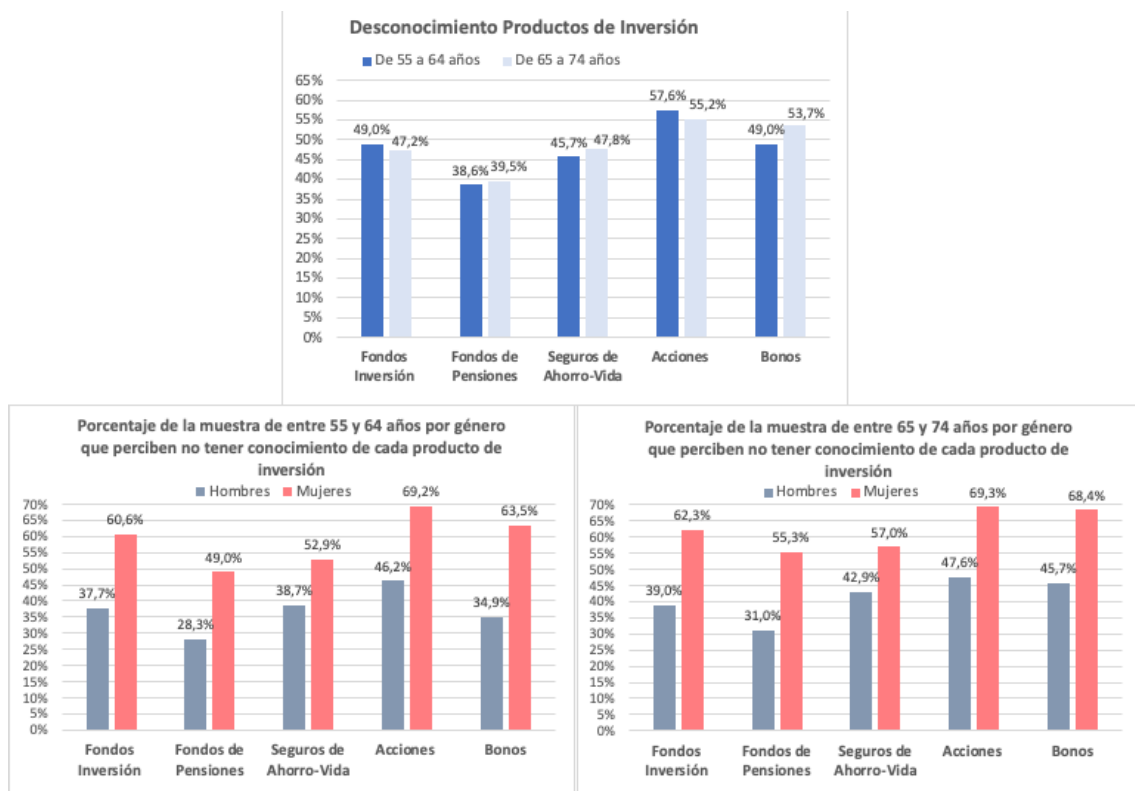


Hemos visto que las personas mayores de entre 55 y 74 años comprenden mejor las características de todos los productos de inversión que el resto de la población. También hemos detectado que, dentro del grupo de mayores, los más mayores entienden mejor las acciones y los bonos y peor los vehículos de inversión referidos a fondos de inversión o de pensiones y a seguros de ahorro-vida. Cuando analizamos la percepción que ambos subsegmentos de la población mayor tienen sobre sus propios conocimientos de productos de ahorro, vemos que apenas hay diferencias, y que estas se dan en el sentido esperado para todos los productos, salvo en dos: los bonos, que perciben conocer peor los más mayores cuando sin embargo conocen mejor;

y los fondos de inversión, en los que pasa lo contrario, perciben conocerlos mejor, cuando su conocimiento objetivo de los mismos es inferior al de la población en edad de pre jubilación. No obstante, las diferencias no son significativas en este ultimo caso. Los resultados de este análisis se ilustran en el gráfico 18.

Por otro lado, en la parte inferior del gráfico 18 segmentamos la información por género para cada subgrupo de población mayor. De nuevo la brecha de género queda patente en ambos grupos, ya que el porcentaje de mujeres que perciben tener mayor desconocimiento en los distintos productos de ahorro es ampliamente mayor que el de hombres. Mientras que los porcentajes de hombres que perciben desconocimiento no superan en ningún caso el 50%, (situándose para todos los productos entre el 28% y el 48%) en las mujeres prácticamente no desciende de ese nivel del 50% para ningún producto, y en algunos de ellos el nivel de desconocimiento alcanza casi al 70% de las mujeres.

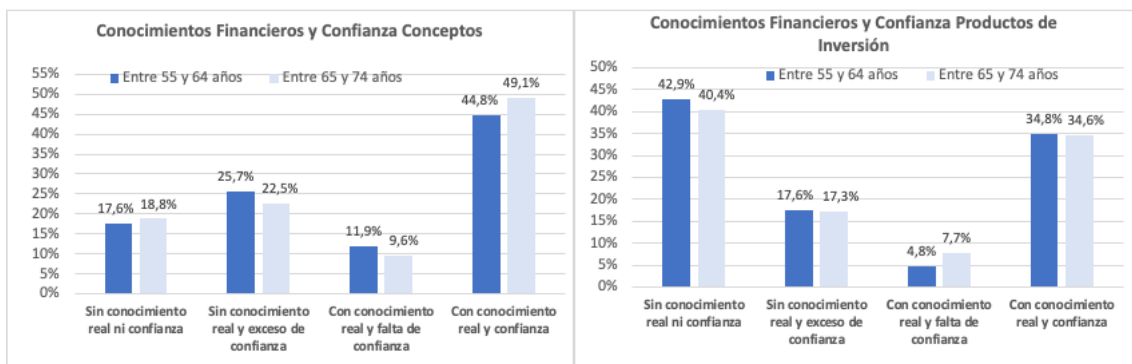
**Gráfico 18. Percepción de desconocimiento de vehículos de inversión en los dos subgrupos de población mayor**



De nuevo, cruzamos los datos de conocimientos objetivos y percibidos para ambos subgrupos de población mayor, tanto sobre conceptos financieros como sobre productos de inversión, para comprobar hasta qué punto los conocimientos y las percepciones van de la mano. El gráfico 19 presenta los resultados. Observamos que casi el 50% de los jubilados tiene lo que denominamos

un conocimiento o capacitación plena sobre conceptos financieros, es decir entienden los conceptos y son conscientes de ello. Este porcentaje es algo superior al de los mayores en edad de prejubilación que alcanza al 45% de los mismos, que es el mismo porcentaje que obteníamos para el conjunto de la población. Respecto al conocimiento o capacitación financiera plena sobre vehículos de ahorro, no hay diferencia entre ambos grupos de mayores, siendo un 35% el porcentaje que la posee, frente al 30% que encontrábamos para la población total.

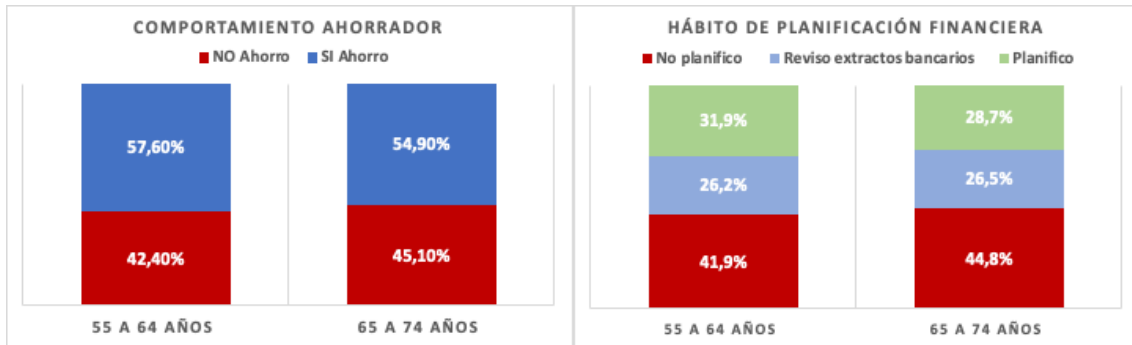
**Gráfico 19. Conocimiento, desconocimiento, defecto y exceso de confianza en los dos subgrupos de población mayor**



## 2.2 Diferencias en el comportamiento, hábito de planificación y actitud ahorradora de la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años)

Veíamos en la parte I de este trabajo que los mayores ahorraban menos que el resto de la población (el 44% nada frente a un 36% de la población total) y observamos ahora en el gráfico 20, que esa tendencia se acentúa con la edad, pues hay una mayor proporción de personas en la población de jubilados que no ahorra nada que en la que está en edad de prejubilación. La teoría del ciclo de vida da sustento teórico a esta brecha empírica que encontramos, pues en la etapa de jubilación, al caer los ingresos es lógico que el ahorro se reduzca. Vemos que esta tendencia que también la observábamos para la planificación financiera, se acentúa de nuevo con la edad (parte derecha del gráfico 20)

**Gráfico 20. Ahorro y Hábito de planificación financiera en los dos subgrupos de población mayor**



Aunque no reportamos los datos por no alargar el informe excesivamente, no hemos detectado diferencias dignas de ser mencionadas en cuanto a la valoración dada por ambos subgrupos de población mayor a las variables que, según la teoría del comportamiento planificado, inducen cualquier comportamiento: la actitud hacia el comportamiento, la presión social del entorno, y la percepción de control o capacidad para realizar dicho comportamiento. Recordemos que tampoco encontramos diferencias en este sentido entre la población total y el grupo de mayores agregados.

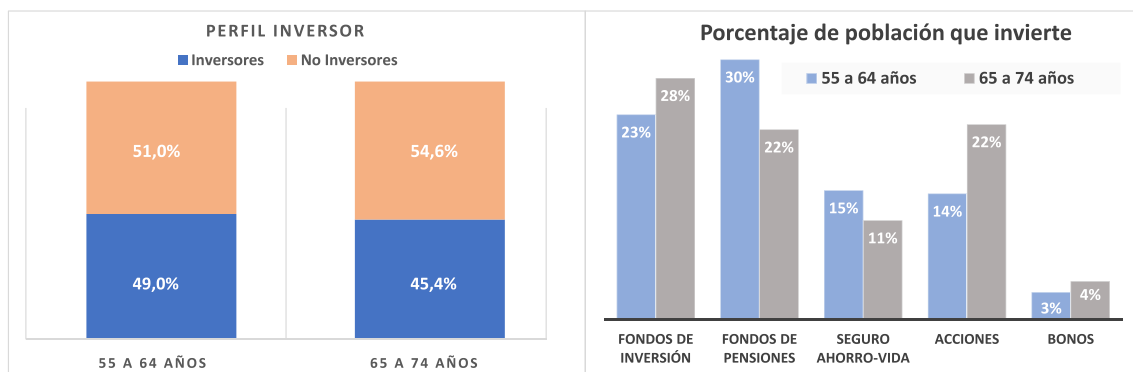
### **2.3 Diferencias en el comportamiento y hábito de inversión de la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (65-74 años)**

Las diferencias que encontramos al analizar el porcentaje que, en ambos subgrupos de población mayor, invierte en productos de ahorro-inversión son acordes a la proporción de ahorradores que hay en los mismos. Es decir, ambos perfiles, ahorradores e inversores, decrecen con la edad, como se ilustra en el gráfico 21, parte izquierda.

En cuanto a la gestión de los ahorros (parte derecha del gráfico 21), sí vemos diferencias significativas importantes entre la población en edad de prejubilación y ya jubilada. En el grupo de jubilados, los fondos de inversión se sitúan a la cabeza, seguidos a cierta distancia de los fondos de pensiones y la inversión directa en acciones, y a mucha más de los seguros de ahorro. En la población en edad de prejubilación son los fondos de pensiones los que encabezan sus preferencias, seguidos a cierta distancia de los fondos de inversión, y, en tercer lugar, a bastante

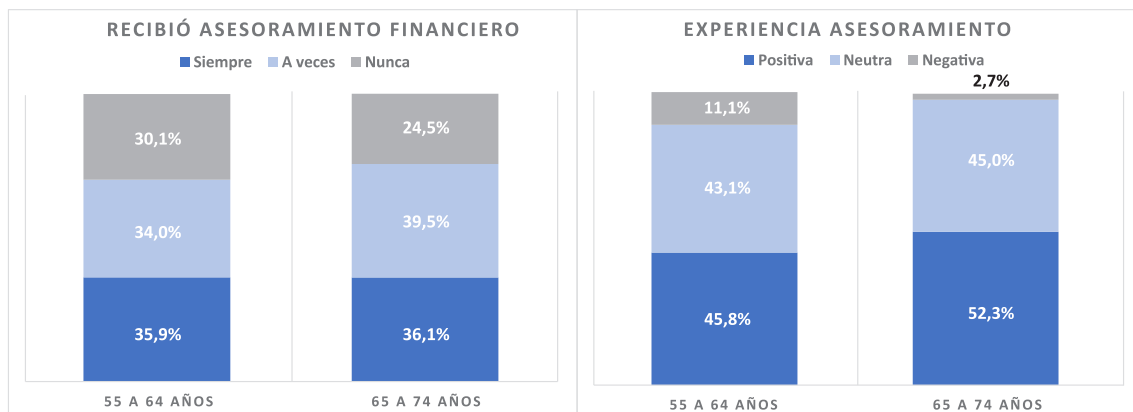
distancia y al mismo nivel, los seguros de ahorro y las acciones. La inversión directa en bonos es residual para ambos subgrupos, como sería de esperar, dado su enfoque más corporativo, debido al elevado valor nominal unitario que muchos de estos activos tienen, que en ocasiones se sitúa entre los 50.000 y los 100.000 €.

**Gráfico 21. Inversión en vehículos de ahorro de los dos subgrupos de población mayor**



Con respecto al asesoramiento financiero, la tendencia que detectamos en el apartado I en referencia al mayor uso que hacían los mayores de este, vemos que se acentúa todavía más con la edad, el 75% de los mayores de 65 años acude a él, frente al 70% de la población entre 55 y 64 años (gráfico 22, parte izquierda). Y curiosamente, aquellos que mayormente reciben asesoramiento, los jubilados, han tenido en mayor medida una buena experiencia con el mismo, menos del 3% de estos catalogan dicha experiencia como negativa (gráfico 22, parte derecha).

**Gráfico 22. Asesoramiento financiero y percepción de este en los dos subgrupos de población mayor**



En cuanto a la experiencia relativa a las inversiones no encontramos diferencias significativas entre ambos subgrupos de población mayor, definiendo como negativa esta alrededor de un 17% de los individuos en ambos grupos de mayores, frente a recordemos un 14% del conjunto de la población. No obstante, de no haber existido la pandemia ambos grupos habrían clasificado en mucha menor medida como negativa la experiencia de inversión, al igual que el conjunto de la población. En este sentido, este hecho se acentuaría más todavía en el grupo de población de 55 a 64 años.

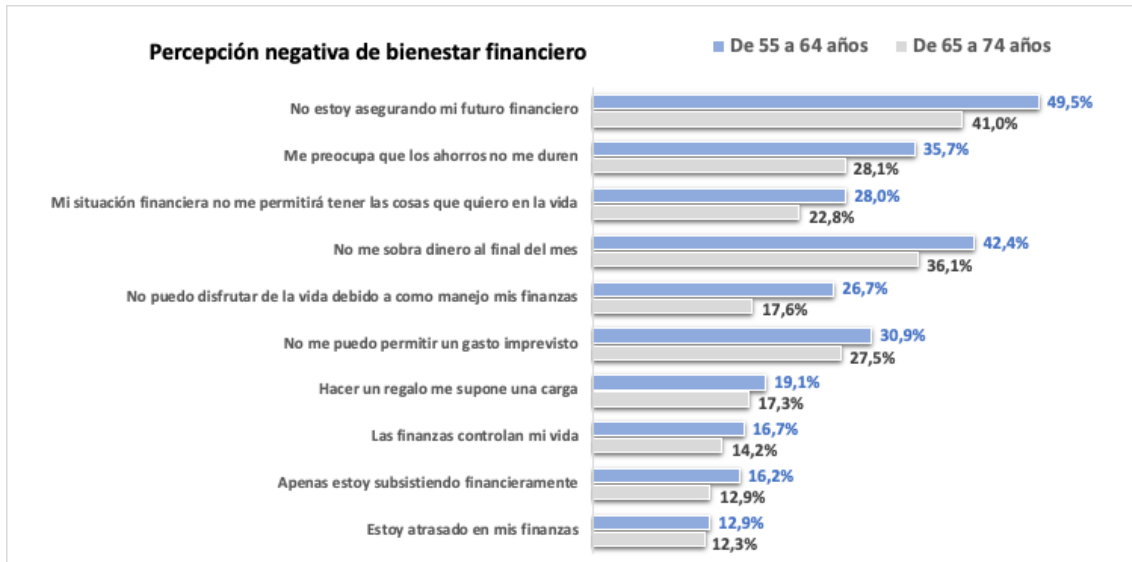
## **2.4 Diferencias en la percepción de bienestar financiero en la población en edad de prejubilación (55-64 años) y jubilación (55-74 años)**

En el apartado I encontrábamos que en general la población de mayores tenía una percepción de vulnerabilidad algo inferior al conjunto de la muestra. Dicho de otra forma, menor proporción de mayores tenía una percepción negativa de los diferentes indicadores de bienestar financiero. No obstante, las diferencias eran relativamente reducidas. Las conclusiones que obtenemos al examinar estos indicadores de bienestar financiero por separado para las dos submuestras de población de mayores son reveladoras. La percepción de falta de bienestar financiero (o de vulnerabilidad) es mayor en la población en edad de prejubilación que en la población ya jubilada, y las diferencias son sustanciales.

El gráfico 23 ilustra los valores de los distintos indicadores usados para medir el bienestar financiero en ambos grupos de población mayor. Alrededor del 41% de los jubilados perciben no estar asegurando su futuro, frente al 50% de las personas de entre 55 y 64. A un 36% de los jubilados no le sobra dinero a fin de mes, frente a una 42,5% de las personas en edad de prejubilación. Solo el 17% de los jubilados dice no poder disfrutar de la vida debido a cómo maneja sus finanzas, frente al 26% de la población de entre 55 y 64 años. El porcentaje que denuncia que apenas subsiste financieramente es del 13% en los jubilados, elevándose al 16% en los que tienen entre 55 y 64 años. Los diez indicadores de bienestar financiero analizados obtienen mejores valores en la población de jubilados que en la en edad de prejubilación, lo que debería hacernos reflexionar acerca de la orientación de las políticas económicas, laborales y sociales.

Por tanto, la tendencia que observábamos de que la percepción de bienestar financiero aumentaba con la edad al analizar la muestra total y el segmento de mayores, se acentúa todavía más al comparar entre sí los dos grupos de mayores, a mayor edad mayor percepción de bienestar financiero. No obstante, para algunos indicadores el valor obtenido indica peor bienestar en la población en edad de prejubilación que en el conjunto de la población, estos son: no estoy asegurando mi futuro; no me sobra dinero al final del mes; y no puedo disfrutar de la vida debido a como manejo mis finanzas.

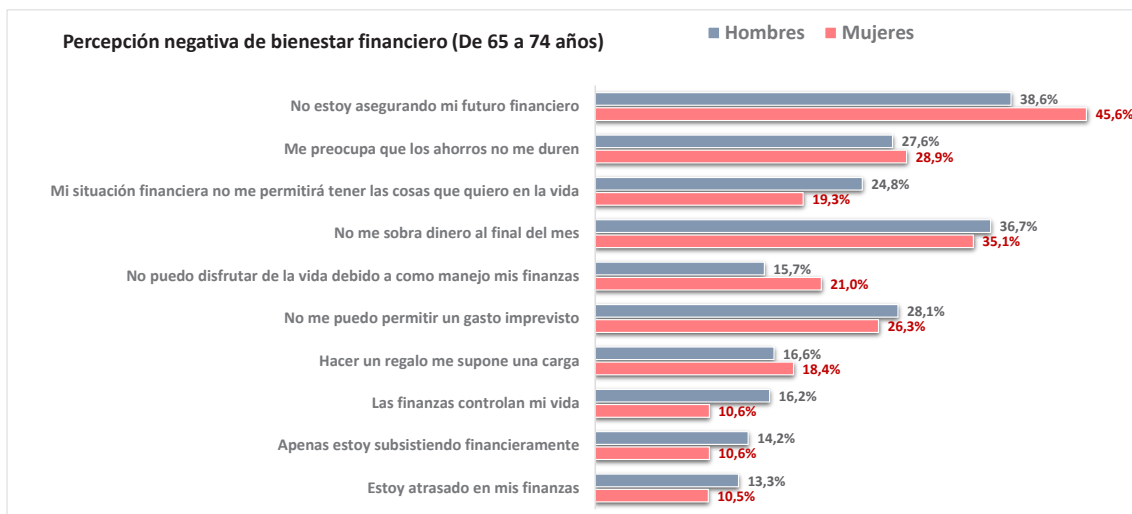
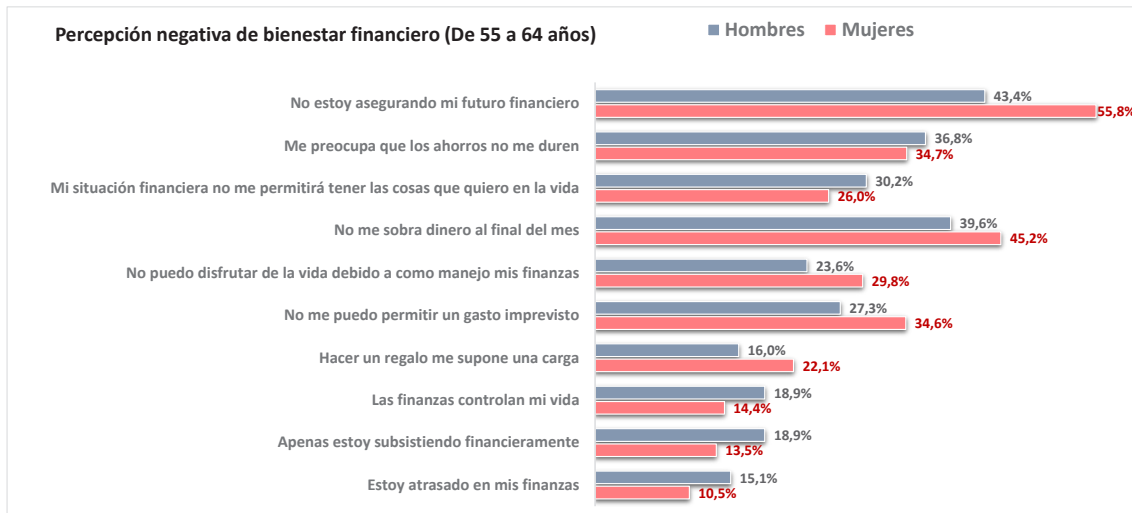
**Gráfico 23. Percepción negativa de bienestar financiero en los dos subgrupos de población mayor**



El análisis de las diferencias de género en el bienestar financiero en ambos subgrupos de población mayor mantiene las mismas pautas que las mencionadas para el conjunto de mayores.

Es decir, en general un mayor porcentaje de mujeres que de hombres percibe no tener bienestar financiero en la mayoría de los indicadores, salvo en aquellos que identifican las situaciones más extremas o estresantes desde el punto de vista financiero. El gráfico 24 ilustra los valores encontrados para todos los indicadores de bienestar financiero en los dos subgrupos de mayores diferenciando por género.

**Gráfico 24. Diferencias de género con relación a la percepción negativa de bienestar financiero en los dos subgrupos de población mayor**





## CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

Todas las economías desarrolladas están experimentando un rápido y progresivo envejecimiento de sus poblaciones. Las consecuencias y retos que este hecho presenta a todos los niveles (económico, social, sanitario, etc.) son muy relevantes y sin embargo son escasos los recursos y esfuerzos que se están destinando al análisis de esta realidad. Por otro lado, cuando se aborda su estudio, se hace desde una perspectiva unidireccional, en vez de emplear un enfoque integrador que explore el conjunto de necesidades que plantea el envejecimiento, para proponer soluciones coherentes en todas las dimensiones de este reto, que sin duda es complejo.

Desde el punto de vista financiero el debate sobre las consecuencias de esta mayor longevidad está centrado, casi en exclusiva, al menos en España, y especialmente por parte de los decisores políticos, en cómo lograr un sistema público de pensiones sostenible y suficiente; y en muchas ocasiones este debate se aborda sin la necesaria profundidad y con excesiva demagogia y sesgo electoral. En muchas ocasiones se defiende una visión excesivamente paternalista del modelo de Estado, que desde luego no ayuda a corresponsabilizar a los ciudadanos de su futuro financiero, lo que no solo resulta imprescindible en el entorno actual, sino deseable en cualquier contexto.

Es cierto que la llegada a la jubilación implica una reducción de los ingresos, pero no lo es menos que también los gastos varían drásticamente a medida que nos acercamos a esa edad, ya que los hijos se han ido independizando, suponiendo un alivio para los presupuestos familiares. Además, tal y como pronostica la Teoría del Ciclo de Vida del ahorro propuesta por Modigliani y Blumberg, en general, las personas han tenido tiempo de ir acumulando algo de riqueza a través de sus ahorros (vivienda en propiedad, fondos de pensiones o de inversiones, seguros de ahorro-vida, depósitos bancarios, etc.). Por ello, es de esperar que la situación financiera de las personas mayores sea menos vulnerable que la de los jóvenes<sup>1</sup>.

Dadas estas premisas, consideramos que antes de entrar a proponer soluciones al reto financiero que se deriva de una esperanza de vida que es significativamente más elevada que hace una década, es importante analizar un aspecto que suele dejarse olvidado: conocer cómo se comporta “financieramente” este grupo de población más mayor, qué variables son las que determinan sus hábitos financieros, qué conocimientos financieros poseen y qué se puede hacer para mejorarlos, cómo gestionan su ahorro, y en definitiva qué percepción tienen sobre su bienestar financiero. Este ha sido el objetivo del presente estudio, contribuir a entender mejor el comportamiento financiero de las personas mayores con el objetivo de obtener una visión más amplia de sus necesidades en este sentido.

<sup>1</sup> Ciertamente algunas situaciones concretas, como la necesidad de acceso a una residencia, pueden generar dificultades financieras dada la escasez de oferta y el alto coste que supone. Sin duda, este es un tema que el Estado tiene que abordar, porque no todas las personas mayores tendrán patrimonio o pensión para sufragar esta necesidad.

A continuación, presentamos los principales resultados de los análisis llevados a cabo, así como las conclusiones y recomendaciones que nos parecen se derivan de los mismos:

## Conocimientos Financieros

Sorpresivamente encontramos que el **conocimiento financiero de los mayores es superior** al del resto de la población, tanto en cuanto a conceptos se refiere, como en cuanto a comprensión de los principales productos de ahorro-inversión. La única noción que los mayores comprenden peor que el resto de la población es la **inflación**, que dado el contexto actual nos parece importante señalar. No obstante, el 64% de este grupo sí es consciente de su impacto en la cesta de la compra.

La **brecha de género** en conocimientos financieros que identifica la literatura para poblaciones de todas las edades aparece también en la población de mayores, así como el sesgo de las mujeres a responder "no lo sé" con mucha mayor frecuencia que los hombres.

Con relación a las diferencias en conocimientos financieros entre la población en edad de **prejubilación y la jubilada** estas son reducidas y se producen en la siguiente dirección:

- Para conceptos, los mayores menores de 65 años comprenden mejor la diversificación, mientras que los mayores con más de 65 entienden mejor el impacto del interés compuesto.
- Para productos de inversión, los menores de 65 comprenden mejor los vehículos (fondos de pensiones, de inversión y seguros de ahorro-vida), mientras los mayores de más de 65 años entienden mejor la inversión en bonos y acciones.

## Ahorro e Inversión

También resulta llamativo que, aunque la **población de ahorradores es inferior** en este segmento de la población (56% frente a 64% del total de la muestra), la de **inversores es superior** (47% frente a 37%). Los productos más populares para la población de mayores son los fondos de inversión y pensiones y a poca distancia las acciones. Observamos además que dentro de este grupo a mayor edad más inversión en acciones. Creemos que esto podría responder a la tendencia que hace décadas había de invertir en determinadas acciones, como las de la banca o Telefónica, que eran consideradas inversiones estables y prácticamente sin riesgo, y a que en la población más mayor todavía podría estar presente dicho sentimiento. Esta interpretación sería acorde además al resultado encontrado sobre los mayores conocimientos de la población más mayor relativos a acciones y bonos. Los seguros de ahorro-vida tienen menos relevancia para los mayores, y además van perdiendo la misma con la edad. En cuanto a los bonos, la inversión en los mismos es residual.

Entendemos que este mayor porcentaje de inversores en la población mayor (10 puntos porcentuales superior) es lo que quizá está contribuyendo a su mejor comprensión del entorno financiero, tanto en lo que se refiere a conceptos como a productos de inversión, a través del mecanismo de “learning by doing”.

Cerca del 18% de los mayores afirma que su **experiencia de inversión ha sido negativa** (no obstante, dicha mala experiencia es atribuida al impacto de la pandemia por dos tercios de las personas en este grupo).

Con relación al ahorro y la inversión, **no existe una diferencia** significativa **entre ambos subgrupos de mayores**. Como sería de esperar, hay un porcentaje ligeramente superior de población en edad de jubilación que ahorra que en el conjunto de población más mayor (58% frente a 55%). Y en la misma línea, también mayor proporción de personas son inversores en el primero de los grupos (49% frente a 45%).

## Planificación y Asesoramiento Financiero

El **hábito de planificación financiera** (que es un precursor fundamental del ahorro) en la población de mayores es similar al del conjunto de la población. No obstante, es realmente bajo, ya que el 70% de la muestra no realiza una planificación de gastos e ingresos a futuro, y un 43% de la población no solo no planifica, sino que ni siquiera revisa los extractos bancarios. Tampoco estos datos varían apenas para ambos subgrupos de población mayor.

Sí observamos diferencias muy relevantes en cuanto al **uso del asesoramiento financiero**, el 73% de la población de mayores ha accedido al mismo siempre o al menos en ocasiones (a mayor edad más se ha empleado), mientras en la población total solo lo ha hecho el 60% de la misma. Solo un 6% de los mayores está insatisfecho con el asesoramiento financiero recibido, mismo porcentaje que en el total de la muestra. Es curioso, sin embargo, que la experiencia no ha sido la misma para la población en edad de jubilación (el 11% está insatisfecho con el asesoramiento recibido) que para la jubilada (solo un 3% está insatisfecho).

Llama la atención que a pesar de que los mayores acuden al asesoramiento financiero de forma bastante amplia, luego no tengan una planificación financiera de sus gastos e ingresos. Se desprende de este análisis una recomendación importante para los intermediarios financieros: la necesidad de desarrollar un asesoramiento más holístico que no se limite a recomendar determinados productos de inversión, sino que ayude al cliente a establecer esta planificación financiera que es necesaria a la hora de fijar objetivos de ahorro y gestionar este ahorro de forma adecuada.

Este resultado tiene implicaciones también para las instituciones reguladoras y supervisoras: es fundamental garantizar y vigilar que este asesoramiento, que es usado masivamente por la población de más edad, sea honesto y adecuado para el perfil del cliente. Evidentemente, desde este punto de vista, los intermediarios financieros deberían buscar también la implementación de las “mejores práctica” y evitar sesgos basados en incentivos de ventas.

## Motivación y Confianza

Con relación a la **motivación y confianza en la capacidad financiera** y de gestión del ahorro no se aprecian diferencias entre los mayores y el resto de la población. La actitud positiva hacia el ahorro está presente tanto en los mayores como en toda la población, con una valoración mediana de 4 sobre 5 para ambos grupos. El control y confianza en las propias capacidades financieras es similar en ambos grupos de población (con una valoración mediana de 3,5 sobre 5) y acorde al nivel de conocimientos encontrado algo superior en los mayores. La norma social percibida por ambos grupos de población es también similar y relativamente baja (valoración mediana de 3 sobre 5), lo que implica que la población no percibe que el entorno social normativo sea propicio para el ahorro. Este es un resultado preocupante, puesto que la norma social es uno de los elementos relevantes para potenciar cualquier comportamiento. Podemos identificar este elemento de “norma social” como la cultura existente hacia un determinado comportamiento, por lo que el valor encontrado nos estaría indicando que efectivamente en el contexto actual español la cultura financiera y del ahorro no está insertada en la sociedad, y por tanto es un ámbito en el que las autoridades deberían poner el foco.

## Bienestar/Estrés Financiero

Analizada globalmente la percepción de estrés financiero de los mayores resulta inferior a la de la población en general. Sin embargo, esto no es del todo cierto, solo lo es para los más mayores, los que tienen más de 65 años. El grupo de población de **adultos mayores de entre 55 a 64 años**, en algunos de los indicadores refleja un **estrés financiero que es muy superior** al de la media de la población (sentimiento de no estar asegurando su futuro financiero; no sobrarle dinero a fin de mes; no poder disfrutar de la vida debido a como maneja sus finanzas) y que afecta hasta al 50% de la población de este tramo de edad.

Creemos que este resultado viene determinado por varias variables. Una variable que sin duda reduciría el sentimiento de estrés financiero sería el mayor ahorro que tienen acumulado los mayores, y especialmente los mayores de 65 años (el 71% tiene una vivienda en propiedad con la hipoteca ya pagada, frente al 57% en la población entre 55 y 64 años, y al 44% del conjunto de

la población). Por otro lado, la falta de estabilidad laboral en el contexto actual, y las dificultades de acceso al empleo en los mayores de 55 años añaden una incertidumbre que no tienen los ya jubilados y que quizá sea superior a la de la población adulta de edad intermedia a la que le sería más fácil incorporarse al mercado laboral. Por otro lado, el difícil acceso de los jóvenes al mercado laboral frena su emancipación económica, por lo que es probable que una parte importante de la población en el tramo de 55-64 tenga todavía hijos conviviendo en la unidad familiar cuyos gastos al menos parcialmente tiene que sufragar.

Este resultado es interesante, porque el foco se pone en muchas ocasiones en la población más mayor, cuando esta es la que disfruta de mayor bienestar financiero. Es la población de 55 a 64 años la que muestra una situación en este sentido más vulnerable y por tanto las instituciones y las políticas económicas y sociales deberían atenderla de forma más prioritaria.

Observamos también diferencias en cuanto a cómo perciben el bienestar (o estrés) financiero **mujeres y hombres**. Una mayor proporción relativa de mujeres siente que no está asegurando su futuro, que no le sobra dinero al final del mes, que no puede disfrutar de la vida debido a cómo maneja sus finanzas, o que no se puede permitir un imprevisto o un regalo; pero el porcentaje relativo de hombres que percibe que las finanzas controlan su vida, están atrasados en las mismas, o no pueden subsistir financieramente, es superior, si bien afecta a menor proporción de población de ambos sexos que los sentimientos previos. Así pues, la sensación de no tener asegurado el futuro y de escasez es mayor en las mujeres, pero la sensación de escasez extrema y estrés monetario extremo parece afectar relativamente a más hombres.

Esperamos que estos resultados nos hagan reflexionar a todos sobre cómo podemos mejorar la capacidad y bienestar financiero de la población, y muy en particular de la población adulta mayor, ya que ello redundará no solo en su propio bienestar, si no en el de toda la sociedad.



*fundación*  
MUTUALIDAD  
ABOGACÍA

— *observatorio*  
*del ahorro familiar*

*ie*  
FOUNDATION