

# SALUD FINANCIERA: NUESTRAS DECISIONES Y EL FUTURO

Fase 1 Construcción de la capacidad financiera.  
Evidencia empírica.

Fase 2 Decisiones críticas para alcanzar la capacidad  
financiera suficiente.

INFORME INVESTIGACIÓN



Esta iniciativa forma parte del 'Programa para una Sociedad Longeva', impulsado por la Fundación General de la Universidad de Salamanca, a través del Centro Internacional sobre el Envejecimiento (CENIE), y en el marco del Programa de Cooperación INTERREG V-A, España- Portugal, POCTEP, 2014-2020, del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)

# Índice

Preámbulo	pág. 04
Resumen ejecutivo	pág 07
Decálogo	pág. 12
El hexágono de la salud financiera	pág. 14
Recopilación de información	pág. 18
Literatura vinculada de apoyo	pág. 21
Resultados obtenidos	pág. 29
Profundizando en los resultados obtenidos	pág. 37
Metodología	pág. 54
Anexo 1: cuestionario chatbot	pág. 59

# Preámbulo



## 1. PREÁMBULO.

El Centro Internacional sobre el Envejecimiento (CENIE), en su afán de dar respuestas ante el reto del proceso de envejecimiento que la Humanidad actualmente está viviendo, consecuencia principalmente del notable incremento de la longevidad así como de la reducción de la natalidad, y con la pretensión de dotar al conjunto de la sociedad de los datos, el conocimiento y las habilidades que permitan afrontar con garantías este cambio vital, ha encargado a Novaster, con el apoyo de BeWay, un amplio y ambicioso estudio, encaminado a analizar la toma de decisiones en el ámbito de la economía y las finanzas, en el marco de la nueva sociedad longeva en la que las generaciones actuales y futuras deberán desarrollarse.

Mediante este estudio, se pretende exponer y analizar cómo la toma de decisiones en el ámbito financiero nos puede ayudar a disfrutar de una mejor capacidad financiera a lo largo de una vida longeva, dado que, en un entorno de imparable aumento de la longevidad, la capacidad financiera vendrá determinada principalmente por las decisiones que se hayan tomado a lo largo de la vida.

Novaster aporta a esta investigación su experiencia y capacidad en los temas vinculados a pensiones, salud financiera, economía de la longevidad, en tanto BeWay lo hace en educación financiera y aplicación de la economía del comportamiento.

En este primer informe se expone el punto de partida del estudio, consistente en la parte de recopilación de información y datos empíricos que nos permitan conocer cómo se construye la capacidad financiera de las personas y exponer las decisiones más relevantes a lo largo de la vida que nos ayudarán a alcanzar una capacidad financiera suficiente en el periodo de retiro laboral. Además del proceso de recopilación de información y del tratamiento realizado expresamente como parte del presente estudio, también se recupera y reutiliza información de estudios previos realizados por el propio CENIE, así como de otras investigaciones que se consideran relevantes.

Adicionalmente se aportará un segundo informe, referente al cambio de comportamiento y al uso del coaching financiero, bajo las premisas de la economía del comportamiento aplicada al asesoramiento, describiendo todas las bases que son necesarias para motivar un cambio actitudinal en la búsqueda de una mejor capacidad financiera futura.

También como parte del presente estudio, se elaborará una propuesta de actuaciones dirigidas a promover aquellos cambios de comportamiento que favorezcan el objetivo de mejorar la capacidad financiera de las personas en su jubilación. Se elaborará para ello un documento a modo de decálogo de medidas, entre las cuales se ofrecerá una propuesta para que, en el ámbito de la Universidad, sea posible desarrollar una herramienta válida para mejorar la capacidad financiera.

Como fase final de este proyecto, y sustentado por las fases previas expuestas de recopilación de información, coaching financiero y propuesta de actuaciones, se planteará el marco en el que desarrollar una herramienta que permita el asesoramiento generalizado en la construcción de la capacidad financiera.

# Resumen ejecutivo



## 0. RESUMEN EJECUTIVO

El bienestar de las personas se enraíza con tres ámbitos de la salud: salud física, salud mental y salud financiera. El presente estudio focaliza su atención en la construcción de la capacidad financiera que da lugar a una buena salud financiera. Los factores primordiales que se usan para alcanzar y mantener una buena salud financiera son la inclusión financiera y la educación financiera. Ambas nos permiten desarrollar la capacidad financiera necesaria para nuestra vida diaria.

Los objetivos fundamentales en esta investigación son:

- Identificar el proceso de construcción de la capacidad financiera de las personas, prestando especial atención a las decisiones económicas más relevantes que nos ayudarán a alcanzar una buena salud financiera en el periodo de retiro laboral.
- Determinar los comportamientos que, usando pautas de la economía conductual, pueden mejorarse para lograr una mayor capacidad financiera futura.

Para identificar el grado de salud financiera, utilizamos un esquema definidor de seis elementos que denominamos Objetivos de Salud Financiera y que gráficamente representamos a través de la figura de un hexágono. Un profundo conocimiento de cómo responden las personas ante cada uno de tales objetivos es crucial para determinar la situación actual de cada cual y sus posibilidades de mejora.

Esto es lo que se presenta en este estudio, mediante la captación y análisis de datos cuantitativos sobre los que podemos:

- Realizar una primera evaluación de la salud financiera.
- Identificar las decisiones críticas que la determinan.
- Perfilar fricciones y sesgos vinculados al ahorro.
- Sugerir cambios de comportamiento que conduzcan a una mejor salud financiera.

La recopilación de datos se ha realizado a través de una herramienta de machine learning gamificada, un chatbot que ha permitido recoger y clasificar adecuadamente la información para cada uno de los seis elementos mencionados. También se utiliza el formato encuesta para poder profundizar en los datos obtenidos; en concreto, la identificación de la aversión al riesgo y la relevancia de las estrategias que permitan conseguir una adecuada salud financiera en la etapa de la jubilación.

Los resultados fundamentales que extraemos con respecto a los seis objetivos son:



1.- La **administración diaria** en el equilibrio de gastos e ingresos es percibida de forma relevante por toda la población a la hora de alcanzar una buena salud financiera. Asimismo, es notable la relevancia o magnitud que alcanza la administración diaria. Mejora con la edad y alcanza la valoración más elevada en el segmento de edad de mayores de 65 años.

2.- Los grupos estudiados no consideran que los criterios englobados dentro de las **emergencias sin impacto financiero** sean indicadores de lo que representa una buena salud financiera. La evaluación de estos aspectos sigue una tendencia creciente según los distintos grupos de edad, pero con unos niveles de relevancia muy bajos en los tramos de menor edad, que además disminuyen al llegar al último de dichos tramos, el de mayores de 65 años.

3.- De la muestra analizada podemos inferir que las personas no consideran los componentes vinculados a las **metas a corto y medio plazo** como importantes para su salud financiera. Además, el nivel de relevancia alcanzado resulta ser muy bajo en todos los grupos de edad, especialmente a partir de los 36 años.

4.- Los aspectos sondeados en la muestra analizada, en cuanto a la **flexibilidad financiera**, obtienen valores de relevancia más elevados que los dos anteriores y reflejan una mayor relevancia con la edad. De igual modo, su influencia sobre la salud financiera autopercebida por las personas es muy significativa, especialmente en los grupos de menor edad.

5.- La evaluación de las **metas a futuro** alcanza valores que, aunque crecen con los años, son bajos para todos los grupos de edad. Es más: la percepción de este objetivo, en relación a la salud financiera autopercebida, decrece con la edad. Es decir, a medida que va mejorando la situación financiera real, aumenta la importancia concedida a tal objetivo.

6.- La relevancia de la **deuda inteligente** alcanza valores elevados en todos los grupos de edad, especialmente en el de 36 a 64 años, y su influencia en la salud financiera autopercebida es dispar, resultando significativa en el mismo segmento de 36 a 64 años, que es en el que resulta más relevante.

Las conclusiones que se extraen del estudio son:

1.- Hay tres objetivos de salud financiera que requieren de un mayor esfuerzo de concienciación: emergencias sin impacto financiero, metas a corto y medio plazo, y las metas a futuro a más largo plazo. Son además a los que menos relevancia se les concede con respecto a la salud autopercebida.

2.- De entre los datos cuantitativos obtenidos, destacamos los siguientes:

-El 50% de los jóvenes entrevistados ven factible alcanzar sus metas financieras en un plazo de 10 años, porcentaje que disminuye ligeramente conforme aumenta la edad.

-El 75% de los individuos entre 17 y 26 años considera que cantidades menores o iguales a 5.000 euros serían suficientes para empezar a invertir en su proyecto de salud financiera de futuro, cuantía que disminuye ligeramente para los del siguiente segmento de edad y que, por el contrario, se incrementa hasta los 7.000 euros en el segmento de 36 a 64 años.

-El 75% de los individuos entre 17 y 26 años declara que el monto mínimo con el que se sentirían estables financieramente se situaría por debajo de los 250.000 euros. De forma similar a lo que sucedía en la cuantía mínima para empezar a invertir, el monto mínimo que otorga estabilidad financiera para el segmento de edad de 26 a 35 años disminuye hasta los 200.000 euros, pero se incrementa hasta los 400.000 euros en el segmento de 36 a 64 años.

-La percepción de la esperanza de vida se sitúa, como promedio, en los 86,6 años, siendo ligeramente superior en los tramos de menor edad.

Todo ello manifiesta la necesidad de mejorar los niveles de conocimiento financiero de la población, pues algunos de estos resultados cuantitativos son difícilmente compatibles con una buena salud financiera.

3.- De la información cualitativa recabada, conviene resaltar:

-Para los mayores de 65 años, los aspectos que, desde un punto de vista económico, se consideran más importantes a la hora de alcanzar una solvencia financiera adecuada son, en orden de importancia, la cotización al sistema público de pensiones, la vivienda habitual y los instrumentos financieros específicos, como planes de pensiones, quedando a mucha mayor distancia otros aspectos adicionales.

-La edad que se considera adecuada para empezar a ahorrar, en contra de lo que pudiera parecer, es menor en las generaciones más jóvenes: concretamente a los 25,2 años en el caso de edades entre 17 y 25 años, y a los 28,6 años en el segmento de entre 26 y 35 años. Sin embargo, para el segmento de 36 a 64 años, se eleva a los 34,6 años y hasta los 35,4 años para los mayores de 65.

-Se aprecia una clara aversión al riesgo en toda la población estudiada y para todos los grupos de edad, si bien, el grupo de edad más amante del riesgo se corresponde al de 26 a 35 años.

- A medida que va avanzando el grupo de edad, mayor proporción de gente considera como importante cotizar al sistema público de pensiones y, por el contrario, concede una menor importancia al ahorro.

Quizá los aspectos cualitativos auguran una mejor salud financiera, pero para ello conviene incidir en las cuestiones más cuantitativas, que tienen que ver no tanto con el concepto sino con la medida. La conclusión fundamental es que hay que proporcionar medios útiles y manejables para que seamos capaces de mejorar la educación financiera, desde distintas “píldoras” educativas y cursos ágiles que refuercen la parte cualitativa, hasta herramientas capaces de facilitar la comprensión de las magnitudes financieras.

# Decálogo



**SALUD FINANCIERA: NUESTRAS DECISIONES Y EL FUTURO  
DECÁLOGO**

1. Las elecciones sobre nuestras finanzas determinan y condicionan nuestra calidad de vida financiera a futuro, conocer qué comportamientos pueden mejorarse para lograr una mayor capacidad financiera resulta de vital importancia para adaptarse a vidas más longevas.
2. La administración diaria es percibida por toda la población como un factor relevante a la hora de alcanzar una buena salud financiera y el grado de magnitud que alcanza para toda la población es notable y mejora con la edad, siendo especialmente relevante en el caso de los mayores de 65 años.
3. Tanto la flexibilidad financiera como la utilización de la deuda de forma inteligente presentan valores elevados en la población, incrementándose con la edad. Así mismo, ambos factores son comprendidos como factores claramente vinculados a una buena salud financiera.
4. Lograr un mayor esfuerzo de concienciación en la preparación ante emergencias y en el establecimiento de metas tanto a corto como a largo plazo es un factor importante a la hora de mejorar nuestra salud financiera a futuro.
5. El 50% de los jóvenes ven factible alcanzar sus metas financieras en un plazo de 10 años. Porcentaje que disminuye conforme aumenta la edad.
6. La cuantía mínima con la que las personas de entre 17 y 26 se sentirían financieramente estables es de 250.000 euros. Siendo de 200.000 euros para el segmento de 26 a 35 años y de 400.000 euros para el de 36 a 64 años.
7. Para los mayores de 65 años el orden de importancia para alcanzar una solvencia financiera es: Cotización al sistema público de pensiones, la vivienda habitual y los instrumentos financieros.
8. A medida que avanza la edad gana en importancia la cotización al sistema público de pensiones y se concede una menor importancia al ahorro.
9. El segmento poblacional que más está dispuesto a soportar el riesgo es el comprendido entre los 26 y 35 años.
10. Resulta necesario proporcionar a la población medios útiles y manejables que permitan mejorar la educación financiera, así como herramientas concretas capaces de facilitar la comprensión de las magnitudes financiera.

# El hexágono de la salud financiera



## 2. EL HEXÁGONO DE LA SALUD FINANCIERA

La investigación parte del concepto de Salud Financiera, definido como la relación dinámica de los recursos financieros y económicos de una persona a medida que se aplican o impactan en su estado de bienestar físico, mental y social, que permiten evaluar esta salud financiera y dotarnos de las herramientas necesarias para mejorarla hasta el punto de poder alcanzar nuestros objetivos.



El concepto central de nuestra estrategia de Salud Financiera se expresa a través de seis Objetivos de Salud Financiera (OSF), definidos de la siguiente forma:

### **OSF 1. Administración Diaria.**

Está relacionado con todo lo que tenga que ver con el control de gastos, mejora de ingresos y el equilibrio entre ambos.

### **OSF 2. Emergencias sin Impacto Financiero.**

Las acciones relacionadas con la generación de un fondo de emergencia para poder afrontar imprevistos financieros.

### **OSF 3. Metas a Corto y Medio Plazo.**

Este objetivo se consigue cuando establecemos la rutina del ahorro periódico (a través de productos adecuados) para metas cercanas y asequibles.

**OSF 4. Flexibilidad Financiera.**

Basado en dotarnos de los conocimientos, la capacidad necesaria y los productos adecuados para poder aprovechar oportunidades financieras.

**OSF 5. Metas a Futuro.**

Este objetivo se centra en construir las capacidades psicológicas, financieras y de producto para ahorrar e invertir en el largo plazo.

**OSF 6. Deuda Inteligente.**

Clave para saber utilizar la deuda a nuestro favor y no sufrir las devastadoras consecuencias de gestionarla de una manera errónea.

Estás seis áreas están generadas conforme a las distintas acciones financieras que hacen falta para cubrir las necesidades de una buena salud financiera. El objetivo es conductualizar la definición de salud financiera y generar un marco de salud financiera conductual. Es decir, llegar a tener una buena salud financiera a través de los comportamientos y la creación de hábitos<sup>1</sup>

Para lograr este objetivo, el primer paso consiste en recopilar aquella información que nos permita evaluar la situación financiera y, también, aquellas decisiones críticas que nos faculten, o no, alcanzar una capacidad financiera suficiente o saludable.

También resulta necesario identificar aquellas fricciones y sesgos en el comportamiento que sirven como palancas o acicates a la hora de lograr comportamientos financieros saludables. En resumen, lograr perfilar el comportamiento financiero para optimizarlo. Cuanto mejor sea nuestro perfilamiento, mayor impacto tendrán las intervenciones conductuales y, por tanto, más favorable y determinante será el efecto logrado con el fin de favorecer la salud financiera a lo largo de toda una vida.

<sup>1</sup> Bibliografía BBVA. (s.f). ¿Qué se entiende por salud financiera? Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-se-entiende-por-salud-financiera/>

CAF. (4 de Noviembre de 2021). Acciones desde las políticas públicas para promover la salud financiera. Obtenido de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/11/5-acciones-desde-las-politicas-publicas-para-promover-la-salud-financiera/>

Financial Health Institute. (s.f). Financial Health Defined. Obtenido de <https://financialhealthinstitute.com/learn/financial-health/> Lamas, S., & Newcomb, S. (11 de Abril de 2019). What is financial health? págs. <https://www.morningstar.com/insights/2019/04/11/financial-health>.

Soursourian, M. (3 de Enero de 2019). What's financial health got to do with it? págs. <https://www.cgap.org/blog/whats-financial-health-got-do-it>.

UNCDF. (s.f). Financial Health. Obtenido de <https://www.uncdf.org/gfh>

UNSGSA. (2021). Financial Health: An introduction for financial sector policymakers. <https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2021-09/UNSGSA%20Financial-health-introduction-for-policymakers.pdf>.

UNSGSA. (s.f). Saludn financiera: Una Introducción Para los Responsables de la Formulación de Políticas del Sector Financiero. [https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2021-11/Salud%20Financiera\\_01.pdf](https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2021-11/Salud%20Financiera_01.pdf).



En definitiva, mediante los seis OSF indicados, acaban descubriéndose qué comportamientos se están o no realizando con respecto a una persona financieramente saludable.

Una vez conocida la salud financiera, mediante la aplicación de los conocimientos y técnicas de la economía conductual, y focalizándonos en aquellos comportamientos que no se consiguen realizar, será posible propiciar un cambio de comportamiento en la sociedad en general, y en las personas en particular, que contribuya a mejorar su salud financiera futura.

# Recopilación de información



### 3. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

Para la obtención de la información empírica, los seis OSF definidos anteriormente se cumplimentan mediante un cuestionario de preguntas clave, lanzado bajo un formato de Chatbot y a través de diferentes y variados medios de comunicación<sup>2</sup>.

Estas preguntas permiten medir las variables que identificamos como claves en la valoración de la Salud Financiera y perfilar así la situación real en la que nos encontramos y los aspectos que permiten mejorar la situación financiera a futuro. Se ha considerado oportuno segmentar la población en cuatro grandes tramos de edad que presentan unas características y situaciones homogéneas:

- De 17 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 64 años
- De 65 años en adelante.

El diseño de las preguntas del cuestionario implementado en el Chatbot sigue la metodología del hexágono de la salud financiera. Para cada uno de los grupos de edad y OSF se presentan una serie de preguntas con respuesta Si/No acerca de la situación financiera real de los individuos. Estas preguntas son de naturaleza sencilla de responder y hacen referencia a la realidad objetiva que vive el individuo. En su mayoría son homogéneas para los distintos grupos de edad, salvo en aquellas cuestiones que presentan particularidades en función de cada tramo.

Por otra parte, el cuestionario busca ser lo más directo posible a la hora de responderlo. La estrategia seleccionada para conseguirlo fue la de solamente presentar preguntas de naturaleza más detallada cuando la respuesta a una pregunta más genérica fuera afirmativa. Por ejemplo., a los usuarios solo se les hace la pregunta “¿pagas a tiempo la deuda de tu tarjeta de crédito?” si la respuesta a la pregunta más genérica “¿tienes tarjeta de crédito?” ha sido afirmativa. Si bien la manera de presentar las preguntas tiene ventajas a la hora de optimizar la longitud del cuestionario para cada individuo, al no contener preguntas irrelevantes, también presenta un reto a la hora de agregar las respuestas a estas preguntas para obtener el valor del OSF correspondiente para cada individuo. La relación de preguntas por OSF y grupo de edad puede verse en el Anexo I, y la metodología detallada para agregar las preguntas, en el apartado de metodología.

Dos son los propósitos fundamentales de este cuestionario:

<sup>2</sup> Como redes sociales y medios de comunicación, por ejemplo: <https://www.economista.es/economia/noticias/11646064/03/22/Test-rapido-de-finanzas-personalesestas-ahorrando-bien-para-la-jubilacion.html>

- De un lado, hacer una radiografía de la situación financiera real en la que se encuentra la población segmentada en los cuatro intervalos de edad.
- De otro, analizar cómo cada una de las seis dimensiones (OSF) de la salud financiera real de los individuos influye en la salud financiera autopercebida, de acuerdo a los diferentes tramos de edad.

Además, se ha realizado una encuesta adicional<sup>3</sup> con un enfoque más cualitativo y abierto, mediante la que se pretende obtener una mayor profundización y conocimiento en determinados aspectos de estos seis OSF y de los distintos grupos de edad encuestados. En concreto, se realizaron dos análisis sobre los resultados de esta segunda encuesta adicional:

- Un primer análisis en el que se buscó identificar factores correlacionados con el nivel de aversión al riesgo. Los factores utilizados en este análisis son el haber invertido en criptodivisas, entender la naturaleza del interés compuesto y el grupo de edad de cada individuo.
- En un segundo análisis, se trató de conocer la importancia que los tres grupos de edad más jóvenes dan a una serie de estrategias relevantes a la hora de valorar su importancia para disfrutar de una buena salud financiera en la jubilación para, seguidamente, comparar dicha valoración con la aportada por el grupo de mayor edad (mayores de 65 años).

El volumen de información obtenido se puede resumir en los siguientes números:

El número de participantes en cada fase de la encuesta fue el siguiente:

De 17 a 25 años 103  
De 26 a 35 años 291  
De 36 a 64 años 1.191  
De 65 años en adelante 247  
TOTAL: 1.832

Participantes en la segunda fase de la encuesta:

De 17 a 25 años 42  
De 26 a 35 años 80  
De 36 a 64 años 294  
De 65 años en adelante 107  
TOTAL: 523

3 <https://7izmxj0rwgs.typeform.com/to/tz7c3tLg>

# Literatura vinculada de apoyo



## 5. LITERATURA VINCULADA DE APOYO

Adicionalmente a toda la información expuesta en los capítulos previos, en el estudio se recuperan e incorporan aspectos extraídos de estudios previos en el entorno del CENIE y alguna otra publicación que por su calidad, aportación y vinculación al objetivo del presente proyecto se considera relevante. A continuación, se expone un breve resumen de los aspectos considerados en relación con estos otros estudios.

### 5.1.- Estudio sobre Economía del Envejecimiento. Perfil del Segmento ‘Mayores’ (CENIE, septiembre 2015)

La información expuesta en este estudio muestra cómo el denominado sector plateado resulta ser una notable fuente de aportación para la actividad económica de la sociedad.

Mediante una encuesta a 950 personas y la consideración adicional de una población de control de otros 500 individuos, ofrece una gran cantidad de datos estadísticos que exponen las características y hábitos de los mayores de 60 años en la población española.

Aporta así este estudio un sondeo empírico que ofrece un perfil poblacional sobre seis ejes clave:

- i. Nuevas tecnologías y su grado de adopción por parte de los mayores de 60 años.
- ii. Hábitos de compra. Intentando conocer y entender estos procedimientos de compra en el ámbito del sector plateado y constatando su continuo crecimiento en el concepto de la sociedad.
- iii. Viajes y ocio. Estableciendo las preferencias y criterios aplicados por los mayores de 60 años y dejando constancia así mismo de cómo este ámbito del desarrollo toma cada vez mayor relevancia para este sector de la población.
- iv. Emprendimiento y participación activa. Aportando datos que claramente tienden a desmitificar el conformismo o la falta de retos en la población a partir de una edad denominada como avanzada o mayor.
- v. Calidad de vida. Evaluando distintos aspectos que contribuyen a poder definir un buen o mal nivel de vida.

iv. Satisfacción. Ofreciendo datos de la propia satisfacción existente en este segmento de la población y pistas de cómo incrementar la felicidad.

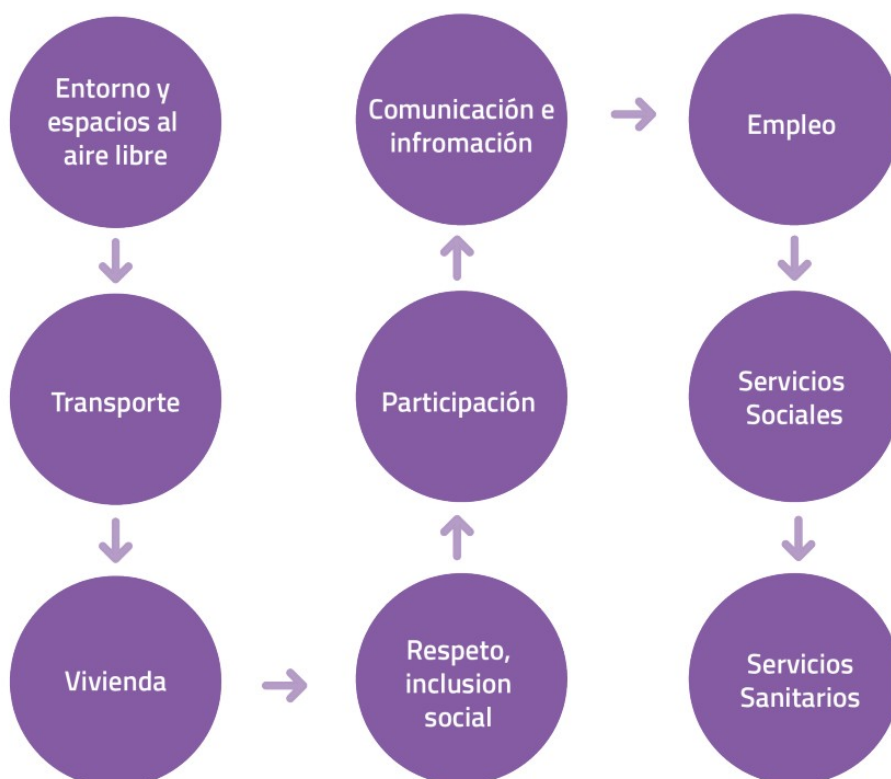
**5.2.- La situación de las personas mayores en el municipio de Zamora (CENIE, diciembre 2019)**

En esta investigación se expone un diagnóstico de la situación de las personas de más de 60 años en el municipio de Zamora, utilizando para ello una variedad de indicadores sociodemográficos y empleando una metodología participativa. Incluye tanto a las personas mayores de 60 años como a otros actores sociales relacionados con la vida cotidiana de dichas personas.

La metodología empleada ha sido cuantitativa y cualitativa, desarrollada en varias fases. Se realizó una encuesta en la que intervinieron 425 personas de más de 60 años, participantes en programas de instituciones públicas y privadas de la ciudad de Zamora y en la que se destacan aspectos económicos.

Específicamente se pregunta sobre su perspectiva en relación con la cuestión: ¿Diría que goza de una buena salud financiera?

**Fig 1: Bloques de variables del cuestionario**



### **5.3.- Estudio de la economía de la longevidad en España (CENIE, septiembre 2021)**

Se analizan y exponen las contribuciones socioeconómicas de la economía de la longevidad en España a través de los gastos de residentes de más de 50 años, de turistas de más de 50 años y las contribuciones del mercado laboral del grupo de trabajadores de más 50 años.

El enfoque para evaluar el impacto socioeconómico de la economía de la longevidad se basa en el modelo de sostenibilidad global de Oxford Economics (GSM). Además del análisis cuantitativo llevado a cabo por Oxford Economics, a lo largo del informe se incluyen diversos estudios de casos que ponen de relieve indicadores clave referentes al grupo de residentes españoles mayores de 50 años. Dichos estudios de casos han sido facilitados por la Universidad de Salamanca.

Del estudio se concluye que las personas mayores de 50 años gastan mucho más en promedio que los miembros más jóvenes de la sociedad. Gracias al alto poder adquisitivo de este grupo, el gasto de las personas de más de 50 años estimula la actividad económica. Los mayores de 50 años gastaron aproximadamente 17.960 euros por persona mientras que entre 25 y 49 años gastaron en cambio un promedio de 13.970 euros por persona.

En 2019 el gasto doméstico de las personas mayores de 50 años creó más de 4,4 millones de puestos de trabajo en España.

En el mercado laboral, la participación de las personas mayores de 50 años en la población activa contribuye a mejorar la productividad nacional. Las personas mayores de 50 años ocupan puestos que requieren una mayor cualificación en mayor proporción, y ganan en promedio sueldos más altos que trabajadores más jóvenes que desempeñan los mismos puestos.

El grupo de personas mayores de 50 años representa la mayor parte del poder adquisitivo español. Del grupo de personas mayores de 50 años, las personas entre 50 y 54 años fueron las que contribuyeron al gasto en mayor proporción.

En un contexto internacional, el nivel de gasto de las personas mayores de 60 años en España es favorable en comparación con el de sus homólogos.



Figura 5: Desglose del gasto por edad, 2019

	25-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80+
Vivienda, combustible y energía	28%	28%	29%	33%	35%	39%	40%	46%
Transporte	15%	14%	14%	12%	10%	8%	7%	4%
Productos alimenticios y bebidas no alcohólicas	12%	14%	14%	15%	16%	16%	17%	16%
Restaurantes y hoteles	11%	11%	10%	9%	8%	7%	5%	4%
Ocio y cultura	6%	6%	5%	5%	5%	4%	4%	2%
Ropa y calzado	6%	5%	5%	4%	4%	4%	3%	3%
Bienes y servicios para el hogar	4%	4%	4%	5%	5%	5%	5%	7%
Comunicación	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Salud	3%	3%	3%	4%	4%	4%	5%	5%
Educación	2%	3%	2%	1%	0%	0%	0%	0%
Alcohol y tabaco	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
Otros	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%

Fuente: INE

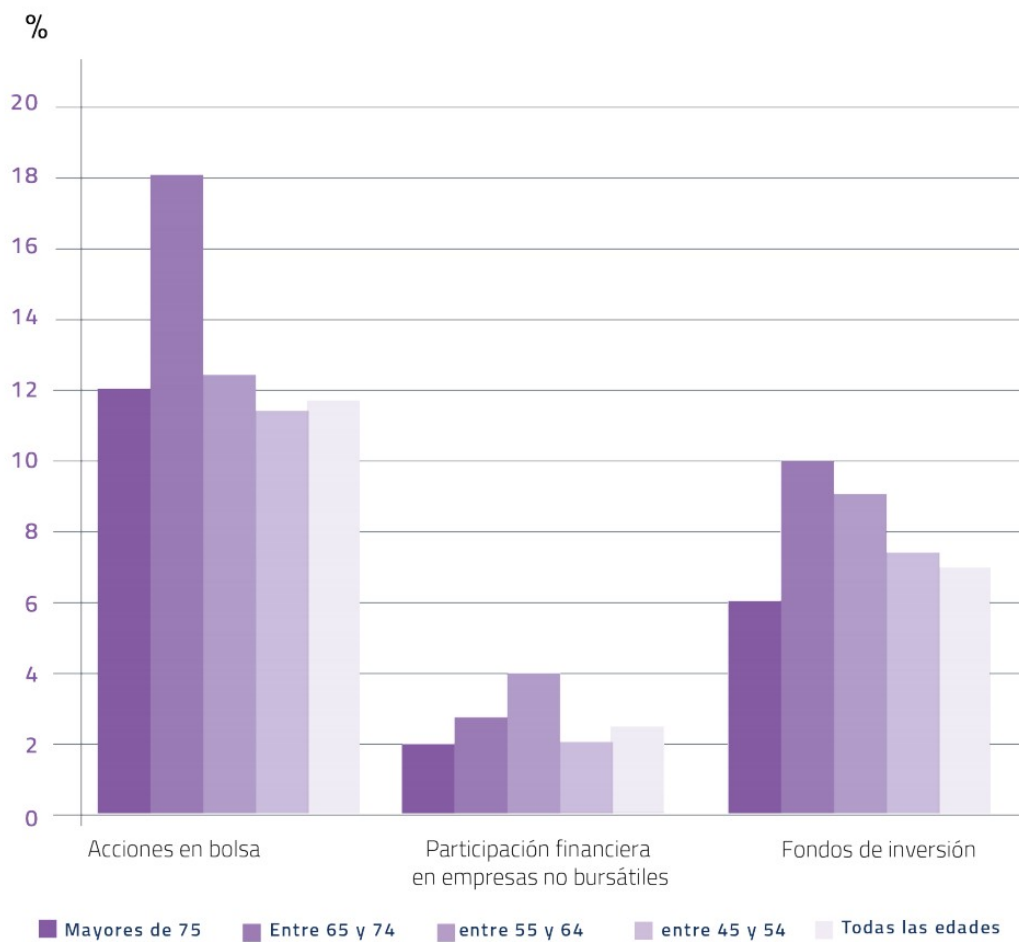
Figura 18: Patrimonio y deuda relativa por tramos de edad 2017

Edad del cabeza de la familia	Patrimonio neto(mediana)	Patrimonio neto(promedio)	hogares con deuda	Relación pago de deuda a ingresos	Relación deuda a ingresos	Relación deuda a patrimonio bruto
Menores de 35	€5 300	€46 900	62,1%	17,7%	166,8%	70,9%
Entre 35 y 44	€64 900	€134 90	76,3%	17,2%	205,0%	44,7%
Entre 45 y 54	€114 405	€239 600	68,8%	16,6%	116,9%	24,5%
Entre 55 y 64	€174 500	€313 500	54,4%	13,1%	58,8%	12,8%
Entre 65 y 74	€180 500	€368 500	33,9%	11,9%	33,0%	7,3%
Mayores de 74	€129 500	€333 800	11,4%	9,6%	14,5%	2,2%
Todos	€115 500	€115 500	53,2%	9,6%	108,8%	27,9%

Fuente: Encuesta Financiera de las familias- EFF 2017, Banco de España

En 2019, visitaron España 83,5 millones de personas y un 36 % de los cuales, es decir, 30,3 millones de turistas eran mayores de 50 años.

Fig 27: Proporción de población con activos financieros por tipo, 2017



Fuente: Encuesta Financiera de las familias- EFF 2017, Banco de España

#### **5.4.- Gestión eficiente del ahorro tras la jubilación. Aprendizajes de modelos internacionales y guías de buenas prácticas. Estudio/XIII Premio Edad&Vida (Universidad de Barcelona, septiembre 2018)<sup>4</sup>**

Este estudio expone cómo la etapa previa a la jubilación- fase de acumulación- es la que permite prepararse para el retiro laboral, adquiriendo el ahorro suficiente que favorezca el mayor bienestar posible durante la jubilación.

Antes de jubilarse, la persona necesita vincular los ahorros y las inversiones que realiza a las necesidades que tendrá cuando se jubile. Ha de pensar en el largo plazo. Para ello es fundamental saber la pensión que se cobrará. Si la pensión no es la esperada, y/o los productos de ahorro contratados de forma individual por la persona no proporcionan la rentabilidad prevista, se genera insatisfacción.

Se recomienda además pensar en necesidades adicionales de gasto que puedan surgir como consecuencia del envejecimiento y que, tal vez, no hayan sido tenidas en cuenta de manera previa. Sobre todo, las derivadas de necesidades de ayuda de terceras personas para la realización de las actividades básicas de la vida diaria, pero también las derivadas de las ayudas que los propios pensionistas ofrecen a otras personas (cónyuge a cargo e hijos).

En la etapa de jubilación o desacumulación aparecen los riesgos de longevidad (vivir más años de los esperados), de dependencia (necesitar ayuda de terceras personas en el desarrollo de las actividades básicas de la vida diaria), riesgos económicos/financieros (ligados a la evolución de la inflación y de los tipos de interés) y de iliquidez (disponer de elevada cantidad de ahorro invertido en patrimonio inmobiliario, o bien no tener capacidad para afrontar todos los gastos). Dichos riesgos condicionan la forma de gestionar el ahorro.

La metodología seguida en el estudio pasa por el análisis y descripción de los productos/soluciones de ahorro/disposición existentes y el estudio de un grupo focal al que se somete a un cuestionario anónimo individual, con una serie de preguntas para delimitar su perfil y equilibrar la representatividad que este grupo supone respecto a la población. Las cuestiones clave que se trasladan a este grupo focal son: ¿Cuáles eran sus deseos y preocupaciones antes de jubilarse? ¿Se sienten satisfechos ahora que están jubilados? Mirando atrás ¿hubieran hecho algo distinto antes de jubilarse respecto a sus ahorros? ¿Qué consejos darían a una persona que está a punto de jubilarse?

El grupo focal señala como prioritaria la inversión en la primera vivienda. Y existen discrepancias respecto a la inversión en segundas residencias como garantía del ahorro a largo plazo, dependiendo de las experiencias en términos de alquileres, o condicionado al momento del ciclo inmobiliario.

<sup>4</sup> Fundación Edad&Vida. XIII Premio Edad&Vida Higinio Raventós. GESTIÓN EFICIENTE DEL AHORRO TRAS LA JUBILACIÓN, Aprendizajes de modelos internacionales y guías de buenas prácticas. Diego Valero Carreras, M<sup>º</sup> Mercedes Ayuso Gutiérrez, Montserrat Guillen Estany.

Indican lo importante que es pensar en las necesidades que se tendrán a largo plazo, cuando eres más joven (dependencia, etc.). No pensar en ello te hace ver después que podrías haber invertido el dinero de otra manera, o no haber gastado tanto en cosas no necesarias.

En cualquier caso, todos los encuestados coinciden en señalar que las decisiones de ahorro a largo plazo, o sobre la forma de inversión, vienen condicionadas por la situación de cada familia, y por el momento en que se encuentre la persona.

En el estudio se ofrece también un amplio desglose de las distintas herramientas de acumulación y desacumulación existentes para la población, así como los puntos fuertes y débiles de cada una de ellas, tales como:

Rentas vitalicias	Rentas diferidas temporales y vitalicias
Capital inmediato o rentas financieras	Hipoteca inversa
Hipoteca pensión	Vivienda pensión
Cesión de la vivienda para alquiler	Retiros programados
Seguros de capital diferido	Seguros de fallecimiento y vida entera
Seguros de Long Term Care y Dependencia	Unit Linked
Planes de Pensiones	Planes de Previsión Asegurados (PPA)
Plan individual de ahorro sistemático (PIAS)	Seg. individuales de vida a L/P (SIALP)
Cuentas individuales de ahorro a L/P (CIALP)	

Por último, se plantean una serie de reglas básicas de gestión del ahorro sin aseguramiento y una guía de buenas prácticas para una óptima orientación financiera tras la jubilación, la cual expone aspectos como:

- Conocer el Sistema de Pensiones, el funcionamiento de los productos existentes en el mercado y las entidades que participan en el mismo.
- Analizar las necesidades de ingresos durante la jubilación.
- Considerar las cuestiones fiscales.
- Evaluar plenamente los hechos más relevantes que rodean a la persona.
- Utilizar ejemplos adaptados a cada perfil de persona.

# Resultados obtenidos



## 6. RESULTADOS OBTENIDOS

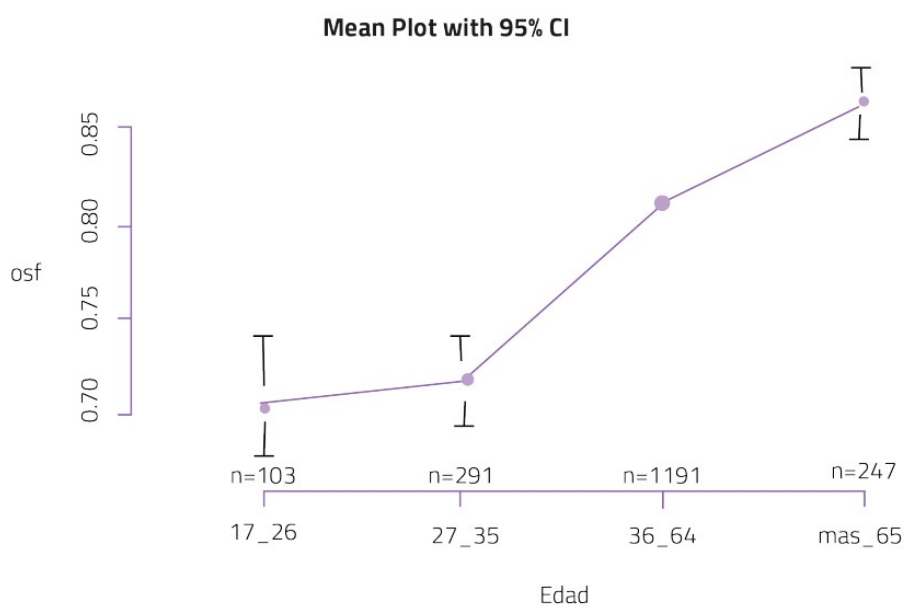
Para cada OSF, procedemos a exponer tres aspectos básicos: la relevancia o magnitud que alcanza este OSF, la diferencia existente según grupos de edad y la influencia sobre la concepción auto percibida de salud financiera que tiene en media cada uno de los grupos de edad<sup>5</sup>.

### OSF1. Administración diaria.

De las distintas preguntas planteadas en relación con el OSF1, referente a la administración diaria, (preguntas como “¿Sabes exactamente cuánto dinero ingresas cada mes?, o ¿tienes un documento donde figure tu presupuesto, categorizando tus tipos de gastos variables y fijos? hasta un total de 14 preguntas en función de los distintos segmentos de edad), podemos identificar las siguientes conclusiones y hechos.

Para todos los segmentos de edad se obtiene una salud financiera relevante (con un coeficiente de confianza estadística del 95), observándose una salud financiera que mejora con la edad, alcanzando una puntuación de más del 85% para los mayores de 65 años.

En el siguiente gráfico se expone la relevancia o magnitud que alcanza este OSF1, así como su variación dentro de la muestra obtenida, y la diferencia existente entre los grupos de edad definidos:



<sup>5</sup> Si bien en el presente documento se exponen sólo aquellas conclusiones del análisis realizado que se consideran oportunas al objetivo perseguido, se pone a disposición de quien lo requiera todo el detalle del análisis practicado y sus resultados, así como el respaldo y criterios estadísticos considerados.

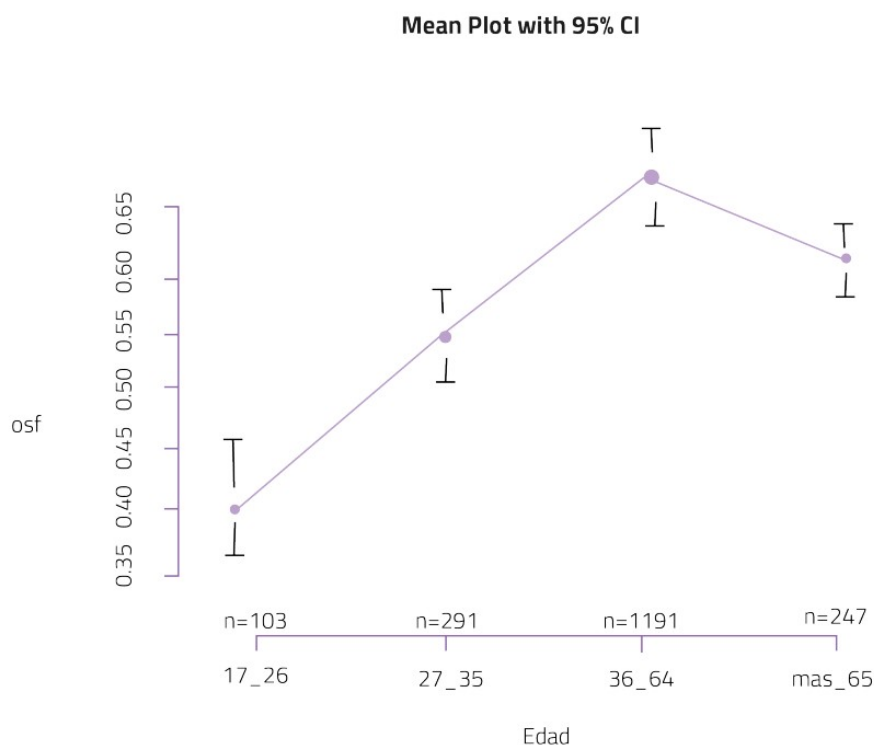
Podemos indicar también que todas las diferencias entre medias, menos la existente entre el grupo de edad de 27 a 35 y el grupo de edad 17 a 26, son estadísticamente significativas.

Adicionalmente certificamos que este OSF1 resulta ser significativo estadísticamente, con un coeficiente positivo y de gran magnitud, a la hora de determinar la salud financiera autopercebida para todos los grupos de edad.

**OSF 2. Emergencias sin Impacto Financiero.**

Las preguntas que se engloban dentro de este OSF2 hacen referencia a qué acciones que no implican un retorno financiero está llevando a cabo el individuo para protegerse frente a posibles emergencias. Ejemplos de preguntas englobadas dentro de este OSF pueden ser referentes a los seguros contratados (“¿Tienes contratado un seguro de salud?”) o preguntas en relación al nivel de ahorro del individuo (“¿Tienes ahorrados por lo menos 6 meses de tus gastos mensuales?”).

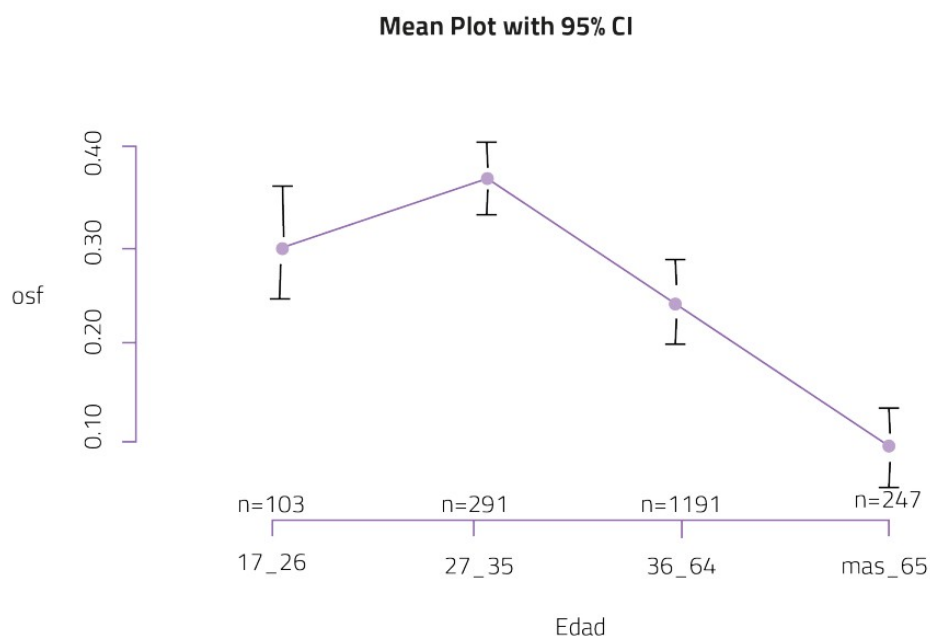
Se aprecia cómo existe una tendencia positiva a lo largo de los grupos de edad en este OSF2. tendencia que remite ligeramente al llegar al Último tramo de edad de más de 65 años.



Del análisis de influencia de este OSF2 sobre la salud financiera autopercebida se desprende que, únicamente para el grupo de edad de 36 a 64 años, resulta ser significativo, pero con una incidencia relativamente baja en magnitud. Estos resultados reflejan que en general la población no considera que los criterios englobados dentro del OSF2 sean indicadores de lo que representa una buena salud financiera. Algo, sin duda, que debe ser corregido a futuro.

**OSF3. Metas a Corto y Medio Plazo.**

Las preguntas englobadas dentro del OSF3 hacen referencia a la planificación financiera que los individuos tienen respecto a sus metas y proyectos (“¿Tienes abierta una cuenta de ahorro especialmente dedicada al financiamiento de sus metas?”). Como en los casos anteriores, el resultado de la agrupación de las preguntas planteadas para evaluar la situación de este OSF3 se puede ver en el siguiente gráfico:



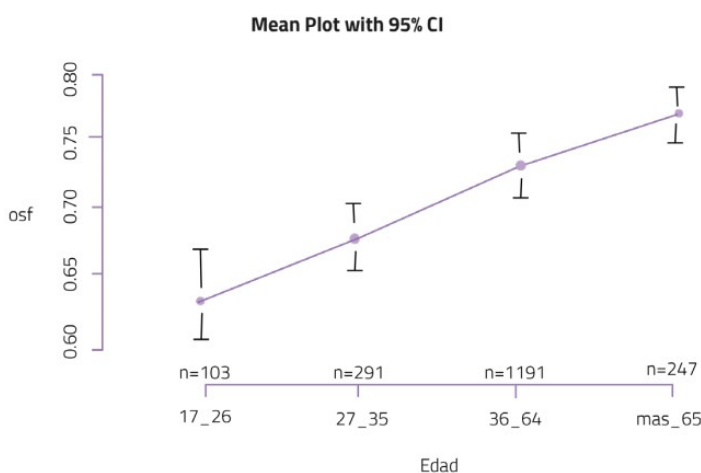
En el gráfico puede observarse un pico en el rango de edad de 27 a 35 años, que desciende progresivamente hacia el grupo de edad de mayores de 65 años. De acuerdo con el análisis practicado, esta tendencia puede confirmarse como significativa estadísticamente para todos los grupos de edad, menos para el grupo de 17 a 26 años con los grupos de 27 a 35 y de 36 a 64 años, probablemente debido a la alta variabilidad presente en la muestra.

En el análisis de influencia de este OSF3 sobre la salud financiera auto percibida, se aprecia que este OSF3 no es significativo estadísticamente para ninguno de los grupos de edad, de don de concluimos que, para nuestra muestra, los individuos no consideran los componentes de este OSF3 como importantes para su salud financiera.



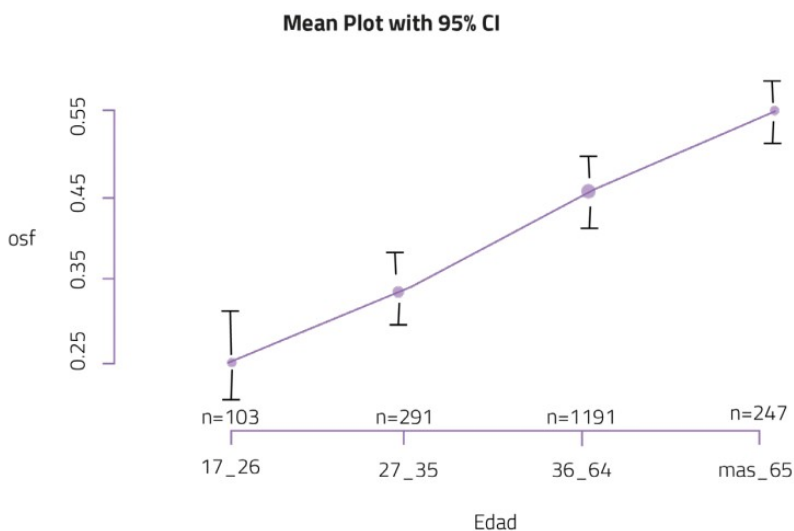
**OSF 4. Flexibilidad Financiera.**

Se observa una tendencia creciente atendiendo a los grupos de edad y con valores más elevados que en el OSF2:



En el análisis de influencia de este OSF4 sobre la salud financiera autopercebida podemos concluir que este OSF es significativo al 90% de confianza para todos los grupos de edad, pero es percibido con distintos grados de intensidad entre ellos. Los dos grupos más jóvenes le otorgan una alta valoración, mientras que los mayores le van concediendo progresivamente cada vez menos peso.

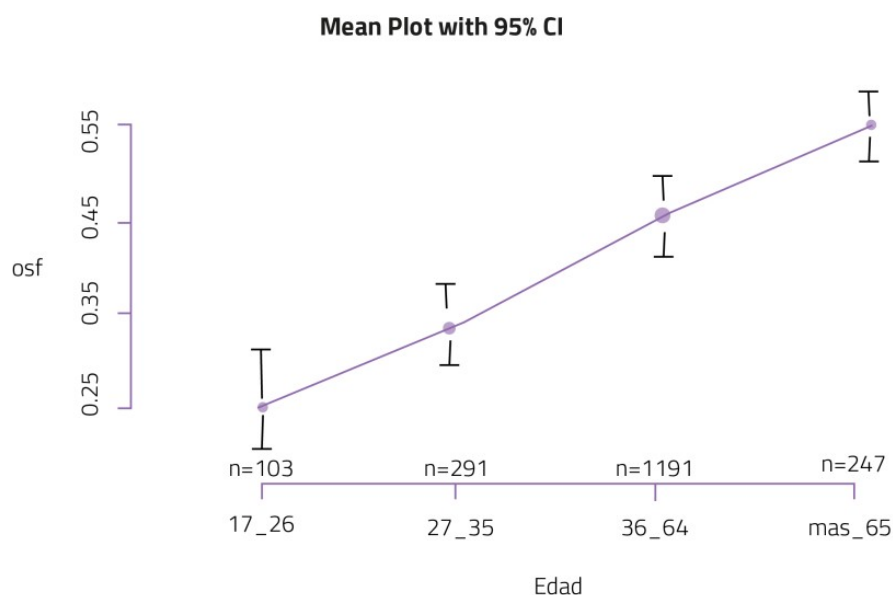
**OSF 5. Metas a Futuro.**



Se aprecia una tendencia significativa en las medias entre todos los grupos de edad, excepto para la diferencia de medias entre los grupos de edad de 17 a 26 años con el grupo de edad de 27 a 35 años.

**EI OSF5** es relevante para la salud financiera auto percibida de forma decreciente a medida que aumenta la edad, siendo el coeficiente para los mayores de 65 años no estadísticamente significativo por poco.

### OSF 6. Deuda Inteligente.



Los valores de este OSF6, en forma de media por rango de edad, presentan una tendencia creciente desde los 17 a los 64 años, momento en el que se reduce para el conjunto de individuos mayores de 65 años.

Esta tendencia se ve confirmada, de forma creciente, en forma de escalón entre los dos grupos más jóvenes en comparación con los dos grupos más mayores.

Respecto a la influencia que este OSF6 tiene en la salud financiera autopercebida, solamente es estadísticamente significativa para el grupo de edad de 36 a 64 años que, a su vez, es el grupo de edad que presenta una mejor situación financiera real en estos componentes.

## HECHOS ESTILIZADOS

Como conclusión del análisis realizado sobre las respuestas obtenidas al cuestionario lanzado a través del Chatbot, podemos indicar los siguientes aspectos:

- Las variables de administración diaria (OSF1) muestran una relevancia elevada, especialmente en los mayores de 65 años, y poca variabilidad, si bien ésta es mayor cuanto menor es la edad, donde además se alcanza la relevancia promedio más baja.

Podemos concluir también que la población vincula de forma efectiva este OSF1 con la salud financiera auto percibida.

Las variables de administración diaria (OSF1), por parte de todos los grupos de edad, son las consideradas como más importantes para la salud financiera.

- Las emergencias sin impacto financiero (OSF2) obtienen un índice de relevancia sensible mente inferior al OSF1, lo que las convierte en un objetivo de mejora para optimizar la salud financiera a futuro, especialmente en el caso de los más jóvenes. Es únicamente significativa su influencia en cuanto a la salud financiera autopercebida para el grupo de edad de 36 a 64 años.
- Las metas a corto y medio plazo (OSF3), al igual que el OSF2, muestran una baja relevancia, especialmente para la población a partir de los 36 años. Además, la población no percibe los componentes de este OSF3 como importantes para su salud financiera, aspecto que es más relevante a medida que avanza el rango de edad.
- La flexibilidad financiera (OSF4) presenta una relevancia notable que, además, se incrementa conforme avanza la edad. En sentido contrario, los aspectos vinculados a este OSF4 los tramos de edad más elevados le van otorgando un menor peso con respecto a la salud financiera autopercebida.
- La situación financiera respecto a las metas a futuro (OSF5) sigue la misma tendencia observada en el OSF4: mejora con la edad, aunque su relevancia es sensiblemente menor. Sin embargo, y también en consonancia con el OSF4, a medida que va mejorando la situación financiera real y sube la relevancia, también baja el peso que se le da a dicha situación financiera en la salud financiera autopercebida, disminuyendo con la edad.

- El grupo de edad de 36 a 64 años es el que mejor situación financiera presenta respecto a la denominada deuda inteligente (OSF6). En cualquier caso, la relevancia que se le da este OSF6 es elevada para todos los grupos de edad. También el tramo de edad de 36 a 64 años es el único que considera que este OSF6 es relevante para su salud financiera auto percibida.
- Por último, indicar que no se aprecian diferencias estadísticamente significativas en la diferencia de medias entre la media de salud financiera auto percibida de los distintos grupos de edad.

# Profundizando en los resultados obtenidos



## 7. PROFUNDIZANDO EN LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Particularidades de 17 a 25 años

- El 50% de los jóvenes entrevistados ven factible alcanzar sus metas financieras en un plazo de 10 años.
- Respecto a la cuantía mínima considerada por estos individuos como necesaria para poder empezar a invertir, consideramos necesario realizar este análisis utilizando los cuartiles de la muestra debido a la potencial aparición de valores atípicos que puedan influir en el cálculo de los valores medios. Los resultados para este grupo de edad son:

0%	25%	50%	75%	100%
0	100	1.000	5.000	1.000.000

Podemos ver en los resultados cómo el 75% de los individuos entre 17 y 26 años de nuestra muestra consideran que cantidades menores o iguales a 5.000 euros serían suficientes para empezar a invertir.

- De nuevo, ante la posible presencia de valores atípicos en la valoración del monto mínimo con el que se sentirían estables financieramente, consideramos más apropiado evaluar esta cantidad utilizando sus cuartiles, en lugar de la media. Sus valores para este grupo de edad son los siguientes:

0%	25%	50%	75%	100%
400	10.000	50.000	250.000	100.000.000

Podemos ver como el 75% de los individuos de la muestra declaró que el monto mínimo con el que se sentirían estables financieramente se situaría por debajo de los 250.000 euros. La cantidad mínima sería de 400 y la máxima, de 100.000.000, un valor claramente atípico.

Particularidades de 26 a 35 años

- En este segmento de edad el porcentaje de entrevistados que ven factible alcanzar sus metas financieras en un plazo de 10 años se queda en el 49%.
- Por las razones ya expuestas en el apartado anterior, consideramos el análisis de la cuantía necesaria para empezar a invertir de este grupo de edad en términos de sus cuartiles:

0%	25%	50%	75%	100%
0	100	1.000	4.000	1.000.000

En este caso, los valores obtenidos en la muestra de individuos entre 26 y 35 años son más bajos que los obtenidos entre los individuos entre 17 y 25 años. El 75% de los individuos de nuestra muestra considera que con cantidades inferiores o iguales a 4000 euros sería suficiente para poder empezar a invertir. De forma similar, hasta la mitad de los individuos de nuestra muestra considera 1000 euros suficiente para empezar a invertir.

- Los cuantiles del monto mínimo con el que se sentirían estables financieramente los individuos de este grupo de edad son:

0%	25%	50%	75%	100%
100	10.000	50.000	200.000	3.000.000

En estos resultados podemos ver que no hay diferencia entre este grupo de edad y el grupo de 17 a 25 años en los valores del primer cuartil y de la mediana. Sin embargo, sí que identificamos valores más bajos en el tercer cuartil, pasando de 250.000 euros, en el grupo de edad de 17 a 25 años, a 200.000 euros, en este grupo de edad.

#### Particularidades de 36 a 64 años

- El porcentaje de entrevistados que ven factible alcanzar sus metas financieras en un plazo de 10 años se mantiene en el 48%.

- Los cuantiles calculados para la cuantía necesaria para empezar a invertir declarada por este grupo de edad son:

0%    25%    50%    75%    100%

0    300    1.000    7.000    400.000

- Los cuartiles del monto mínimo con el que se sentirían estables financieramente son:

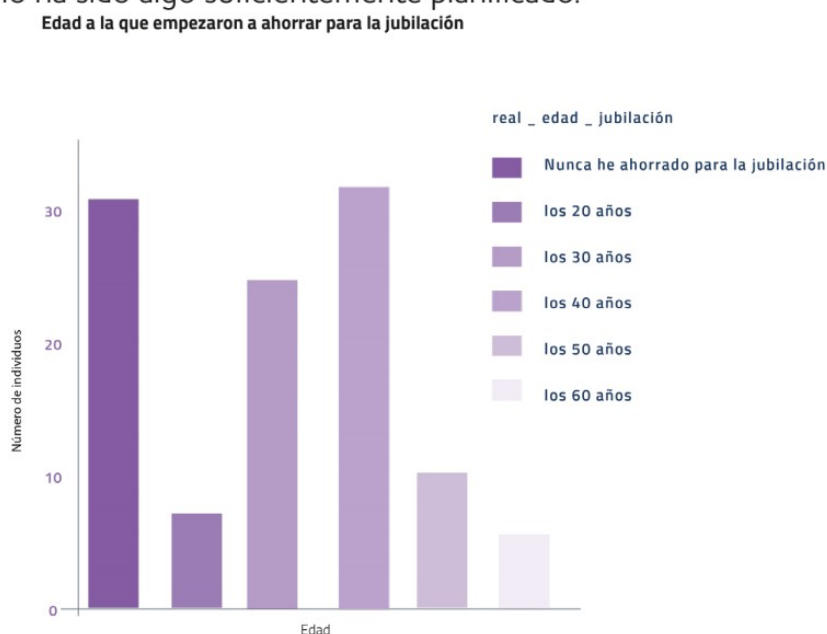
0%    25%    50%    75%    100%

0    50.000    120.000    400.000    5.000.000

En estos resultados podemos ver un notable aumento respecto a los grupos de edad anteriores ya que, el 75% de los individuos de nuestra muestra con este rango de edad no se sentirían estables financieramente con montos inferiores a los 120.000 euros en contraposición a los 50.000 euros obtenidos como resultado para los dos grupos de edad anteriores.

Particularidades de 65 años en adelante

- Un 31% de los mayores de 65 años entrevistados afirman que nunca han tenido una percepción clara en cuanto al inicio en el ahorro para la jubilación. Y otro 30% indica que empezó a ahorrar a partir de los 40 años. Todo ello revela que hasta la fecha el ahorro para la jubilación no ha sido algo suficientemente planificado.





Sin embargo, este mismo segmento de edad considera que la edad promedio a la que debería comenzar el ahorro es a los 35 años.

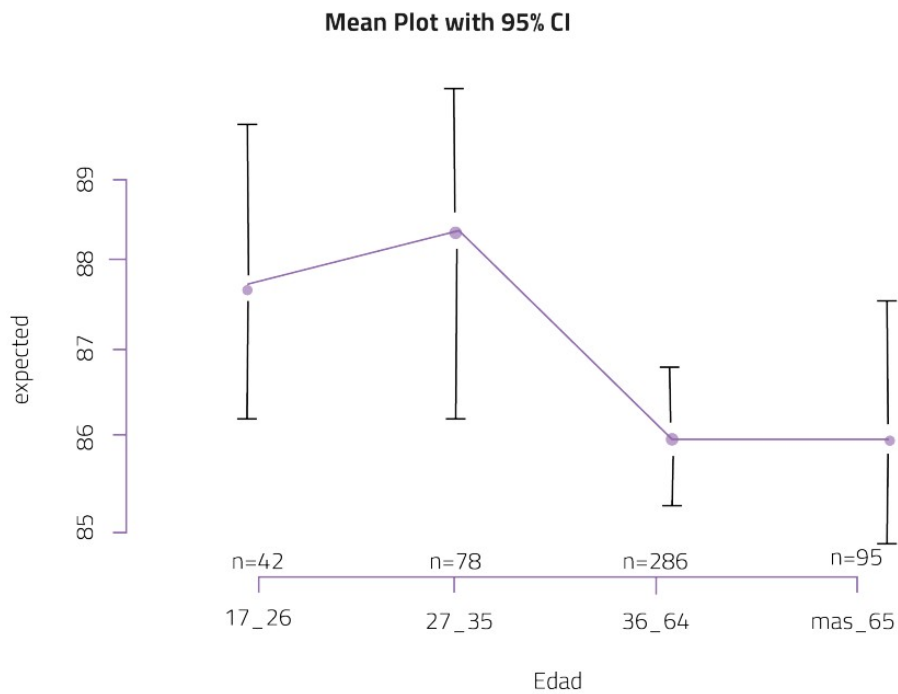
- Los aspectos que, desde un punto de vista económico, se consideran más importantes a la hora de alcanzar una solvencia financiera adecuada son, en primer lugar, la cotización al sistema público de pensiones (con un 24%), la vivienda habitual (con un 22%) y, en tercer lugar, la utilización de instrumentos financieros específicos como planes de pensiones (un 18%). A mucha mayor distancia encontramos otros aspectos, como inversiones en otros productos financieros generalistas (acciones, deuda pública, productos bancarios, etc.), ahorro no financiero, otros inmuebles o mantener la actividad laboral más allá de los 65 años.
- El conocimiento de los productos financieros por parte de los mayores de 65 años resulta ser notablemente amplio, abarcando una amplia tipología, como fondos de inversión, hipoteca inversa, acciones, planes de pensiones, etc., detectándose únicamente un menor conocimiento en productos de seguro más especializados, tales como seguros de dependencia, capital diferido o planes de previsión asegurados.
- Asimismo, las acciones de inversión que este segmento de edad recomendaría a los más jóvenes, en consonancia con el propio ahorro a la jubilación que hemos visto anteriormente, pasan por cotizar al sistema público de pensiones (con casi un 30% como principal opción), la inversión en inmuebles y en productos financieros especializados (ambos con un 20%). Como cuarta opción de “inversión” o forma de afrontar el ahorro a jubilación, encontramos la de mantener la actividad más allá de los 65 años o vivir en pareja (ambas opciones situadas cerca del 10%). Sin embargo, la valoración de tener o no tener hijos con respecto a afrontar la jubilación resulta muy escasa (un 3,4% y 2,8% respectivamente).

Comparativa entre segmentos de edad

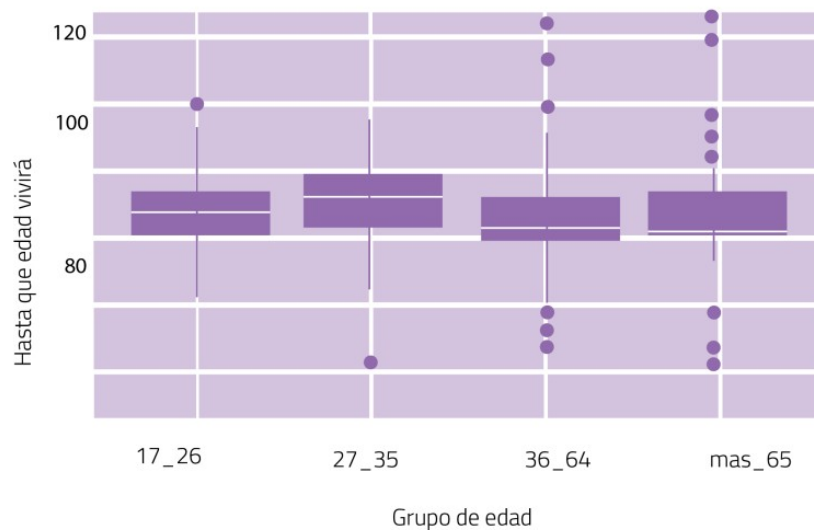
### **Percepción de la esperanza de vida**

A la pregunta de hasta qué edad crees que vivirá una persona que hoy tiene 65 años, el promedio es de 86,6 años para todos los encuestados. Sin embargo, atendiendo a los distintos segmentos de edad ese promedio refleja la siguiente variación:

De 17 a 25 años	87,7 años
De 26 a 35 años	88,19 años
De 36 a 64 años	86,36 años
De 65 años en adelante	86,37 años



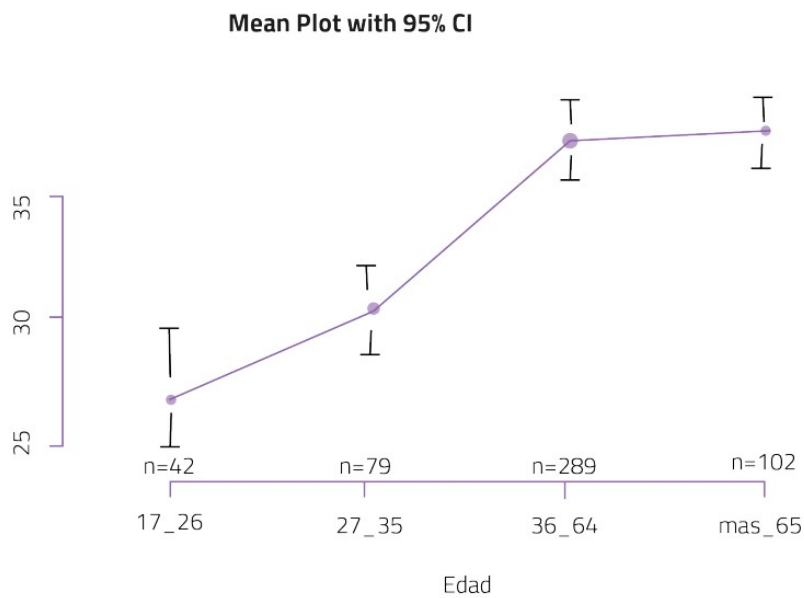
**¿Hasta qué edad crees que vivirá una persona que tiene hoy 65 años?**



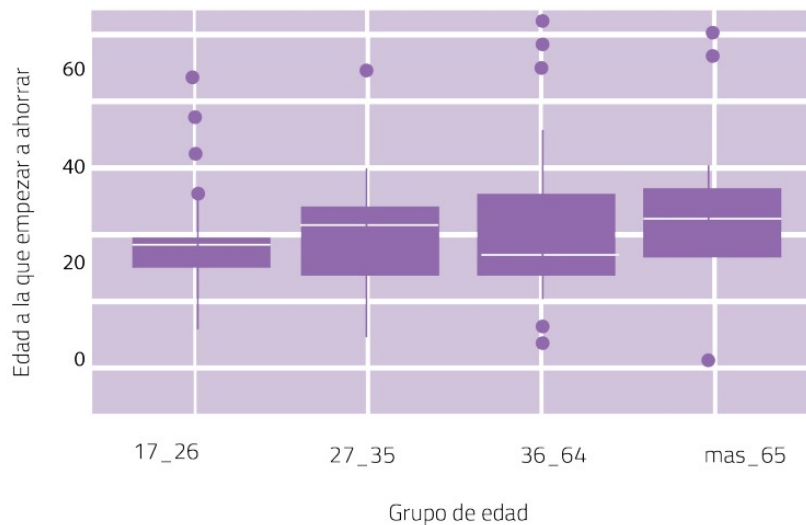
Edad adecuada para empezar a ahorrar

De 17 a 25 años	25,2 años
De 26 a 35 años	28,6 años
De 36 a 64 años	34,6 años
De 65 años en adelante	35,4 años

Gráficamente:



¿A qué edad crees que deberías empezar a ahorrar para la jubilación?



A la vista de los resultados obtenidos, una hipótesis que se puede formular es que los jóvenes piensan que hace falta más dinero para invertir y que van a vivir más tiempo, por lo que creen que hace falta empezar a ahorrar antes (otra cosa es que puedan y quieran hacerlo), aunque también sean los que menos monto dicen necesitar para su estabilidad financiera.

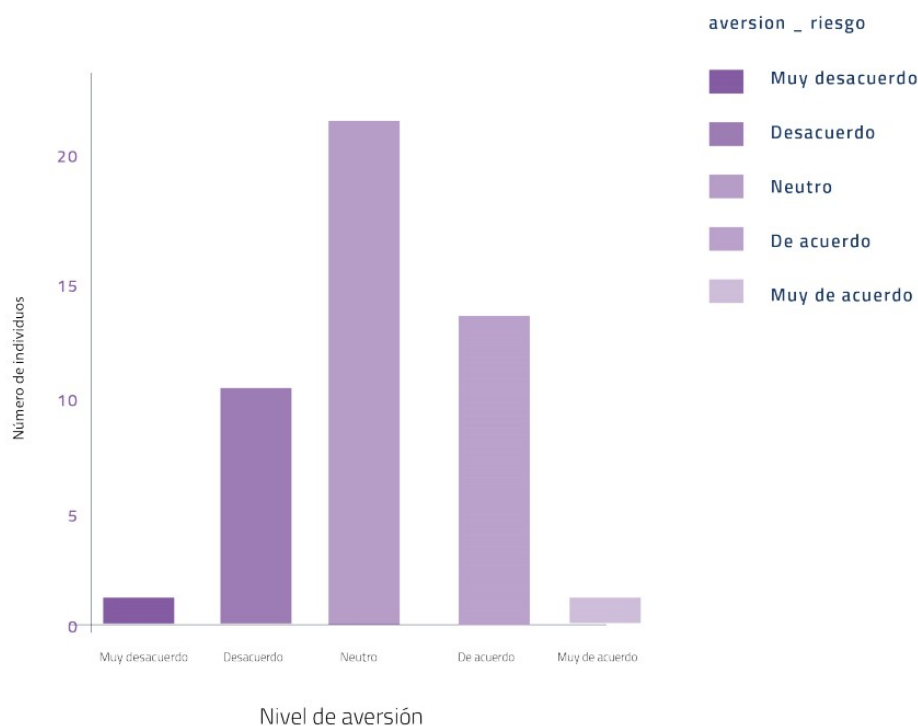
En este mismo sentido, puede ser factible que los individuos de edad más avanzada, que han alcanzado una solvencia financiera suficiente, piensen que podían haber ahorrado menos y “disfrutado más de la vida”, dado que, a medida que aumenta la edad, disminuye la incertidumbre sobre la capacidad salarial, lo que permitiría hacer una estimación más ajustada.

También, se puede interpretar que, a medida en que la edad avanza y se tienen más contacto con el mundo financiero, se tiende a reducir la cantidad de dinero que se cree necesaria para invertir.

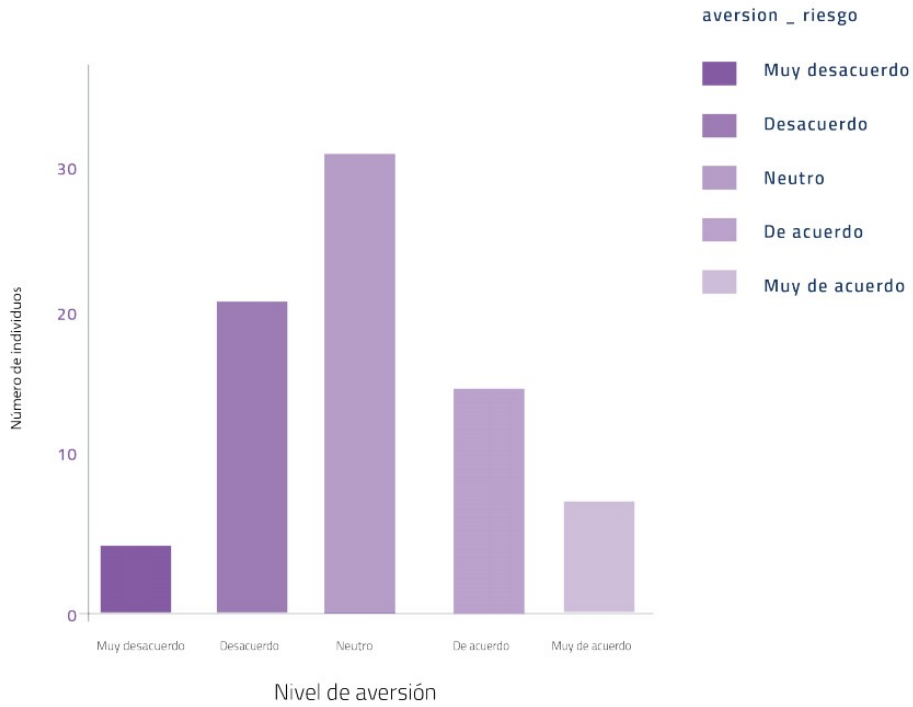
### Análisis de la aversión al riesgo

Se aprecia una clara aversión al riesgo en toda la población estudiada y para todos los grupos de edad. Sin embargo, un 29% puede considerarse como amante o muy amante del riesgo, siendo el grupo de edad más proclive el de 26 a 35 años, grupo de edad que también coincide con el que más inversión ha realizado en criptomonedas y otros activos virtuales.

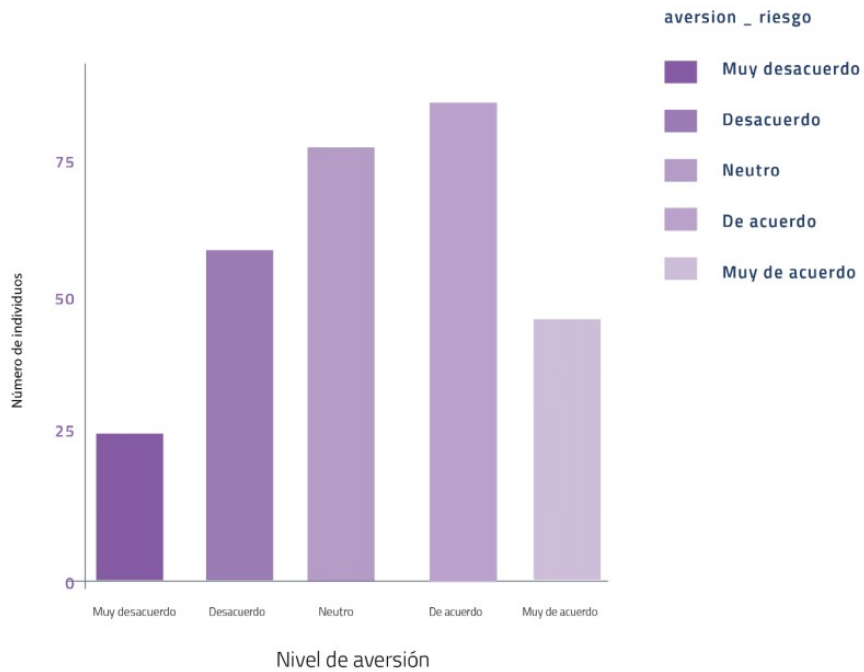
Aversión al riesgo para el grupo entre 17 y 26 años

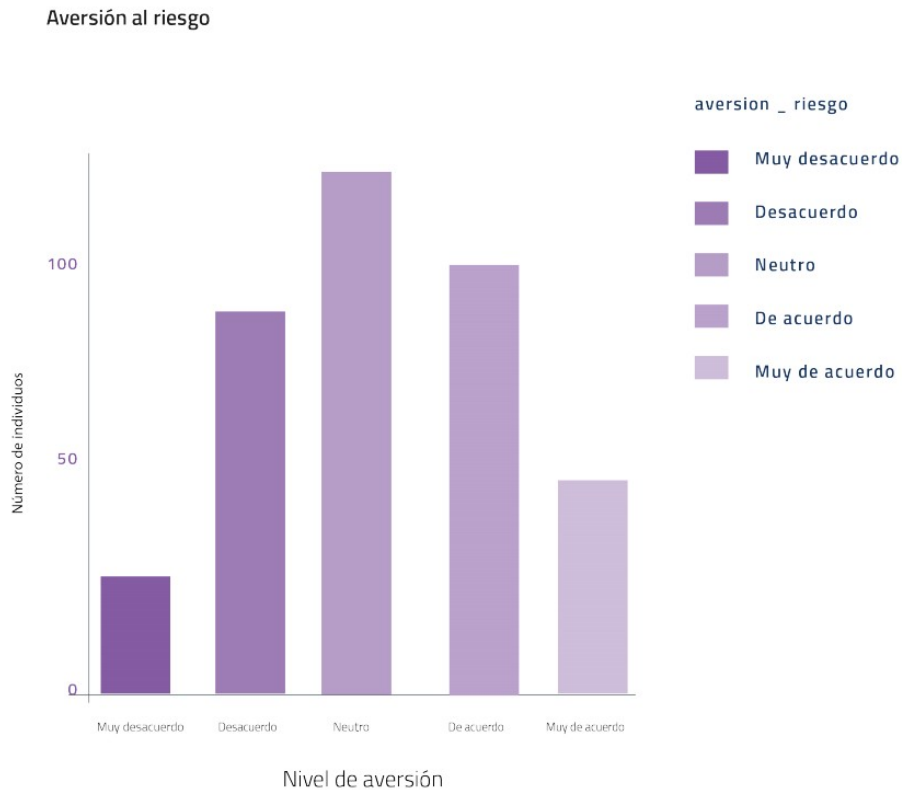


Aversión al riesgo para el grupo entre 27 y 36 años



Aversión al riesgo para el grupo entre 36 y 64 años





Para profundizar en el análisis de la aversión al riesgo, estimamos el modelo de regresión, presentado en el apartado 4.4.II de este informe, según el siguiente resultado:

```

Coefficients:
                Value Std. Error t value
age27_35      -0.18228   0.3315  -0.5499
age36_64       0.09499   0.2923   0.3250
criptoSí      -0.65109   0.2351  -2.7692
int_compuestoSí -1.01423   0.1912  -5.3056

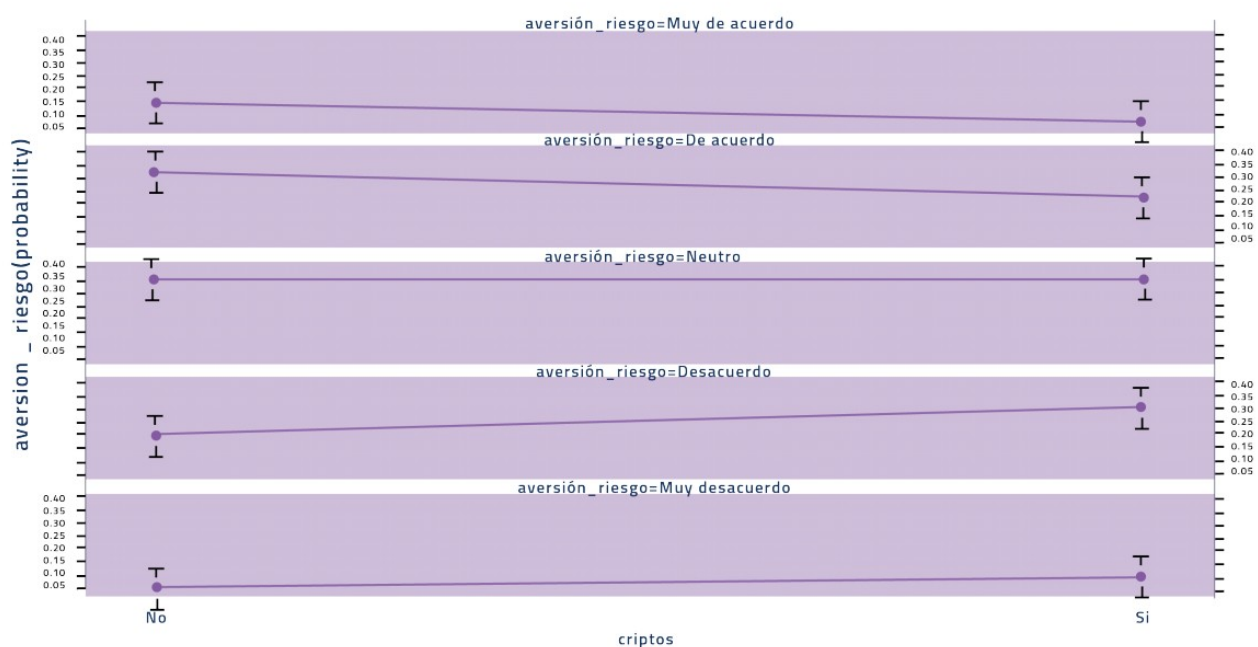
Intercepts:
                Value Std. Error t value
Muy desacuerdo|Desacuerdo -3.5417  0.3662  -9.6709
Desacuerdo|Neutro        -1.7321  0.3155  -5.4896
Neutro|De acuerdo        -0.3000  0.3030  -0.9900
De acuerdo|Muy de acuerdo  1.3051  0.3172   4.1144
    
```

Los coeficientes estimados en un modelo orderet logit a menudo son complicados de interpretar. En este informe proponemos como solución los siguientes gráficos, donde podemos observar el impacto de cada una de las variables independientes en cada uno de los niveles de la variable dependiente.

En dichos gráficos se presenta el impacto de cada uno de los niveles de una de las variables explicativas en cuanto a la probabilidad de selección de cada uno de los niveles de aversión al riesgo. La escala va de “Muy en desacuerdo” a “Muy de acuerdo” en relación a la afirmación “Soy altamente averso al riesgo”.

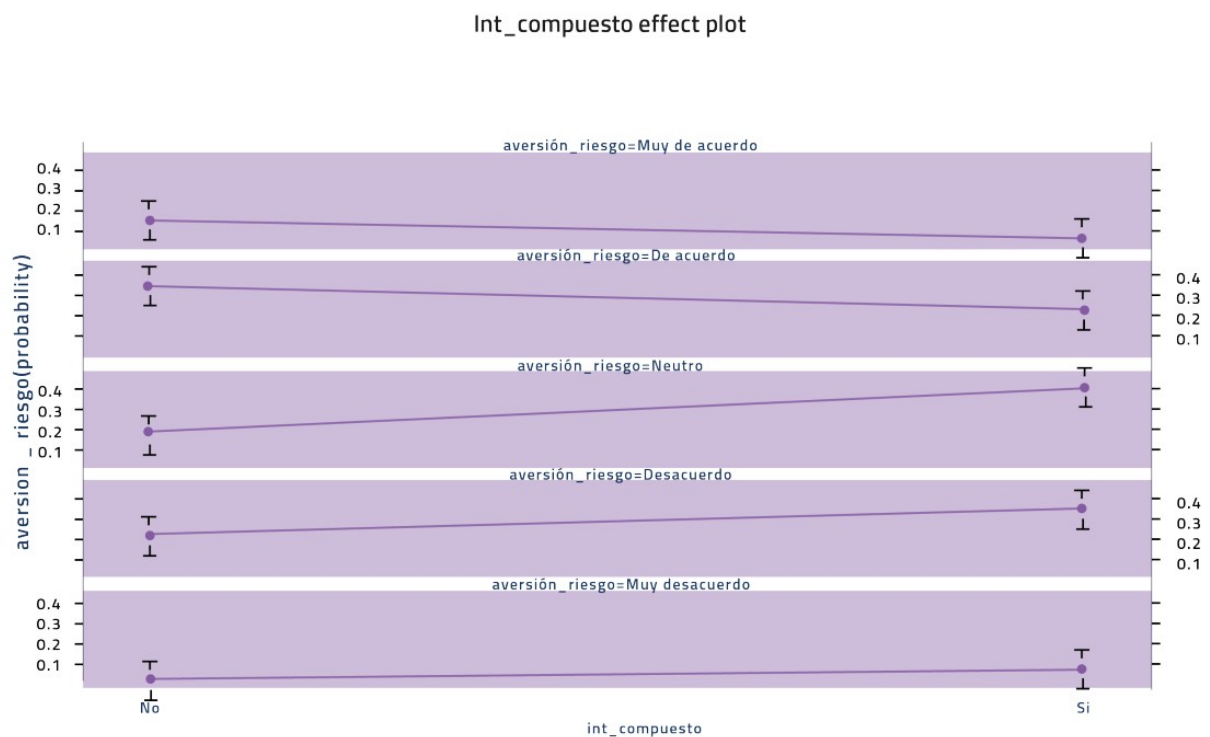
De esta forma, una persona que afirma estar muy en desacuerdo con la afirmación “Soy altamente averso al riesgo” puede considerarse como menos aversa al riesgo que una que sostenga estar muy de acuerdo con idéntica afirmación. Este supuesto es válido solamente si asumimos que la opinión que alguien tiene de su propia aversión al riesgo es un buen estimador de la aversión al riesgo real de una persona.

Criptos effect plot



En el gráfico precedente, obtenido para la variable cripto que refleja la respuesta (Sí/No) a la pregunta “¿Has invertido alguna vez en Criptomonedas o algún tipo de activo virtual?”, podemos observar cómo aquellas personas que responden que “Sí son más propensas” tienen una mayor probabilidad de haber respondido “En desacuerdo” o “Muy en desacuerdo” y una menor probabilidad de haber respondido “De acuerdo” o “Muy de acuerdo” que aquellas otras que no, refiriéndonos la pregunta de inversión en criptomonedas o activos virtuales.

Podemos interpretar estos resultados como una menor aversión al riesgo en aquellos individuos que afirman haber invertido en criptomonedas o activos virtuales.

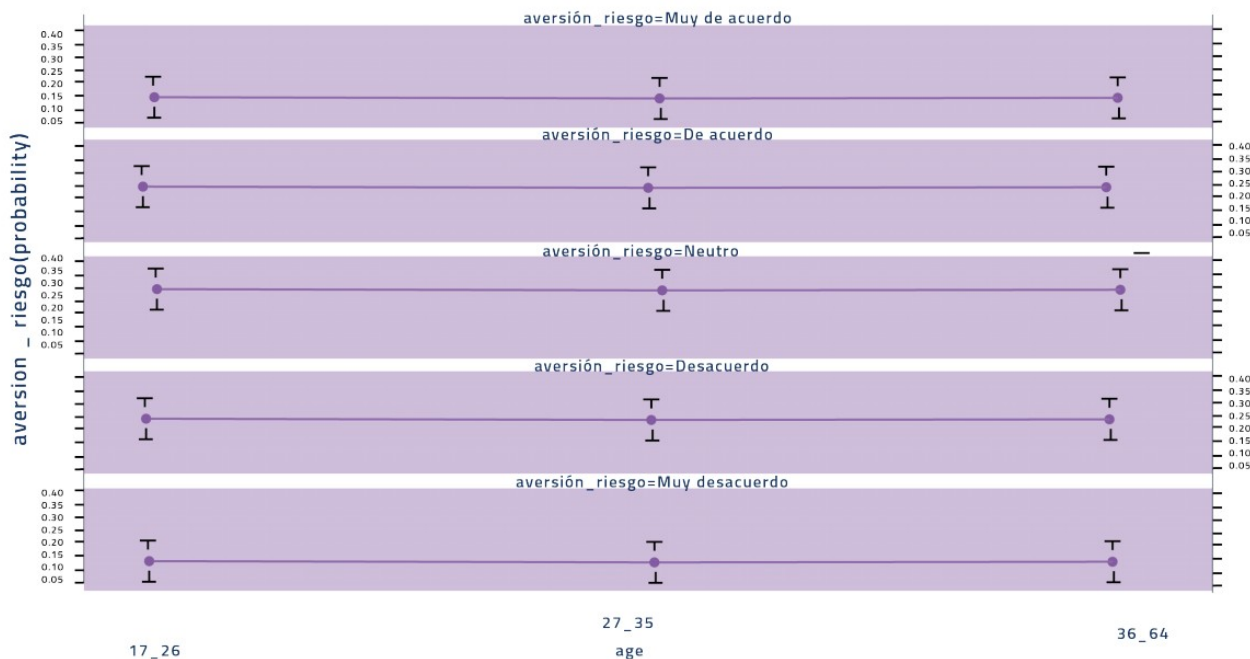


La variable int\_compuesto refleja la respuesta (Sí/No) a la pregunta “¿Sabes lo que significa el interés compuesto?”. En este caso, consideramos esta respuesta como un próxy a tener un mínimo de conocimientos financieros. En los resultados del gráfico podemos ver que una respuesta afirmativa a esta pregunta incrementa significativamente la probabilidad de responder “Neutro” o “En desacuerdo” y disminuye la probabilidad de responder “De acuerdo” y “Muy de acuerdo” a la pregunta de aversión al riesgo.

Estos resultados pueden implicar que los encuestados que conocen el funcionamiento del interés compuesto (que, por tanto, tienen un mínimo de conocimientos financieros) manifiestan una menor aversión al riesgo que los que no lo conocen.



Age effect plot



Por último, en el gráfico relativo a la edad vemos que las diferencias en la probabilidad de responder cada uno de los niveles en la variable de aversión al riesgo entre los distintos grupos de edad son de muy escasa magnitud.

**Análisis de estrategias relevantes para la jubilación**

En este apartado se detalla el análisis de las respuestas a la pregunta “¿Qué aspectos consideras que son los más importantes para tener una buena salud financiera?”, realizada a los tres grupos de edad más jóvenes, y en contraposición a la pregunta “¿Qué inversión le sugerirías a la gente joven para afrontar económicamente la jubilación?”, realizada a los mayores de 65 años. Cada encuestado puede seleccionar 3 opciones de entre las presentadas en la siguiente tabla. No hay diferencia entre las opciones ofrecidas a los mayores de 65 respecto a los menores de 65 años.

Ahorro
Vivienda
Plan de Pensiones u otros productos de ahorro
Cotización al Sistema Público de Pensiones
Inversiones financieras/acciones en bolsa
Otros inmuebles
Otros
Mantener la actividad laboral más allá de los 65 años
No tener hijos
Vivir en pareja
Tener hijos

La idea de este análisis es contraponer los resultados obtenidos, en forma de proporción de usuarios de cada grupo de edad que consideran importante cada factor, de tal forma que se hagan patentes las diferencias (o ausencia de diferencias). Al mismo tiempo, existe una diferencia cualitativa entre las respuestas de los tres grupos de edad más jóvenes y el grupo de edad de mayores de 65 años, pues este grupo de edad ya está en edad de jubilación y es capaz de evaluar el éxito de cada una de las posibles inversiones (al menos en el contexto temporal en el que estas personas vivieron).

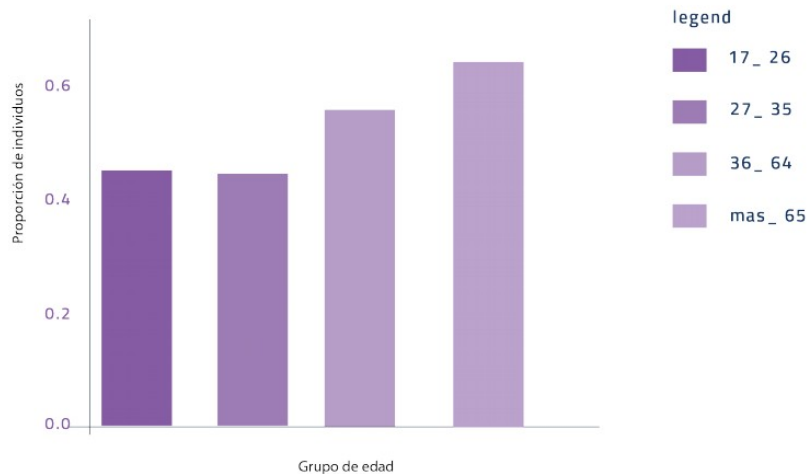
En el análisis estadístico de las respuestas del cuestionario, se encuentran diferencias significativas en las respuestas de las siguientes opciones:

### 1. Vivienda

Podemos ver en los resultados expuestos en el siguiente gráfico que el peso que se le da a tener tu vivienda principal en propiedad es mayor en los mayores de 65 años, siendo una inversión destacada para más del 60% de los encuestados, en contraposición con los grupos de edad más jóvenes, para los que la proporción de encuestados que consideran relevante esta inversión va disminuyendo gradualmente, suponiendo el 15% en el grupo de edad de 17 a 26 años.

De forma estadísticamente significativa, tanto la proporción del grupo de 17 a 26 años (45.23%), como la del grupo de 27 a 36 años (45.45%) que consideran relevante esta inversión, son diferentes de la proporción del grupo de edad de mayores de 65 años (66.35%).

Tener tu vivienda habitual en propiedad

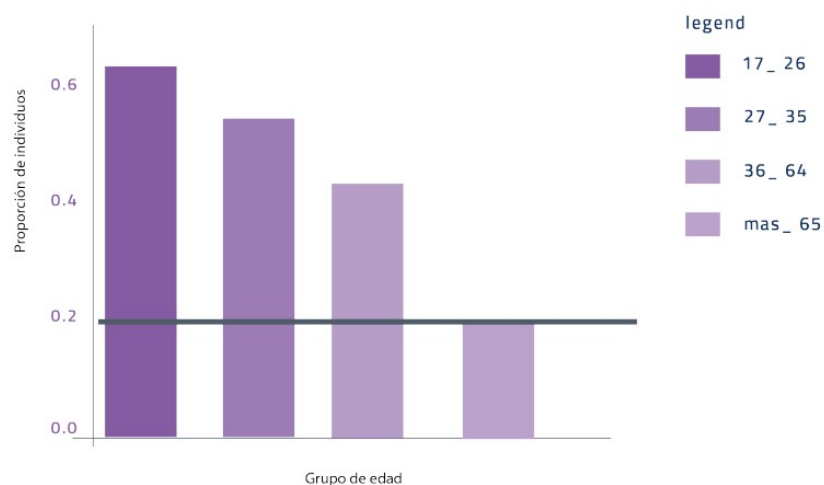


## 2. Inversiones financieras

De forma estadísticamente significativa, y en lo que respecta a las inversiones financieras, las tres proporciones de los grupos de edad más jóvenes (66.66% para el grupo de entre 17 y 26 años, 50,64% para el grupo de entre 27 y 36 años y 38,38% para el grupo de entre 36 y 64 años) son distintas de la del grupo de edad de mayores de 65 años (17.75%).

Podemos ver en el gráfico cómo, a medida que avanza el grupo de edad, realizar inversiones financieras como un factor importante para la jubilación se va considerando cada vez por una proporción menor de personas.

Realizar inversiones financieras

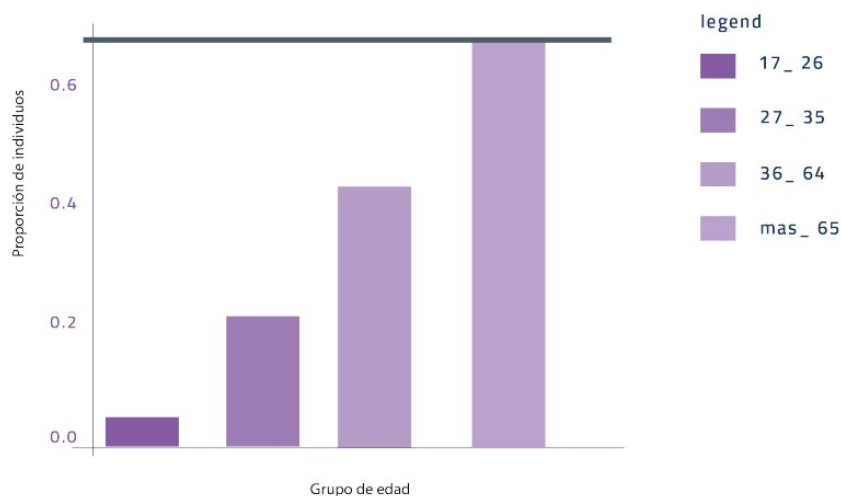


### 3. Cotización al sistema público de pensiones

Para la cotización al sistema público de pensiones, observamos la tendencia opuesta a la obtenida en las inversiones financieras. En este caso, también tenemos significatividad estadística en los tres grupos de edad más jóvenes (7.14% para el grupo de entre 17 y 26 años, 19,48% para el grupo de entre 27 y 36 años y 39,78% para el grupo de entre 36 y 64 años) respecto al grupo de edad de mayores de 65 años (71.96%).

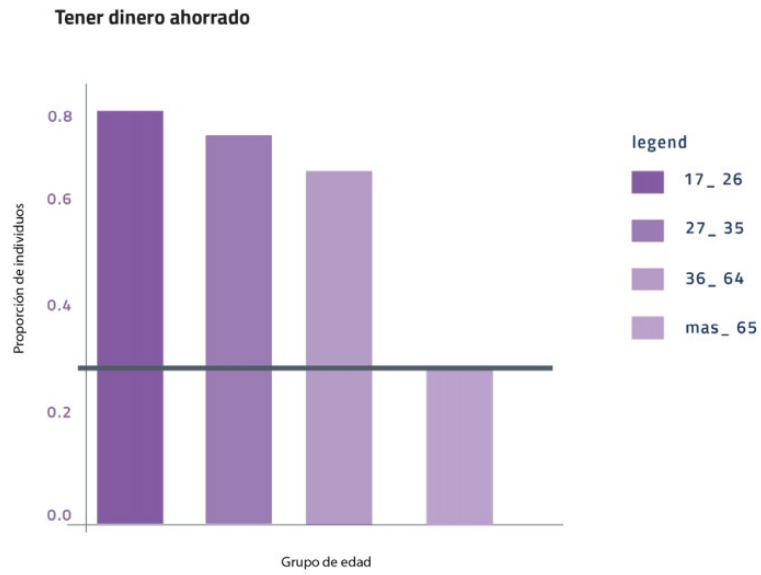
Podemos ver cómo a medida que va avanzando el grupo de edad, mayor proporción de gente considera importante cotizar al sistema público de pensiones.

Cotizar al sistema publico de pensiones



### 4. Ahorro

El último factor en el que se encontraron diferencias significativas es el del ahorro. A medida que se avanza en los grupos de edad se le va dando progresivamente una menor importancia a este factor, pasando de un 78,57% en el grupo de edad de 16 a 26 años hasta un 28,97% en el grupo de edad de mayores de 65 años. Todas las diferencias son significativas estadísticamente respecto al grupo de edad de mayores de 65 años.



# Metodología



#### 4. METODOLOGÍA

La metodología empleada en el presente análisis se puede resumir en los siguientes aspectos:

##### a) Cálculo de los OSF

Tal y como se mencionó en el apartado anterior, la estrategia seleccionada se basa en la presentación de las preguntas para cada usuario, priorizando las rutas más cortas y evitando las inoperativas. La selección de preguntas, que puede diferir entre los distintos grupos de edad, implica una cantidad variable de cuestiones asociadas a un mismo OSF para cada usuario.

Si definimos las preguntas disponibles ( $Pd$ ) para un usuario concreto  $i$ , y un OSF concreto  $k$  como un subset del total de preguntas ( $Pt$ ) asociadas con un OSF:

$$Pd_{ik} \in Pt_k = \{p_1, p_2, \dots, p_n\}$$

La fórmula utilizada para calcular el valor de un OSF concreto para cada individuo es la siguiente:

$$OSF_{ki} = \frac{1}{J} \sum_1^J p_{ikj} \quad \forall p_{ikj} \in Pd_{ik}$$

Donde  $J$  es la cantidad de preguntas disponibles para ese usuario y OSF y  $p_{ikj}$  es la respuesta concreta a una de las preguntas, tomando valor 1 si la respuesta es Si y valor 0 en caso de que sea No.

##### b) Tukey honest significance test

Utilizamos este test para comprobar si la diferencia entre los valores medios de cada OSF es significativa estadísticamente, según los distintos grupos de edad.

El test de Tukey realiza en un solo paso la comparación a pares entre la media de los distintos grupos de edad e identifica si la diferencia entre los distintos pares de medias es mayor que el error standard esperado.

La fórmula del test de Tukey es la siguiente:

$$q_s = \frac{\mu_a - \mu_b}{SE}$$

Donde  $\mu_a$  es la media con valor más alto y  $\mu_b$  es la media con el valor más bajo de entre las que se están comparando. SE es el error standard de la suma de las medias.

$q_s$  se compara con un valor  $q_\alpha$  obtenido a partir de una studentized range distribution:

$$q = \frac{y_{max} - y_{min}}{S\sqrt{\frac{2}{n}}}$$

Si  $q_s$  es mayor que  $q_\alpha$  entonces se rechaza la hipótesis nula de igualdad de medias.

### c) Contraste Z de proporciones

Utilizamos este test estadístico para comprobar la significatividad estadística de la diferencia en la proporción de encuestados de los tres grupos de edad más jóvenes que afirman que un determinado factor es relevante para prepararse adecuadamente para la jubilación, en comparación a la proporción de personas mayores de edad que consideran que ese mismo factor es relevante para tener una buena salud financiera en la jubilación.

$$z = \frac{p_A - p_B}{\sqrt{\frac{pq}{n_A} + \frac{pq}{n_B}}}$$

Donde  $p_A$  es la proporción observada en el grupo A con tamaño  $n_A$ ,  $p_B$  es la proporción observada en el grupo B con tamaño  $n_B$  y  $p$  y  $q$  son las proporciones globales.

Si  $|z| < 1.96$  entonces la diferencia no es significativa al 5%. Si  $|z| \geq 1.96$  entonces la diferencia es significativa al 5%.

### d) Análisis de regresión

i. Estudio del impacto en la salud financiera auto percibida

Para cubrir el segundo objetivo del análisis, en el que buscamos explicar para cada grupo de edad qué componentes de su salud financiera real (medidos a través de los OSF) tienen peso a la hora de determinar cómo ese grupo de edad percibe en media su salud financiera llevamos a cabo un análisis de regresión.

Si bien la variable explicada es una variable discreta ordenada con 5 posibles valores que van desde muy en desacuerdo hasta muy de acuerdo, nosotros suponemos que los valores discretos de esta variable representan una información subyacente de naturaleza continua



Para probar este supuesto hacemos la comparación entre dos tipos de modelizaciones estadísticas:

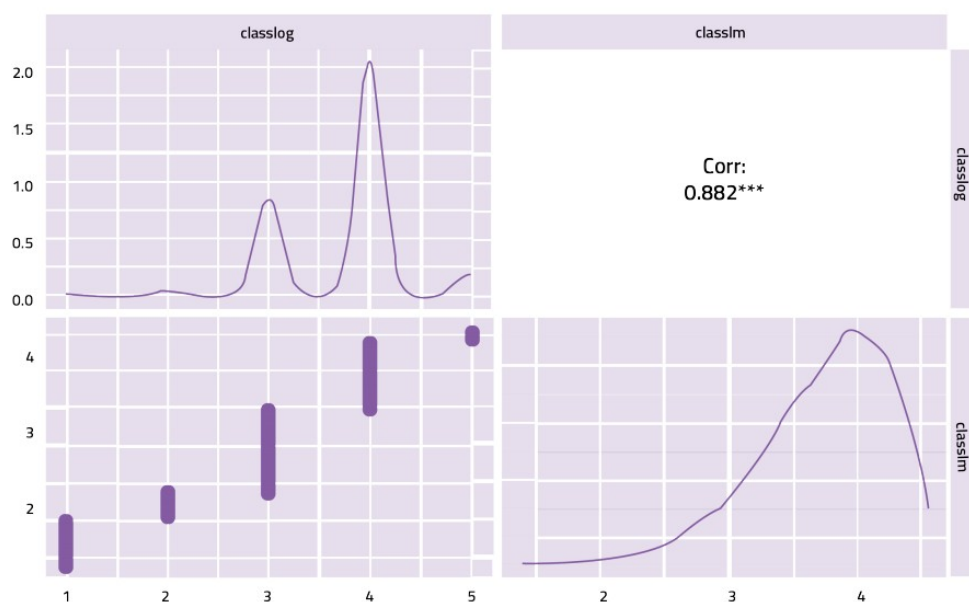
- Ordered Logit: Modelización adecuada cuando la naturaleza de la variable explicada es discreta con valores ordenados.
- Estimación por MCO: Modelización adecuada si la naturaleza de la variable explicada es continua.

La comparación se realiza mediante el análisis de la correlación entre los valores estimados por el modelo Ordered Logit y los valores estimados por el modelo MCO para la totalidad de la muestra bajo la siguiente especificación:

$$ph = \beta_0 + \sum_{i=1}^6 \beta_i OSF_i + \varepsilon$$

Donde  $ph$  es la salud financiera auto percibida codificada en valores de 1 a 5,  $\beta_0$  es la ordenada en el origen que se quiere estimar, los  $\beta_i$  son los coeficientes asociados a cada OSF que se quieren estimar y  $\varepsilon$  es la perturbación aleatoria.

Podemos ver los resultados de la comparación en la siguiente figura, con una correlación de 0.882 hay una evidencia fuerte de que MCO es una modelización válida.



Seleccionamos MCO como modelización estadística para los análisis por grupo de edad, debido a su relativa sencillez y facilidad a la hora de interpretar los coeficientes estimados.

ii. Análisis de los determinantes de la aversión al riesgo

En este caso se realiza también un análisis de regresión estimando un modelo ordered logit con la siguiente especificación:

$$\text{LogOddsra} = \beta_i + \beta_1 \text{criptos} + \beta_2 \text{intCompuesto} + \beta_3 \text{ageGroup} + \varepsilon$$

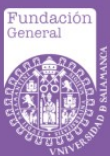
Donde el logaritmo de las probabilidades de los distintos niveles ordenados de aversión al riesgo (ra) se explica en función a las variables independientes criptos (haber invertido o no en criptodivisas), intCompuesto (conocer o no lo que es el interés compuesto) y ageGroup (cada uno de los grupos de edad considerados) y donde  $i$  es cada una de las categorías de la aversión al riesgo, los  $\beta$  son los coeficientes a estimar y  $\varepsilon$  es la perturbación aleatoria.

## ANEXO 1. CUESTIONARIO CHATBOT.

<b>OSF 1. DÍA A DÍA</b>	
¿Sabes en promedio cuánto dinero gastas al mes?	17_26, 27_35
¿Te gustaría ahorrar más de forma regular?	más_65
¿Tienes una cuenta bancaria principal con la cual administres tu dinero del día a día?	36_64, más_65
¿Llevas el registro de cuánto gastas al mes?	17_26, 27_35
¿Sabes exactamente cuánto dinero ingresas cada mes?	36_64, más_65
¿Categorizas los gastos?	17_26, 27_35
¿Tienes un documento donde figure tu presupuesto, categorizando tus tipos de gastos variables y fijos?	36_64, más_65
¿Sabes aproximadamente cuánto dinero necesitas tener en tu cuenta principal para cubrir tus gastos mensuales?	36_64, más_65
¿Es habitual que tengas que renunciar a alguna actividad o compra por motivos económicos?	más_65
Desde el punto de vista económico, ¿te sientes satisfecho ahora que estás jubilado?	más_65
¿Cada año generas mayores ingresos que el año anterior?	36_64
¿Divides ahorros y dinero para gastar en diferentes cuentas o espacios?	17_26, 27_35
¿Tienes más de una fuente de ingresos?	17_26, 27_35
Cuando llega el fin de mes ¿tienes por lo menos 300€ en tu cuenta bancaria principal?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
En los últimos años, ¿dirías que tus ingresos han aumentado?	17_26, 27_35
<b>OSF 2.</b>	
¿Te gustaría ahorrar más de forma regular?	más_65
¿Tienes ahorrados por lo menos 6 meses de tus gastos mensuales?	17_26, 27_35
¿Tienes una cuenta de ahorros separada de tu cuenta principal solamente para emergencias?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Dicha cuenta tiene depositado por lo menos 6 meses equivalentes a tus gastos mensuales?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Tienes algún seguro contratado?	36_64, más_65
¿Tienes contratado un seguro de hogar?	17_26, 27_35
¿Tienes contratado un seguro de vida?	17_26, 27_35, 36_64, más_65

¿Tienes contratado un seguro de salud?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
En caso de tener un coche, ¿tienes contratado un seguro a todo riesgo?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
<b>OSF 3.</b>	
¿Aportas cada mes una cantidad de dinero a una cuenta de ahorros destinada a una meta?	17_26, 27_35
¿Aportas cada mes una cantidad de dinero a una cuenta de ahorros destinada a un proyecto?	más_65
¿Tienes una lista de metas que requieren de financiamientos para dentro de los siguientes 24 meses?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Crees que dejarás una buena herencia?	más_65
¿Tienes abierta una cuenta de ahorro especialmente dedicada al financiamiento de tus metas?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
<b>OSF 4.</b>	
¿Cada mes logras ahorrar 100 euros o más en tu cuenta de ahorros?	36_64, más_65
¿Tienes dinero ahorrado para usarlo en oportunidades financieras?	17_26, 27_35
¿Tienes un monto ahorrado en una cuenta, diferente a tu ahorro en caso de emergencias, con el que poder financiar oportunidades que se presenten?	36_64, más_65
¿Tienes ese dinero guardado en una cuenta o espacio diferente a la de emergencias?	17_26, 27_35
Si necesitaras un préstamo bancario, ¿el banco te lo aprobaría?	17_26, 27_35
¿Tienes acceso a un préstamo bancario sin mayor problema?	36_64, más_65
¿Te gustaría haber contado con un mayor conocimiento financiero para planificar tu jubilación?	más_65
¿Destinas un % de tus ingresos a tu ahorro todos los meses?	17_26, 27_35
<b>OSF 5.</b>	
¿Tienes un plan de pensiones?	17_26, 27_35, 36_64
¿Depositaste un monto X cada mes en su fondo de pensiones?	17_26, 27_35, 36_64
¿Tienes dinero invertido en alguna herramienta financiera de retorno a largo plazo?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Tienes alguno de estos productos financieros: Plan de Pensiones, seguro de rentas o similar, ¿Fondos de inversión o acciones?	más_65

¿Tienes un plan para que tu familia tenga estabilidad financiera después de tu muerte?	36_64
¿Aportas un monto X cada mes a tu inversión?	17_26, 27_35
¿Tienes más de un producto contratado?	17_26, 27_35
¿Tienes dinero ahorrado para el futuro de tus hijos?	17_26, 27_35
Mirando atrás, ¿hubieras hecho algo distinto antes de jubilarte, desde el punto de vista económico?	más_65
<b>OSF 6.</b>	
¿Tienes tarjeta de crédito?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Pagas a tiempo tu tarjeta de crédito?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Tienes alguna deuda?	17_26, 27_35
¿El pago mensual de tu deuda supera el 35% de tus ingresos mensuales?	17_26, 27_35, 36_64, más_65
¿Pagas a tiempo tus deudas?	17_26, 27_35
Si volvieses atrás, ¿harías un mayor esfuerzo en el ahorro de cara a la jubilación?	más_65
<b>AUTOPERCEPCIÓN</b>	
Indica si estás de acuerdo con la siguiente frase: considero que tengo una buena salud financiera	17_26, 27_35, 36_64, más_65



**Interreg**  
España - Portugal



**PSL**

Programa  
para una  
Sociedad  
Longeva

**CENIE**<sup>7</sup>