Fundación
Edad&Vida

Percepción de los **Productos** de **Licuación Patrimonial** para la **Población Sénior Española**

PRIMERA EDICIÓN (2022)

Fundación
Edad&Vida

Índice

Contextualización de la investigación 4
Presentación estudio "El conocimiento financiero de los séniors españoles" 5
Metodología de la investigación 6
Objetivos del estudio 7
Características de la muestra 8
Bloque 1:
Situación y previsión económica 9
Bloque 2:
Grado de conocimiento y canales prioritarios de información 13
Bloque 3:
Nivel de predisposición y frenos a la contratación 17
Bloque 4:
Hijos de padres jubilados 23
Conclusiones 32
Anexo cuestionarios 34
Guía y dinámicas grupos de discusión 38

Contextualización de la investigación

España posee unas **características propicias para el desarrollo de fórmulas que permitan obtener ingresos complementarios para la jubilación de aquellos seniors con vivienda en propiedad*** pero la realidad es que apenas se usan. Si vemos una de las modalidades de la licuación, en el año 2019 en nuestro país se firmaron menos de 200 hipotecas inversas, mientras que el Reino Unido se formalizan más de 45.500.

Los productos de licuación patrimonial para la población sénior son tres: la hipoteca inversa, la venta de la nuda propiedad o la venta con derecho a alquiler vitalicio (vivienda inversa). Esta fórmula podría convertirse en una suerte de **cuarto pilar del ahorro para los retirados españoles****. Se trataría de una serie de activos no financieros que serían susceptibles de ser utilizados de forma voluntaria y complementaria a los sistemas anteriores, para dar cobertura a las contingencia de la jubilación. Entre estas alternativas no financieras estaría la fórmula basada en la vivienda habitual en propiedad y su utilización a través de las modalidades mencionadas como alternativa de obtención de ingresos complementarios para la jubilación.

Este estudio, promovido por la **Fundación Edad y Vida**, aspira a conocer las motivaciones de los seniors españoles, así como la de sus hijos, para que esta fórmula sea utilizada como vía de obtención de ingresos en los años posteriores al retiro profesional. Bajo la dirección del economista especializado en silver ecmy, Iñaki Ortega, se ha contado con la colaboración de una serie de expertos economistas, sociólogos y actuarios así como de instituciones como **Fundación MAPFRE**, **IPS** y **SECOT**.

Para ello se ha **encuestado a una muestra representativa de seniors residentes en ciudades con un alto valor de la vivienda** (Madrid y Barcelona) Al mismo tiempo, conscientes de que muchos mayores piden asesoramiento para este tipo de decisiones, se ha incluido en la encuesta **una muestra de hijos de seniors con vivienda en propiedad**. Todas las encuestas se han realizado en el mes de julio del año 2022.

Al mismo tiempo y para enriquecer los resultados de la encuesta se han organizado **dos grupos enfocados*** con mayores de 55 años con propicias características personales:** poseedores de inmuebles en localidades con dinámicos mercados inmobiliarios así como profesionales de clase media considerados como población informada. Los focus group se celebraron durante el mes de septiembre de 2022.

Por último se han contrastado los resultados y conclusiones con **fuentes primarias y secundarias de calidad.**

Iñaki Ortega,
PhD. Profesor de la Universidad Internacional de La Rioja y secretario científico de la comisión de silver economy de CEOE

*Las familias españolas presentan una elevada tasa de vivienda en propiedad, siendo la vivienda una parte muy importante del total de riqueza de las familias, con una relativamente baja deuda financiera sobre la misma. Los hogares españoles tienen un perfil eminentemente conservador en cuanto a la preponderancia de efectivo y depósitos sobre otros activos financieros, existe una baja tenencia de activos financieros vinculados a la jubilación (fondos y planes de pensiones) en comparación con los países de nuestro entorno y con un nivel de ahorro relativamente bajo sobre la renta disponible de los hogares.

**El Primer Pilar del sistema de pensiones, el del sistema público de pensiones gestionado por el Estado y basado en un sistema de reparto. El Segundo Pilar que se corresponde al sistema de pensiones de empleo o en el ámbito empresarial, financiados por las empresas fundamentalmente en favor de sus trabajadores. Los sistemas del Tercer Pilar que corresponden al ámbito privado de cada trabajador financiado por su contribución individual a los diferentes instrumentos especializados, fundamentalmente financieros, para dar cobertura a la jubilación o riesgo de invalidez (Planes de Pensiones y Planes de Previsión Social Empresarial).

***Un grupo de discusión o focus group es una técnica de investigación cualitativa destinada a obtener información sobre un tema concreto a partir de una serie de conversaciones semidirigidas entre los participantes.

Presentación estudio "El conocimiento financiero de los séniors españoles"

Es de sobra conocido que, actualmente, el conjunto de las personas mayores españolas está experimentando un cambio no sólo cuantitativo sino también cualitativo que impulsará una demanda de servicios de características diferentes a los actuales, asociados a un nivel de educación y poder adquisitivo más elevado y a una cultura de ocio asimilada.

En este contexto, es cuando más sentido tiene la misión de una entidad como Fundación Edad&Vida, que no es otra que promover el conocimiento y la innovación tendentes a la búsqueda de soluciones adecuadas y específicas para la mejora de la calidad de vida de las personas mayores, impulsando la interacción entre los diferentes agentes sociales y Administraciones Públicas para dar respuesta a los retos económicos y sociales del envejecimiento de la población. Favorecer un envejecimiento activo; defender el buen trato a las personas mayores; que estas dispongan de la capacidad económica suficiente para cubrir sus necesidades y llevar a cabo sus proyectos; así como impulsar una atención adecuada a sus necesidades sociales, emocionales y de salud, incluyendo un final de vida digno y en paz, son causas que defendemos todos los que formamos parte de la gran familia que es Edad&Vida.

Somos conscientes de que cada vez serán necesarios más recursos económicos para dar respuesta a las necesidades de salud y financiación de una población envejecida y longeva. Recursos que, no lo olvidemos, son limitados. Por este motivo defendemos la gestión eficiente y el uso responsable de los recursos públicos y promovemos la mejora de la información y el asesoramiento en materia de pensiones, el fomento de la previsión y el ahorro privados durante la vida activa y el desarrollo de productos y servicios que permitan optimizar este ahorro durante la etapa de la jubilación, todo ello para mejorar la capacidad económica de la población mayor.

En este ámbito en los últimos años en Edad&Vida hemos trabajado intensamente en dar a conocer y poner en valor las posibilidades de la licuación del patrimonio inmobiliario, constatando el escaso conocimiento de la población española en estos ámbitos y vemos imprescindible para avanzar en una encuesta que nos aproxime con certeza a la realidad actual de las personas mayores en cuanto a la licuación del patrimonio.

La Fundación actúa desde una perspectiva de eficiencia y sostenibilidad, generando un estado de opinión independiente que facilite la mejora de los comportamientos de todos los actores en el entorno de las personas para cuando sean mayores.

Queremos agradecer a todos los patronos y amigos de la Fundación que hacen posible el funcionamiento de la Fundación. Muy especialmente queremos agradecer a Almagro Capital y a Fundación Mapfre haber apostado por este trabajo que les presentamos a continuación. Creemos que la mejor forma de responder a las necesidades complejas que se derivan del aumento de la longevidad y envejecimiento de la población es la de la colaboración y optimización de esfuerzos entre diferentes entidades, tanto públicas como privadas, y esta iniciativa es un buen ejemplo de ello.

Confiamos en que los resultados y conclusiones que se presentan a continuación sirvan para diseñar servicios y productos adaptados a las necesidades, preferencias y deseos de las personas que envejeceremos en los próximos años y contribuyan, de esta manera, a la mejora de nuestro bienestar y calidad de vida.

María José Abraham,
Directora General de Fundación Edad&Vida

Metodología de la investigación

Dirección: **Iñaki Ortega**, PhD. Universidad Internacional de La Rioja y **Manuel Sevillano**, ESIC Universidad.

Coordinación: **Jaime González**, investigador social

Bloque Cuantitativo: encuestas

Universo: Dos tipos de publico:

- Personas mayores de 55 años.
- Personas entre 30 y 54 años con algún ascendente jubilado.

Ámbito geográfico: Madrid AM y Barcelona AM.

Muestra:

- Personas mayores de 55 años: 1.100 casos.
- Personas entre 30 y 54 años con algún ascendente jubilado: 250 casos.

Distribución muestral: Se establecen unas cuotas al 50% en función de la distribución geográfica (Madrid AM y Barcelona AM) así como por sexo y edad.

Error muestral: Para una población infinita, al nivel de confianza del 95,5% y p=q=0,50 el error sería ±3,00% (1.100 casos) y de ±6,32% (250 casos).

Metodología: Encuesta telefónica sistema CATI.

Tipo de cuestionario: Cuestionario semiestructurado de aproximadamente 8 minutos de duración.

Trabajo de campo: Julio de 2022.

Anonimato y confidencialidad: Se garantiza el absoluto anonimato de las respuestas de los entrevistados que han sido utilizadas únicamente de forma agregada para el análisis de resultados.

Control de calidad: De acuerdo a la norma ISO 20252 y el Código de conducta CCI/ESOMAR.

Bloque Cualitativo: grupos enfocados

Universo: Universo/Muestra: Personas mayores de 55 años.

Ámbito geográfico: Madrid AM y Barcelona AM.

Tipo de cuestionario: Cuestionario con preguntas abiertas para 45 minutos así como dinámica generativas y proyectivas de 30 minutos (ver anexo).

Distribución muestral: Se establecen cuotas mínimas por franja de edad y sexo.

Metodología: Dos sesiones presenciales de 1 hora y media de duración cada una. Cada unó contó con 6 participantes, . Los resultados de las mismas han sido integrados junto a los datos de la encuesta cuantitativa, dotando de voz propia a los séniors españoles dentro del informe.

Trabajo de campo: Septiembre 2022 con la colaboración de la organización de seniors españoles.

Objetivos

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

1. **Evaluar el grado de conocimiento de los productos de "licuación patrimonial"** entendidos como aquellos que permiten obtener dinero empleando la casa, ya sea como garantía de una financiación (Hipoteca Inversa) o por su transmisión manteniendo el uso de la misma (Venta de Nuda Propiedad y Vivienda Inversa).

2. **Profundizar en las posibles razones por laa cuales el sénior español apenas utiliza esta fórmula** de obtención de ingresos durante su retiro, en comparación con sus pares europeos.

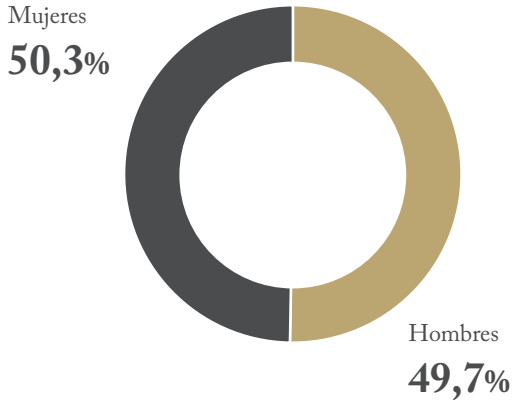
3. **Identificar** la mejor forma de dar a conocer estos productos, y/o de facilitar su contratación, entendiendo qué elementos se consideran necesarios para que el proceso de contratación cuente con las garantías suficientes.

4. **Conocer bienes y/o servicios que servirían para complementar la oferta de estos productos,** acercándolos a la experiencia diaria de la población española así como a sus necesidades latentes financieras.

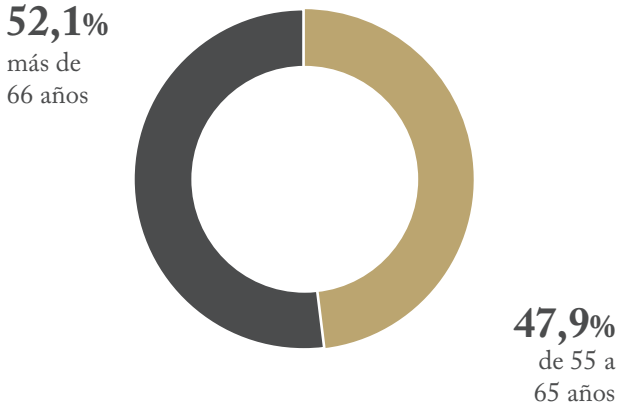
Características de la muestra

Edad media:
67,3 años

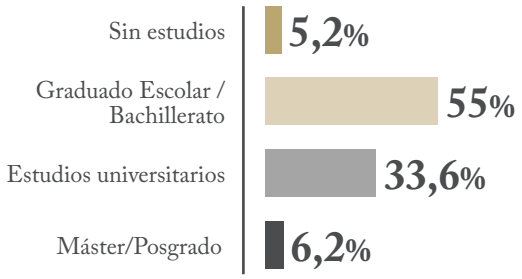
¿Es usted hombre o mujer?



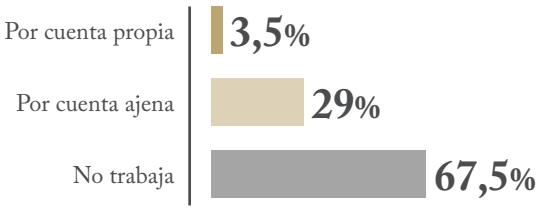
¿Podría indicarnos su edad?



¿Cuál es su nivel de estudios?



¿Y su ocupación?

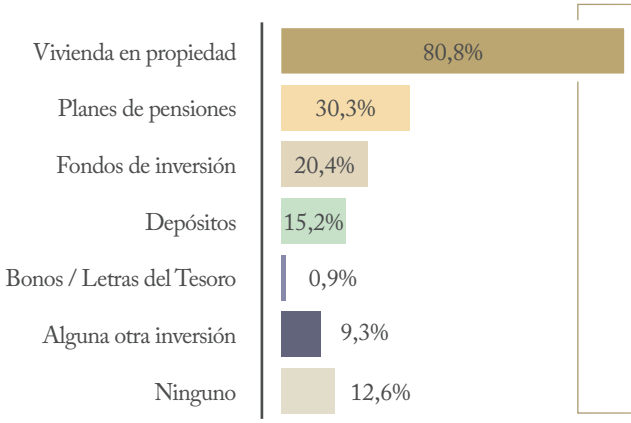


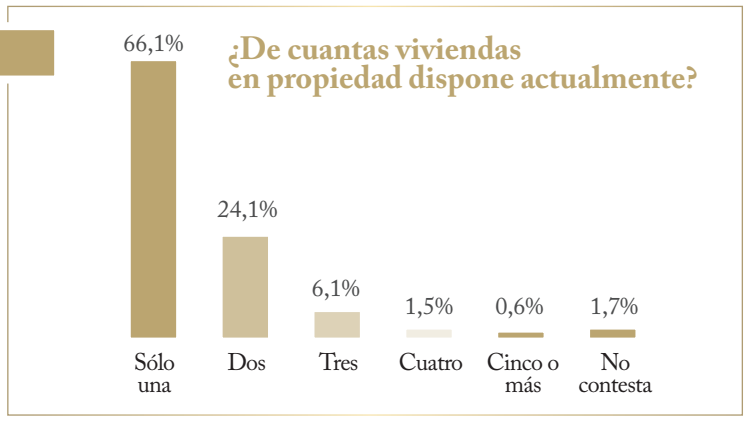
1.

Situación y Previsión Económica

1. PATRIMONIO

De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles dispone en la actualidad.

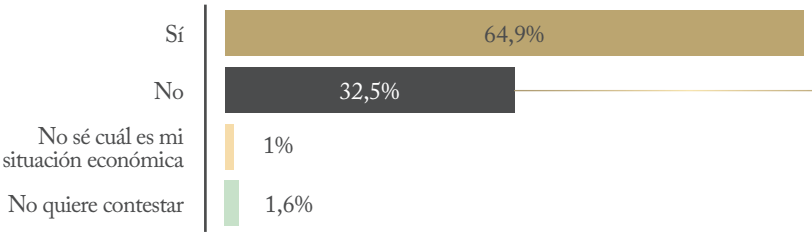


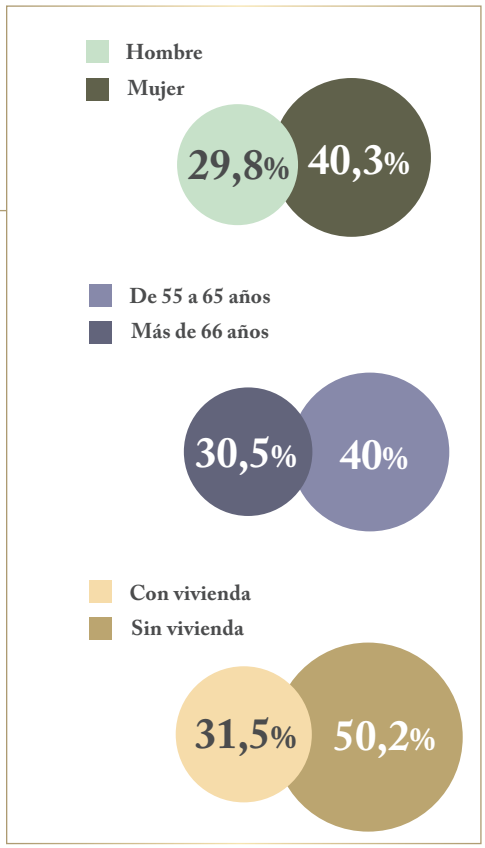


Los sénior españoles, mayoritariamente, poseen al menos una vivienda en propiedad

2. ESTABILIDAD ECONÓMICA

¿Considera usted que su situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?



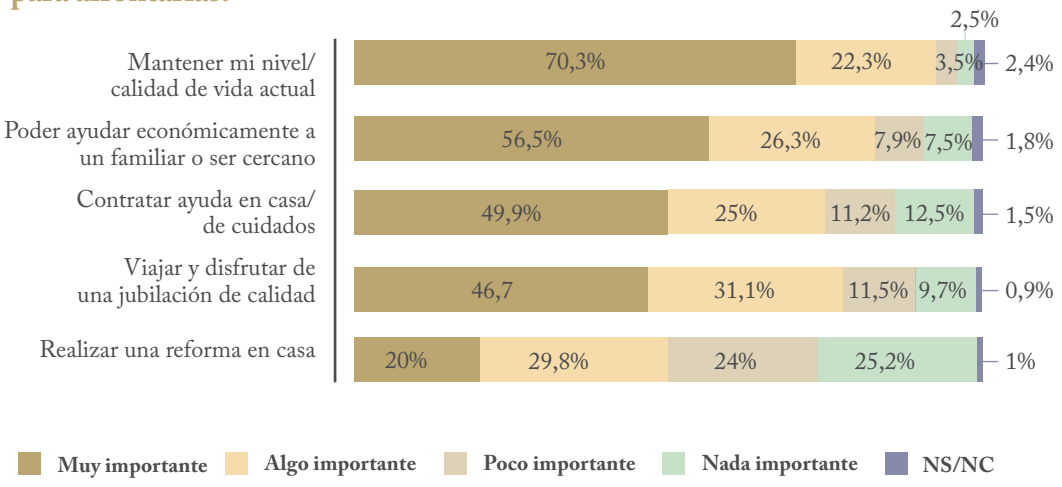


3 de cada 10 no están preparados económicamente para afrontar la jubilación

> Cuando se asume una deuda, se asume pagar, y si hay que dejar cosas en el camino se dejan, por importantes que sean, para mí esa es la prioridad
>
> *Sénior Madrid, 72 años*

3. NECESIDADES ECONÓMICAS

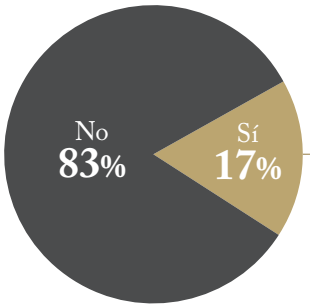
De las siguientes posibles necesidades económicas, ya sean actuales o futuras, indique la importancia que tiene para usted cada una de ellas a la hora de disponer de ahorros o ingresos para afrontarlas.

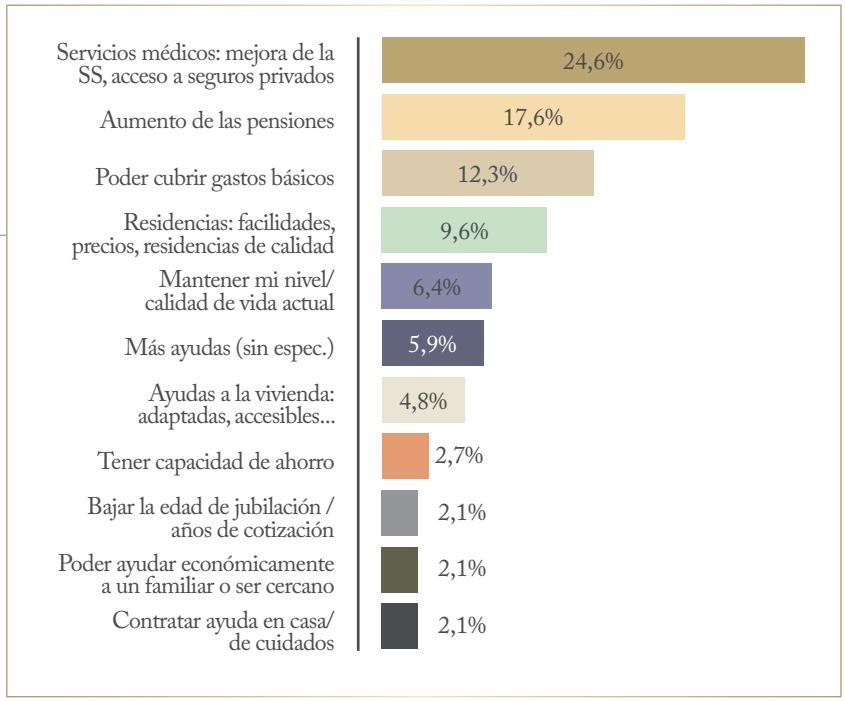


Mantener su nivel de vida y poder ayudar a su entorno son las prioridades

¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura? / ¿Cuál o cuáles?

Otras necesidades económicas importantes





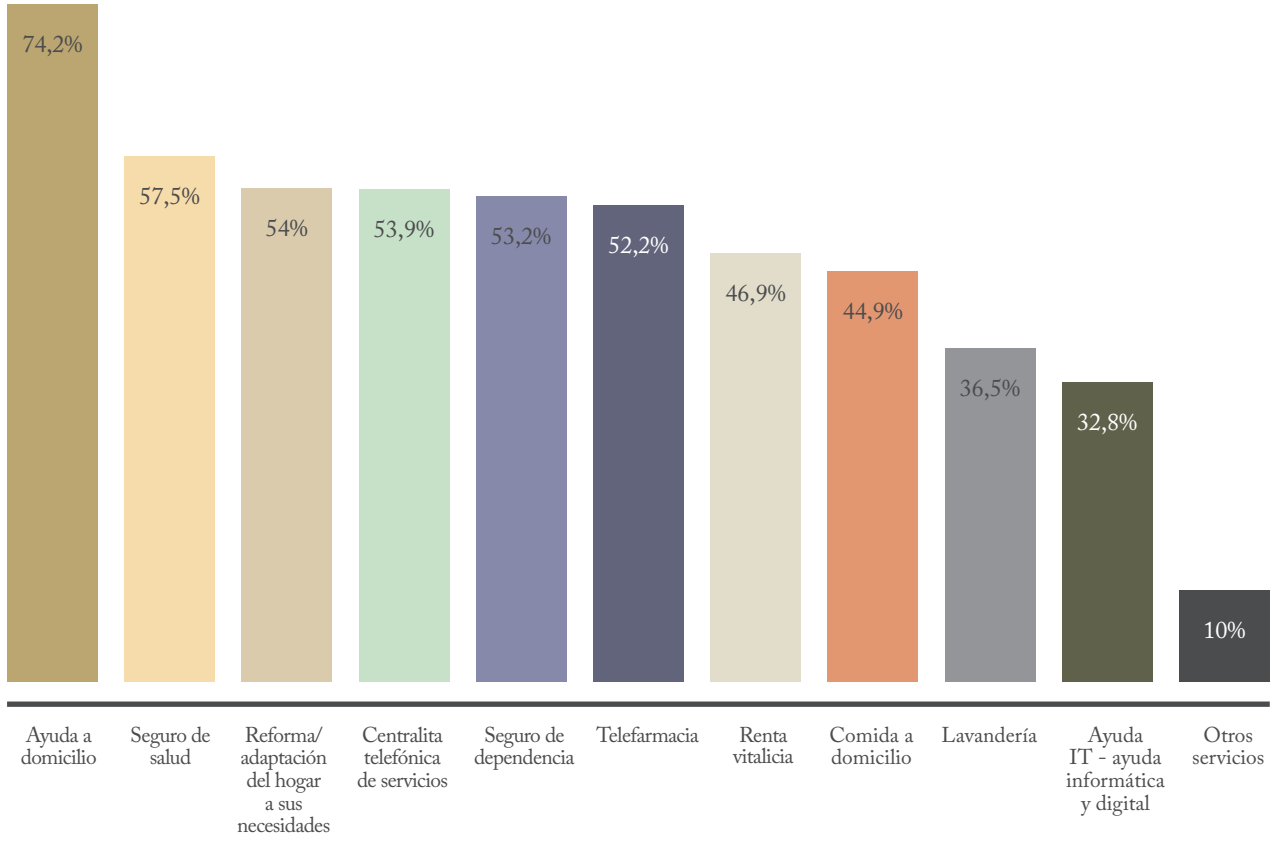
También consideran importante disponer de servicios médicos que les garanticen el acceso a seguros médicos privados o una mejora de la seguridad social

"Tener asegurada la solvencia económica si es que te surge algún inconveniente, poder salir de ello sin grandes cambios a tu vida, eso es calidad de vida"

Sénior Barcelona, 67 años

4. SERVICIOS PRIORITARIOS EN LA VEJEZ

¿Qué servicios le gustaría recibir en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?



La ayuda a domicilio y el seguro de salud son los servicios de mayor valor para los senior

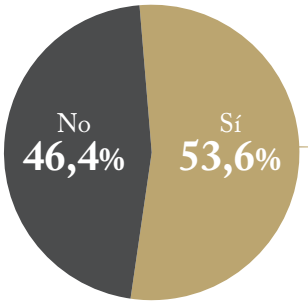
2.

Grado de conocimiento y canales prioritarios de información

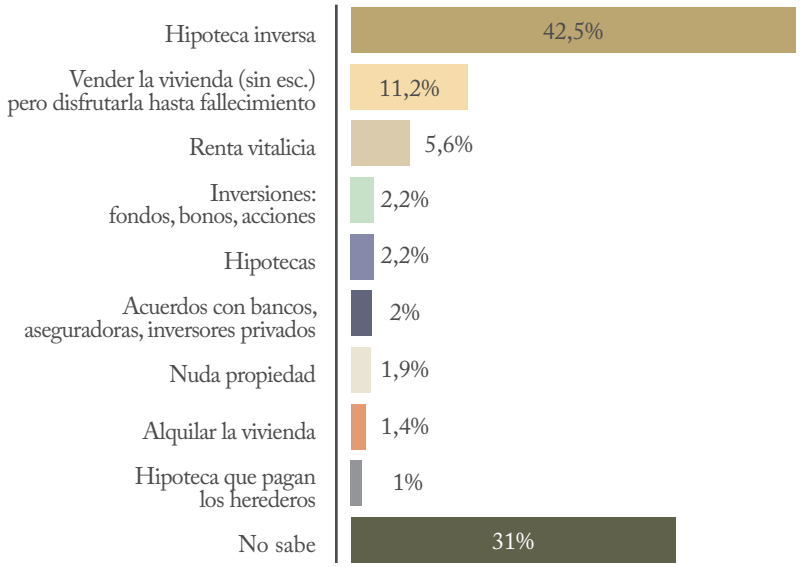
5. PRODUCTOS DE LICUACIÓN PATRIMONIAL

¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?

Conocen formas de convertir el patrimonio en renta



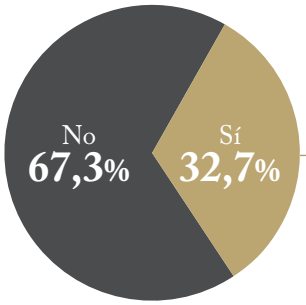
Tipos de productos que lo ofrecen

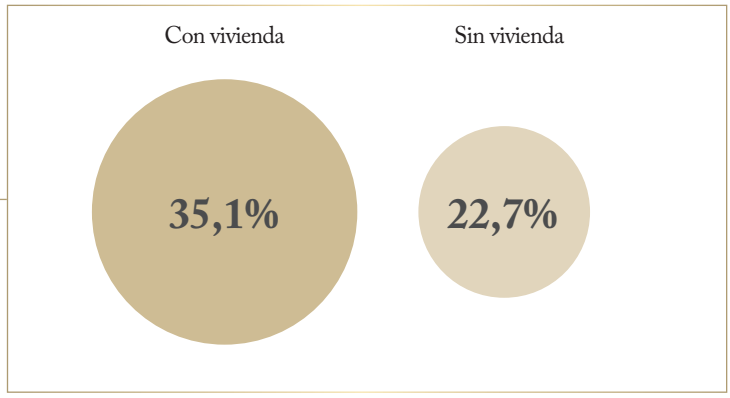


Un 53% de los sénior afirma haber oído hablar de estos productos

¿Sabría usted decir qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?

Conocen formas de licuación patrimonial

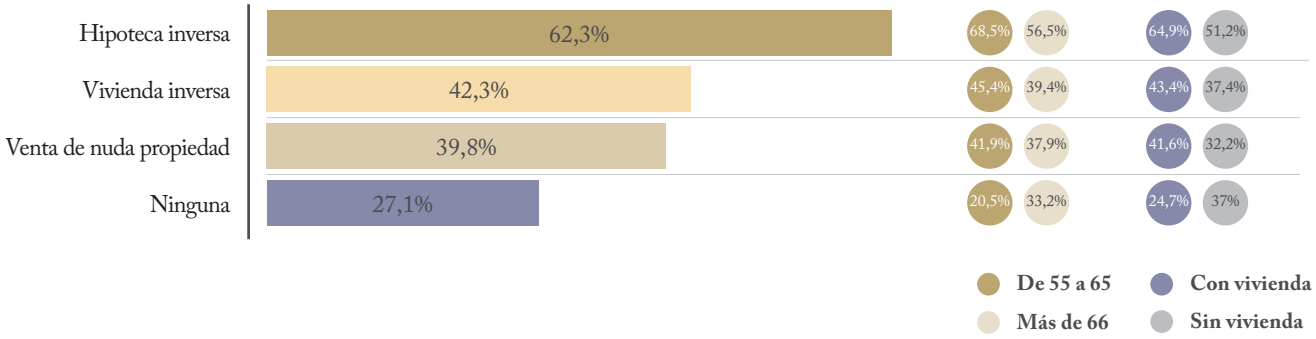




Profundizando en las preguntas, únicamente el 32% demuestra un conocimiento real sobre estos productos, siendo superior entre la población con vivienda en propiedad

5. PRODUCTOS DE LICUACIÓN PATRIMONIAL

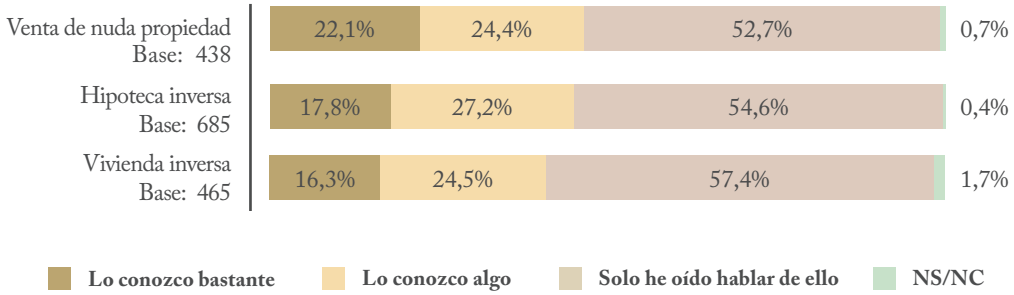
De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?



La hipoteca inversa es el producto más conocido, en mayor medida entre los hombres y el grupo de edad entre los 55 y 65 años. Le sigue la vivienda inversa (42%) y la venta de nuda propiedad (40%)

6. CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE LICUACIÓN PATRIMONIAL

¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?

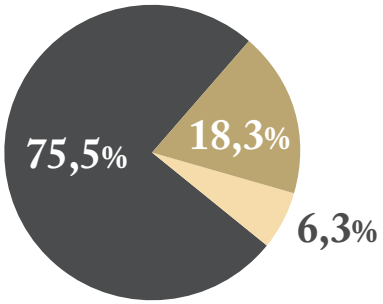


Destaca, aunque no con mucha diferencia, la venta de nuda propiedad como el producto conocido en mayor grado

> **Nunca me he metido en profundidad a entender estos productos, primaría transparencia, flexibilidad y modulación a través de seguros. Es mi filosofía de vida**
>
> *Sénior Madrid, 74 años*

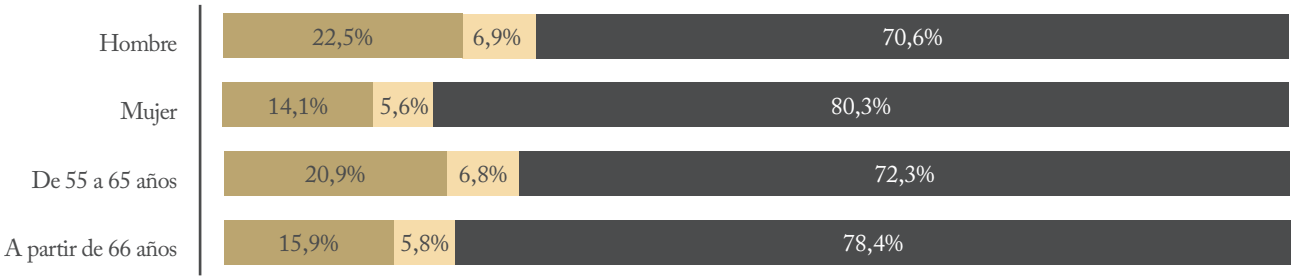
6. CONOCIMIENTO DEL ENTORNO REGULATORIO

¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros (hipoteca inversa, venta de nuda propiedad o vivienda inversa)?

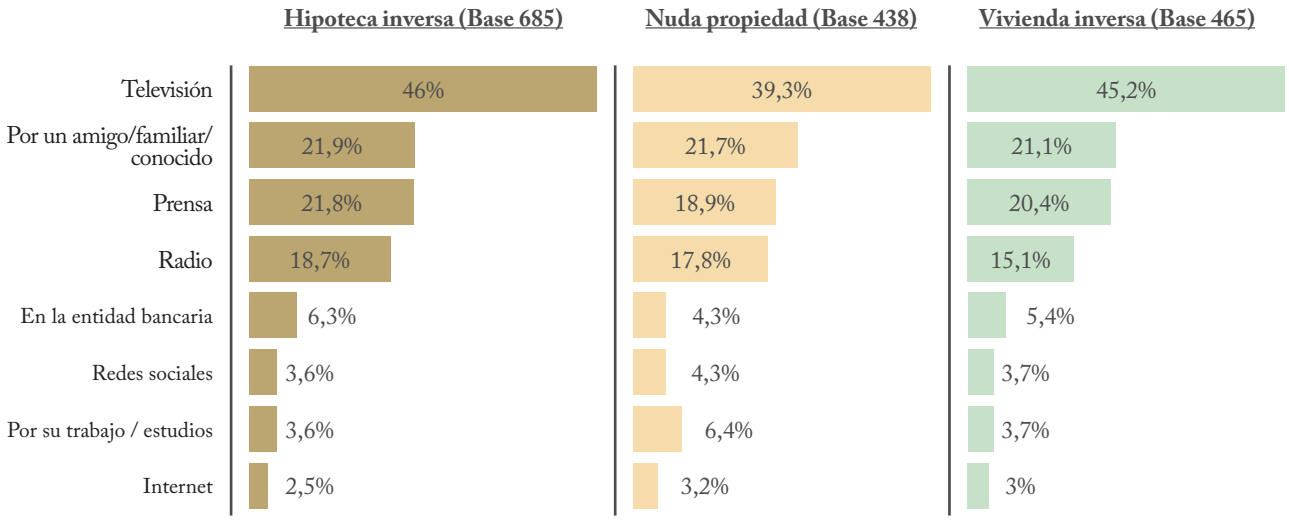


- Sí, sí sabe que hay una regulación
- No, no sabe que hay una regulación
- No lo sabe, no sabe si hay regulación o no

Existe una elevada incertidumbre sobre el entorno regulatorio de estos productos



¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?



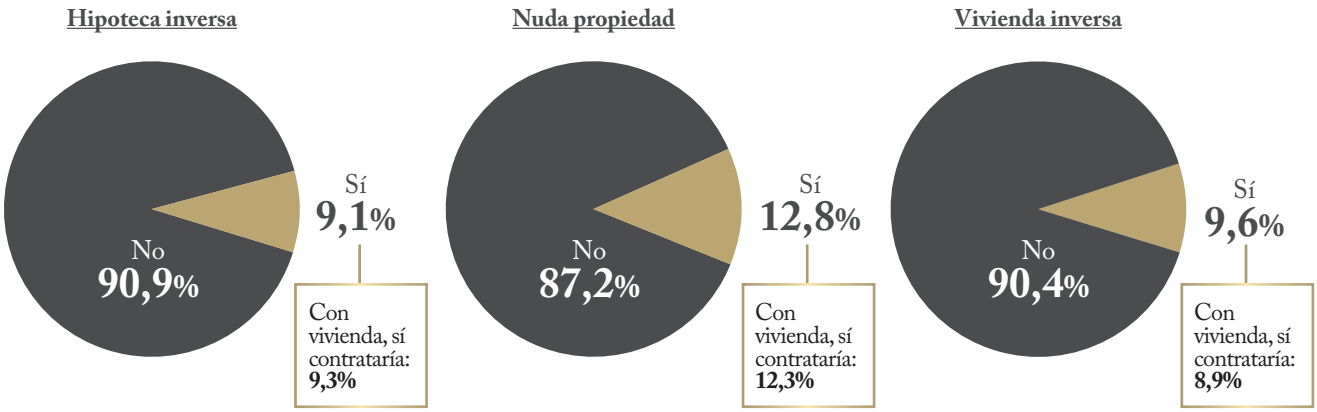
Los tres canales principales por los que se conocen este tipo de productos son la televisión, un familiar o conocido y la prensa

3.

Nivel de predisposición y frenos a la contratación

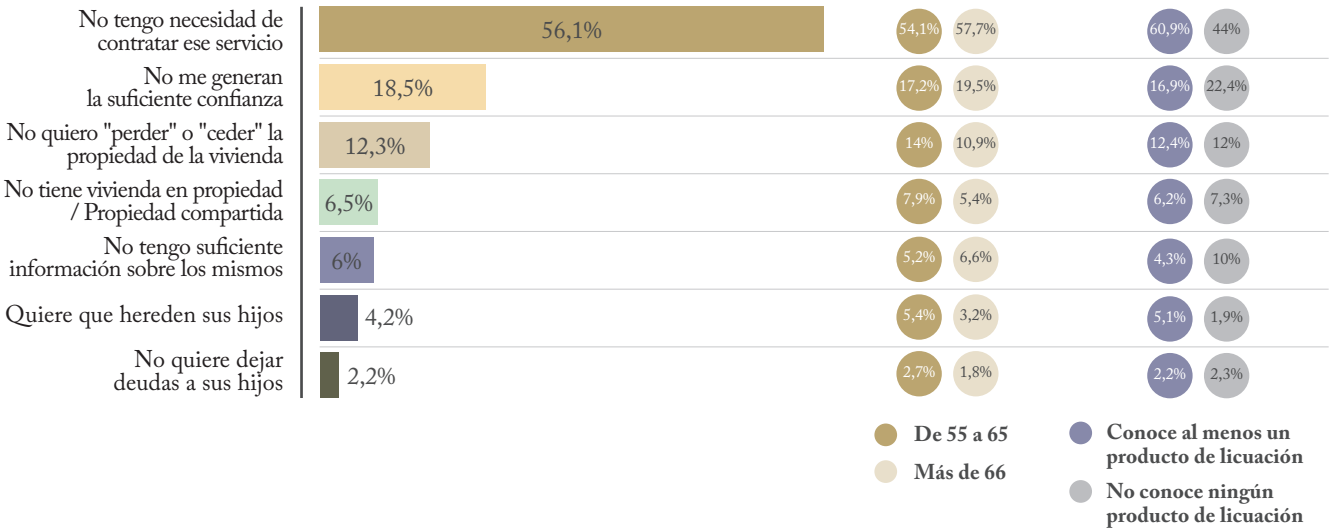
7. PREDISPOSICIÓN A CONTRATAR

¿Contrataría usted alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?



La predisposición de los mayores hacia la contratación de alguno de los tres tipo de productos de licuación presentados es baja. En el mejor de los casos, el 13% de ellos estaría dispuesto a contratar la venta de nuda propiedad

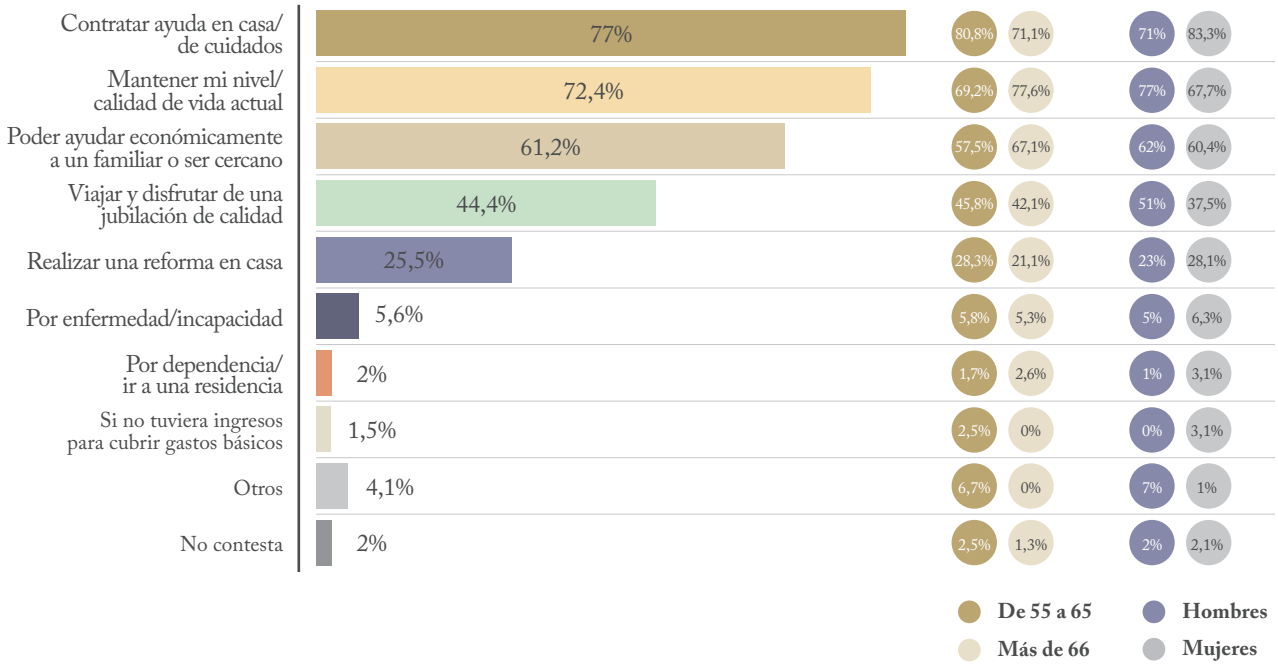
¿Por qué razón o razones usted no contrataría ninguno de los productos anteriormente mencionados?



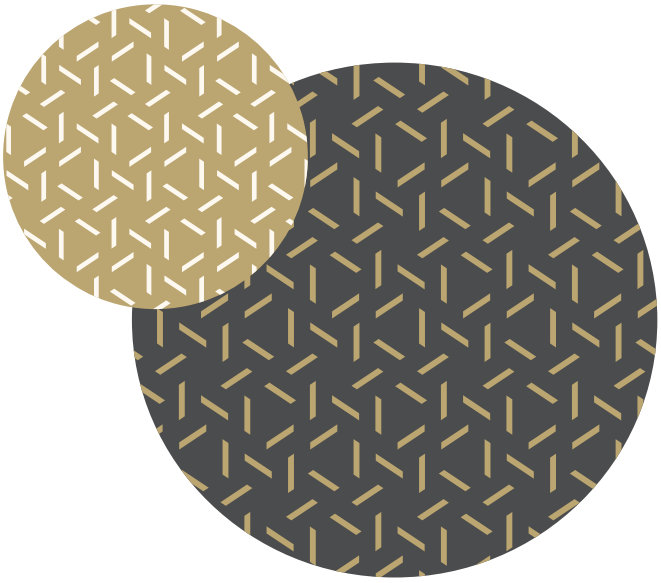
El 56% de la población sénior considera que no necesita este tipo de productos. La falta de confianza (19%) y no querer perder la propiedad de la vivienda (12%) son los siguientes factores que más pueden disuadir la posible contratación

8. MOTIVOS PARA CONTRATAR

Del listado de posibles necesidades económicas, ¿qué es lo que le llevaría, en el caso de necesitarlo, a contratar alguna de las soluciones presentadas?



Las principales razones que podrían motivar la contratación de estos productos son contratar ayuda de cuidados (77%), mantener el nivel de vida (72%) o poder ayudar a un familiar o ser cercano (61%)

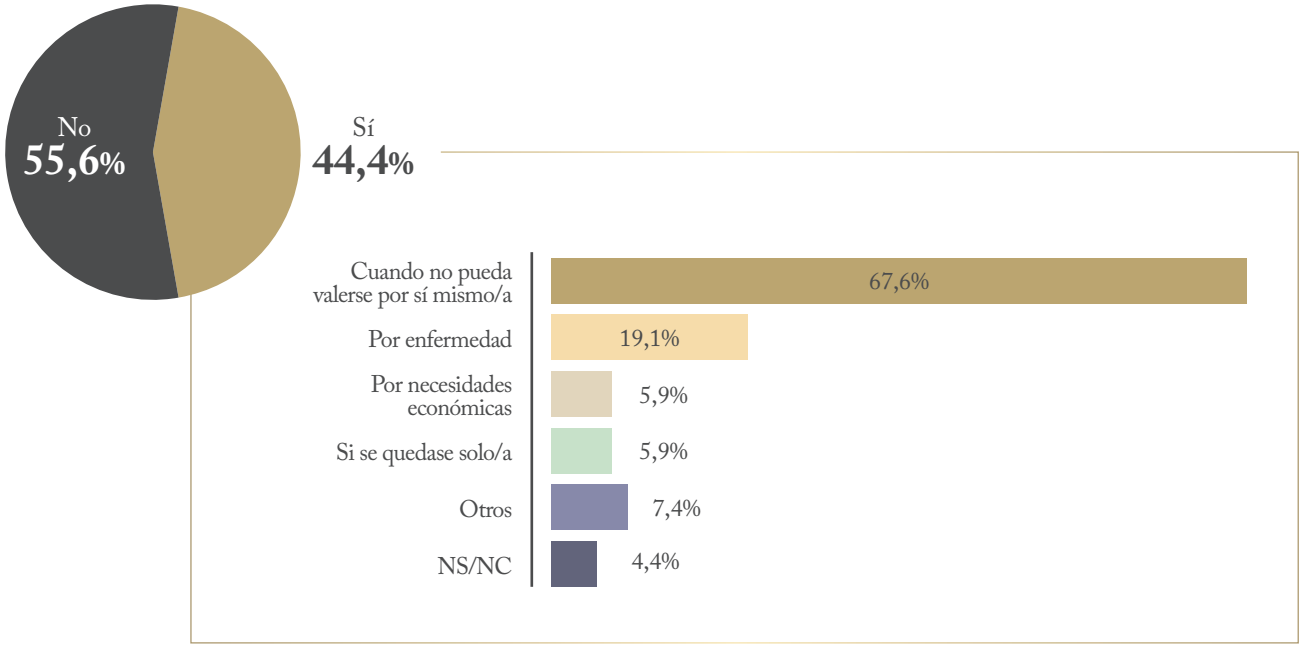


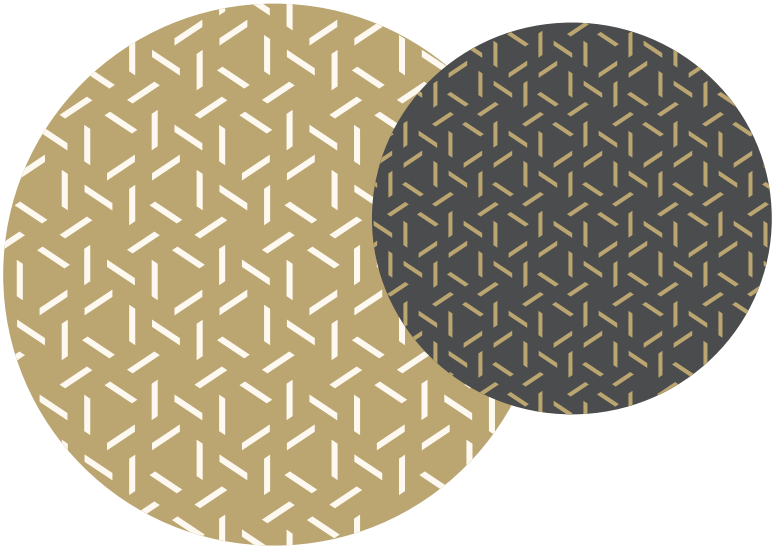
"Yo creo que puedo intentar subir las escaleras, aunque esté jorobado, pero si mis hijos y mis nietos se quedan sin trabajo y no tienen para comer ahí me buscaría ayuda sin duda alguna"

Sénior Madrid, 82 años

8. MOTIVOS PARA CONTRATAR

¿Estaría usted dispuesto a poner un límite de estancia en su casa para, una vez llegado el momento, trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades? ¿Cuándo?



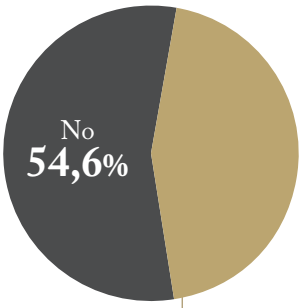


La mayoría, el 56%, no se marcharía de su vivienda. Por el contrario, el 44% restante, cambiaría su vivienda cuando ya no pudiera ser autónomo (68%) o por el padecimiento de alguna enfermedad que le imposibilite la estancia

> **Yo del uso no me desprendo, de la propiedad sí. La clave y lo importante para mí es el uso**
>
> *Sénior Barcelona, 85 años*

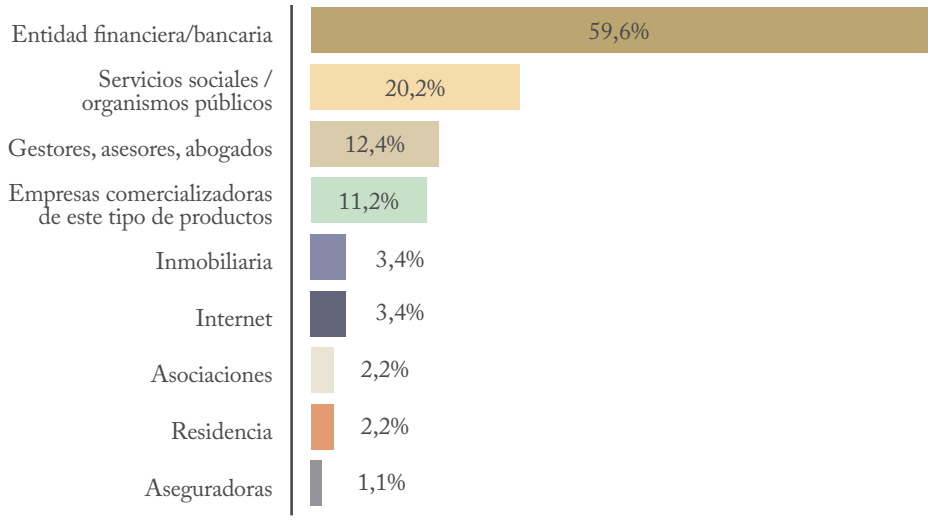
9. DÓNDE CONTRATAR

¿Sabría usted dónde dirigirse para llevar a cabo este tipo de gestiones? ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente o entidad se dirigiría?



Sí
45,4%

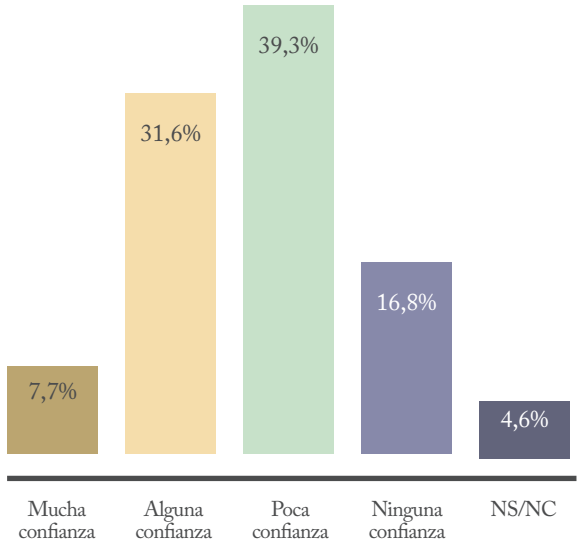
Proveedores de productos de licuación



El 45% de los entrevistados que sí contratarían manifiestan saber dónde dirigirse para contratarlos, siendo el primer lugar la entidad financiera, al menos para 6 de cada 10

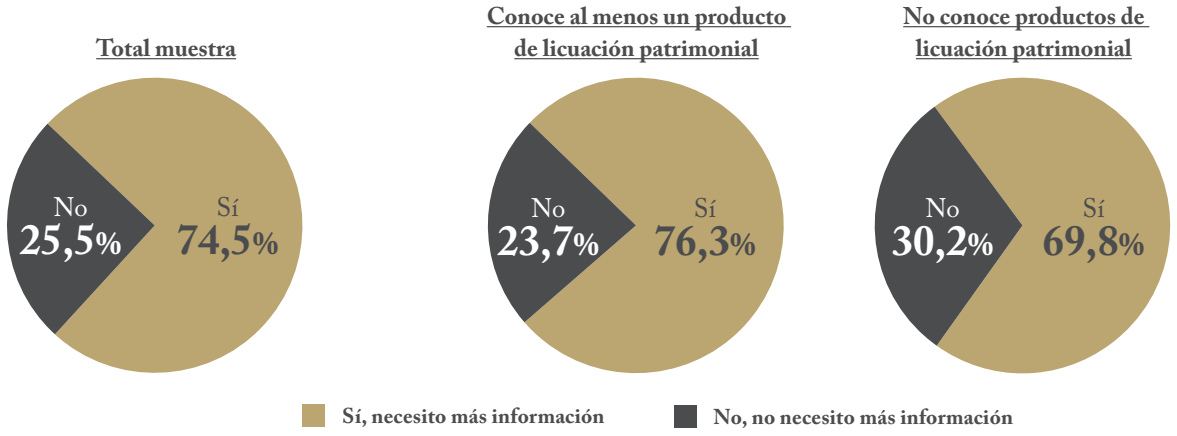
Para la mayoría, los proveedores de este tipo de productos generan poca o ninguna confianza, dado que el 56% así lo manifiesta

¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?



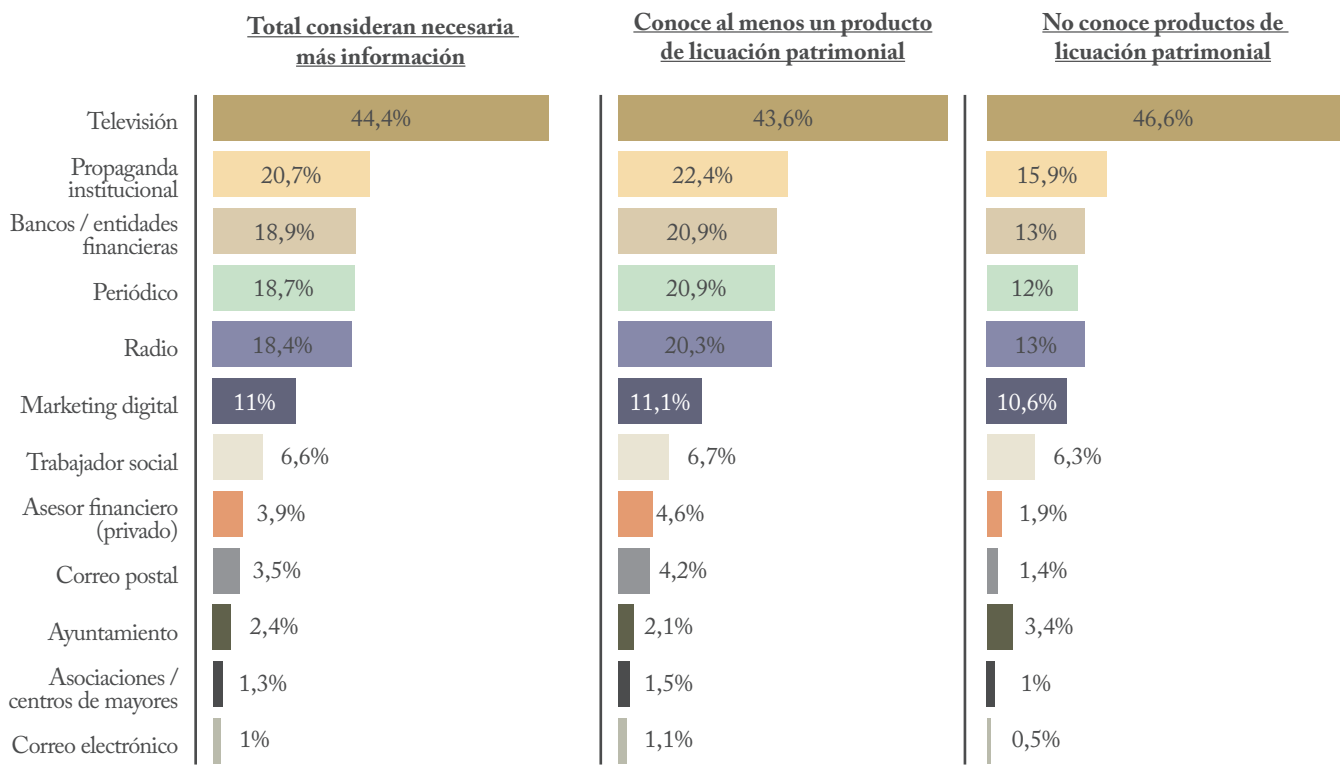
10. DEMANDA DE INFORMACIÓN

¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?



Tres de cada cuatro entrevistados consideran que es necesaria mayor información sobre los activos de licuación, y esta necesidad es mayor entre los que conocen al menos un producto de licuación patrimonial

¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?



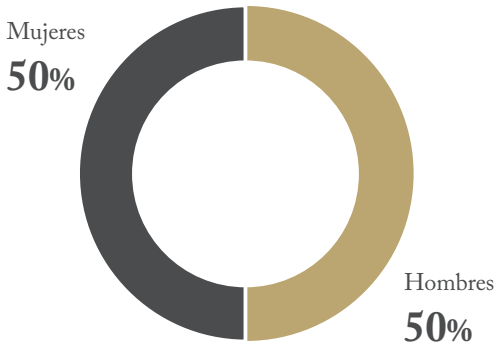
4.

Hijos de padres jubilados

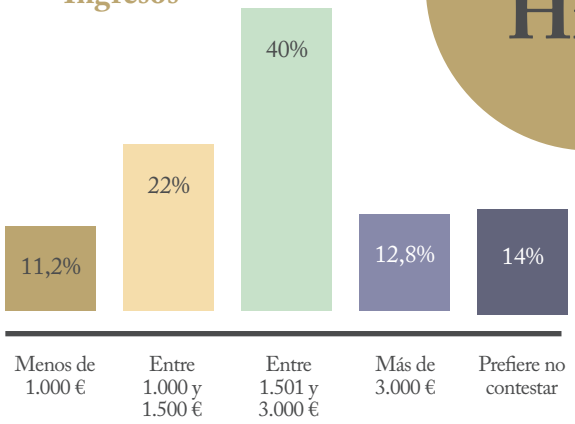
Características de la muestra

Perfil:
Hijos

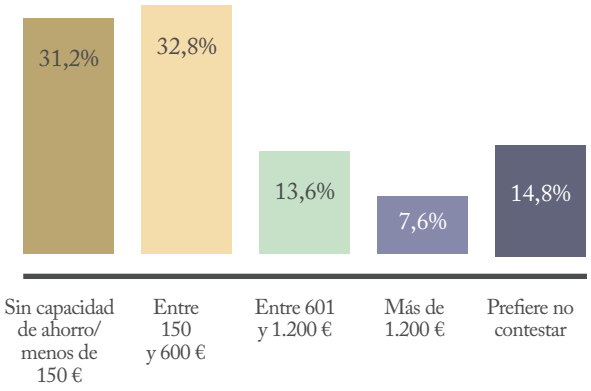
¿Es usted hombre o mujer?



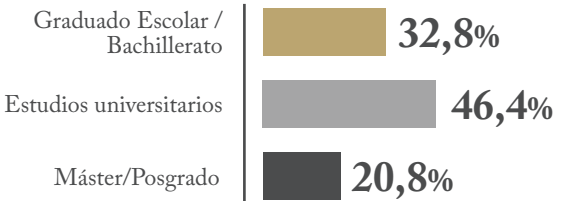
Ingresos



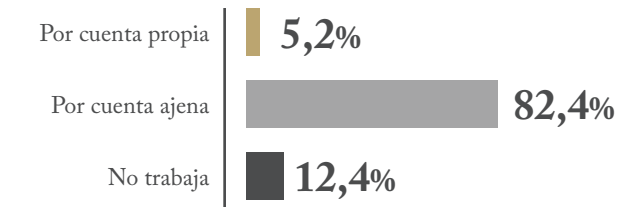
Ahorro



¿Cuál es su nivel de estudios?

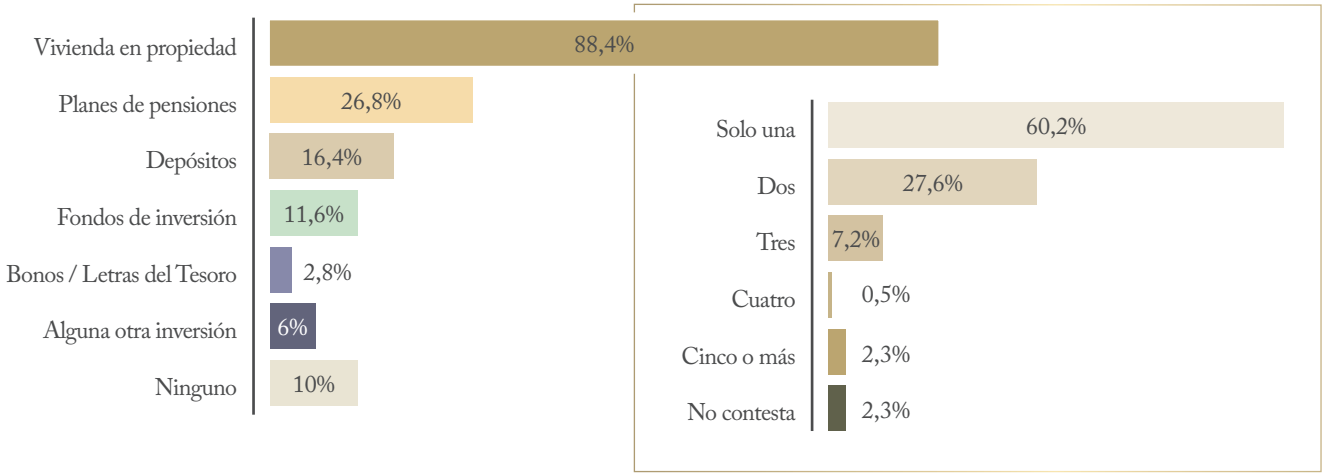


¿Y su ocupación?



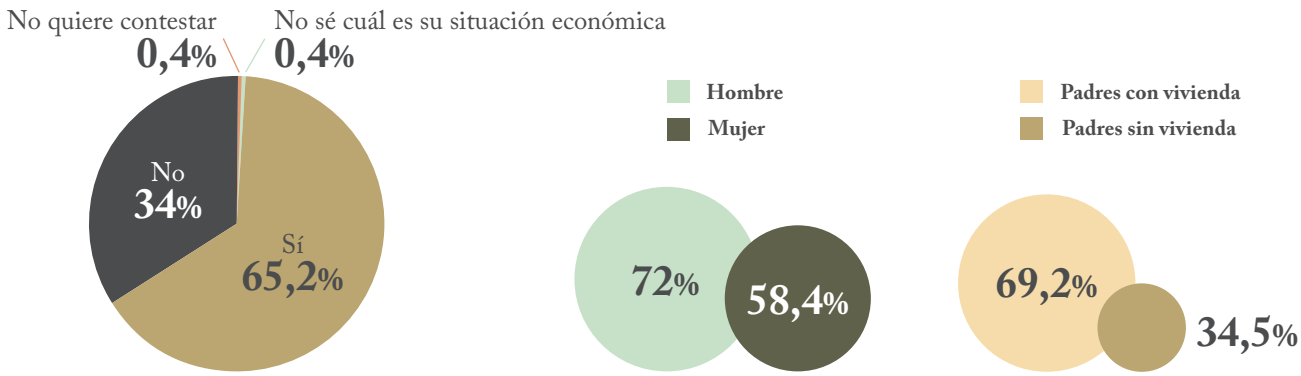
PATRIMONIO Y PRODUCTOS FINACIEROS

De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles disponen en la actualidad sus padres. ¿De cuántas viviendas en propiedad disponen en la actualidad sus padres?



El 88% de los padres de los entrevistados tienen vivienda en propiedad. De ellos, la mayoría (el 60%) tiene solo una vivienda, le siguen dos viviendas (28%) y tres (7,2%)

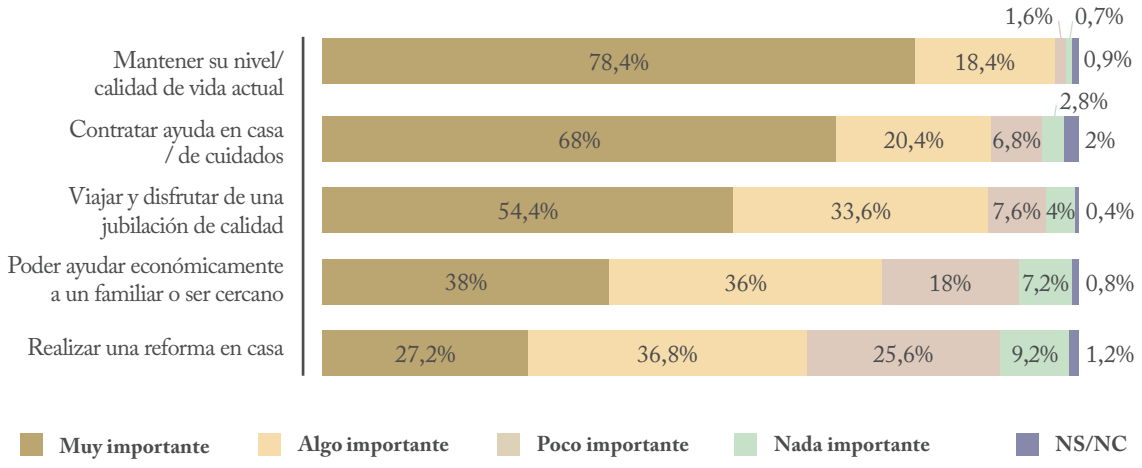
¿Considera usted que la situación económica de sus padres es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?



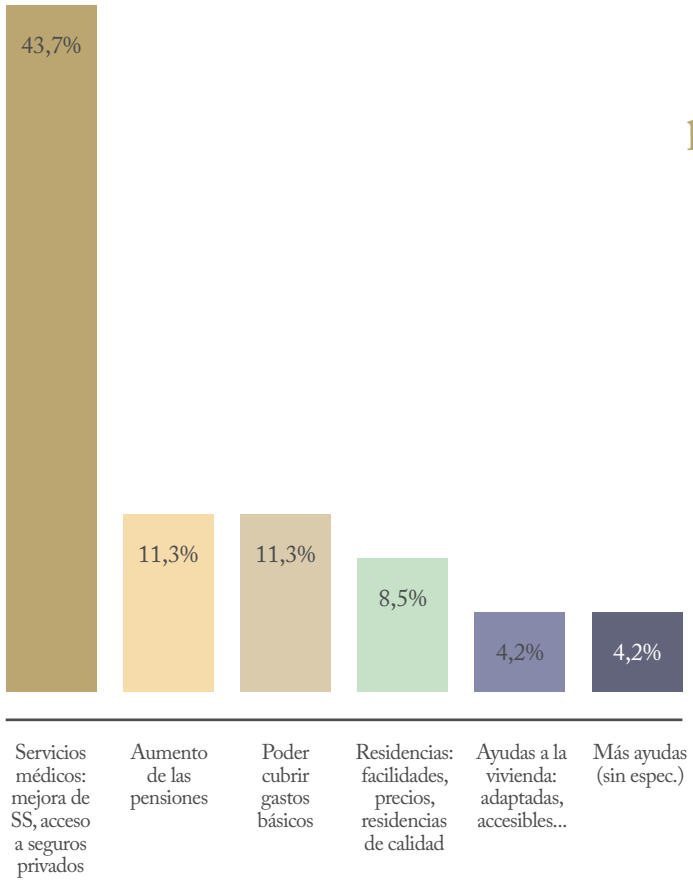
El 65% de los hijos con padres jubilados considera que la situación económica de sus padres es buena como para poder afrontar su jubilación

NECESIDADES ECONÓMICAS

Pensando en la situación económica de sus padres, indique el grado de importancia que tiene para usted que sus padres puedan disponer de ahorros o ingresos para poder afrontarlas.



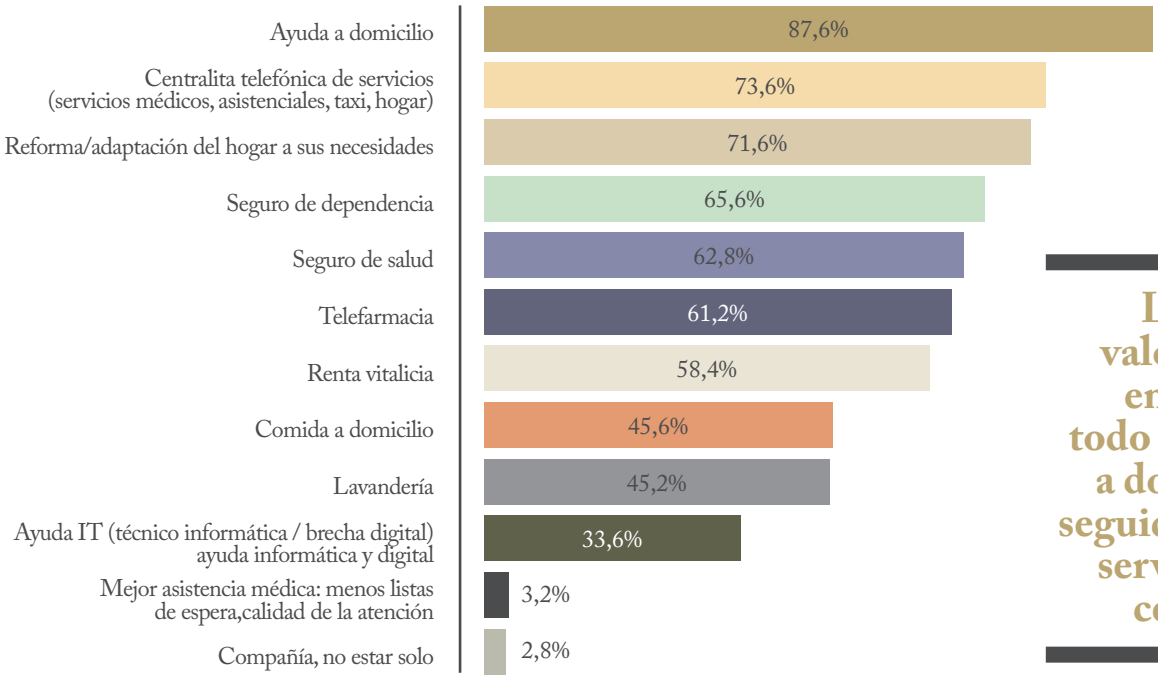
¿Considera importante alguna otra necesidad económica?



Lo más importante para los hijos es que sus padres puedan mantener su nivel y calidad de vida actual, y en segundo lugar, que dispongan de ingresos o ahorros para poder contratar ayuda en el hogar

NECESIDADES DE SERVICIOS

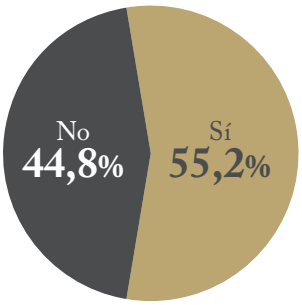
¿Qué servicios le gustaría que sus padres recibieran en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?



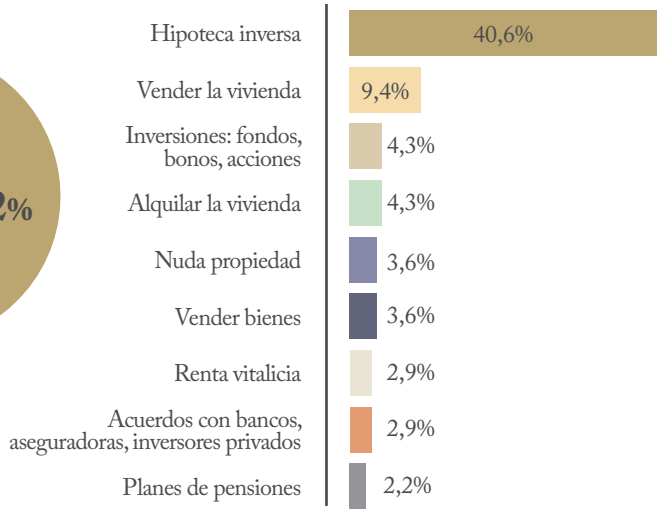
Los hijos valoran por encima de todo la ayuda a domicilio, seguida de los servicios de centralita

CONOCIMIENTO SOBRE PRODUCTOS FINANCIEROS

¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?



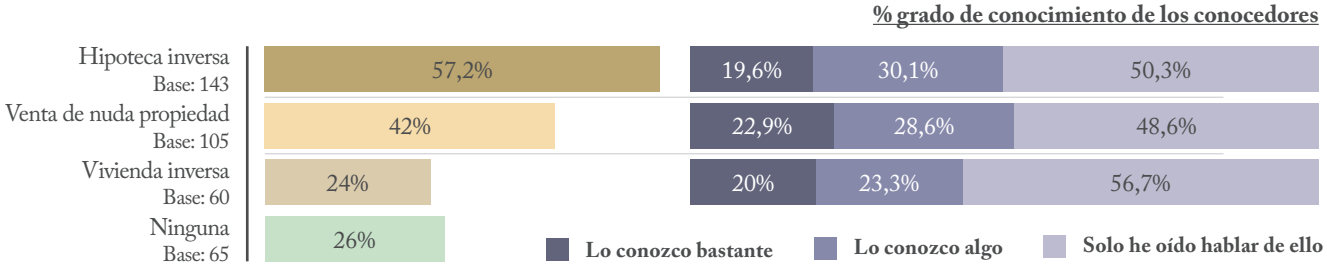
¿Sabría usted decirme qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?



El 55% de los hijos de padres jubilados conocen alguna forma de convertir el patrimonio en renta mientras se mantiene el uso de la vivienda. El producto más conocido de todos es la hipoteca inversa, con un 41% de conocedores

CONOCIMIENTO SOBRE PRODUCTOS DE LICUACIÓN PATRIMONIAL

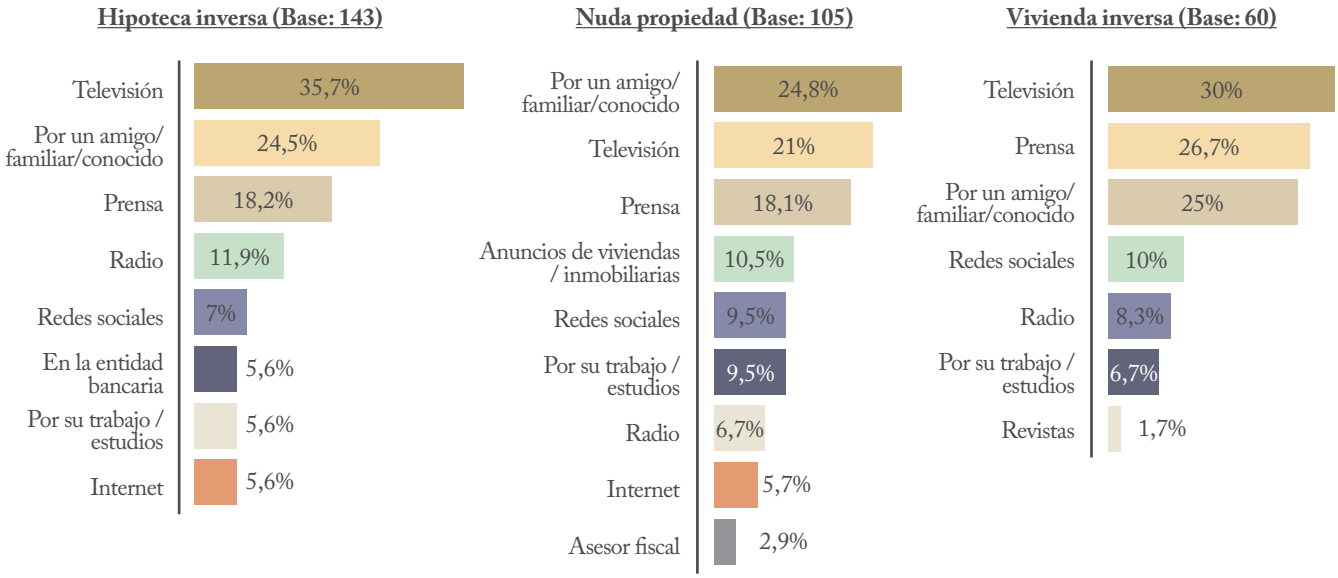
De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar? ¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?



La hipoteca inversa también es el producto más conocido por el 57% de los hijos. No obstante, la vivienda de nuda propiedad, aun ocupando el segundo lugar, es el producto de licuación patrimonial con un grado de conocimiento ligeramente más elevado que el resto de productos mencionados

CANAL DE CONOCIMIENTO SOBRE PRODUCTOS FINANCIEROS

¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?

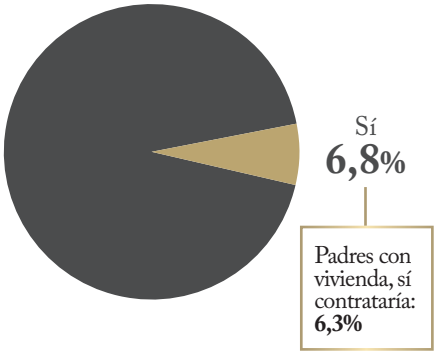


Tanto la hipoteca inversa como la vivienda inversa han sido escuchadas por primera vez a través de la televisión, mientras que la venta de nuda propiedad se conoce a través de un familiar o un amigo

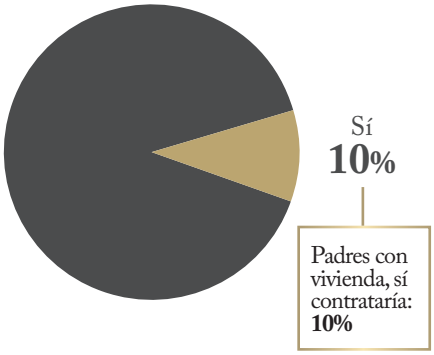
CONTRATACIÓN

¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a contratar alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?

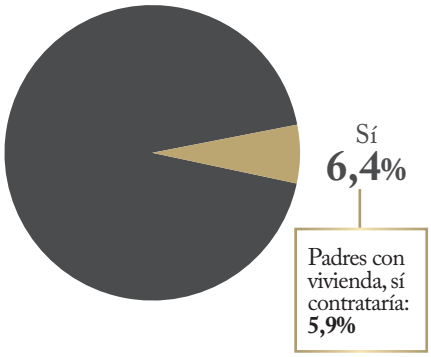
Hipoteca inversa



Nuda propiedad



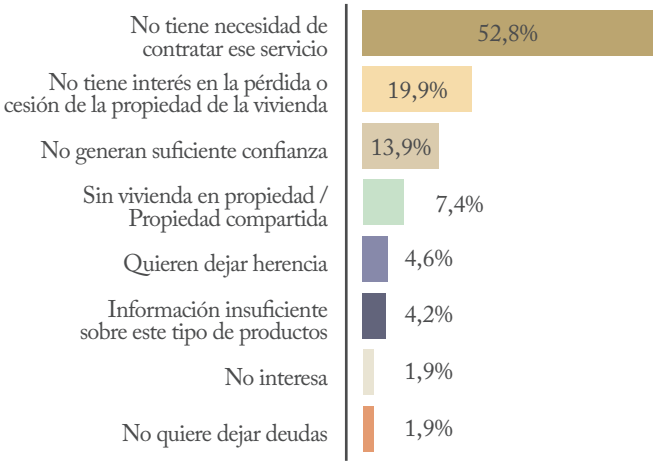
Vivienda inversa



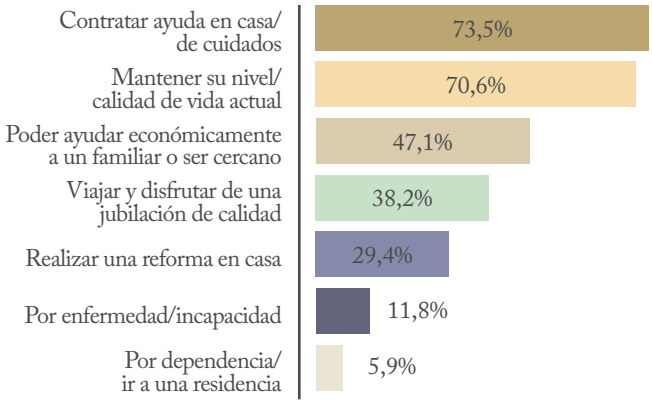
En todos los casos los hijos son más reacios que los padres a la contratación de cualquiera de los productos

FRENOS Y MOTIVACIONES EN LA CONTRATACIÓN

¿Por qué razón o razones usted cree que sus padres no contratarían alguno de los productos anteriormente mencionados?



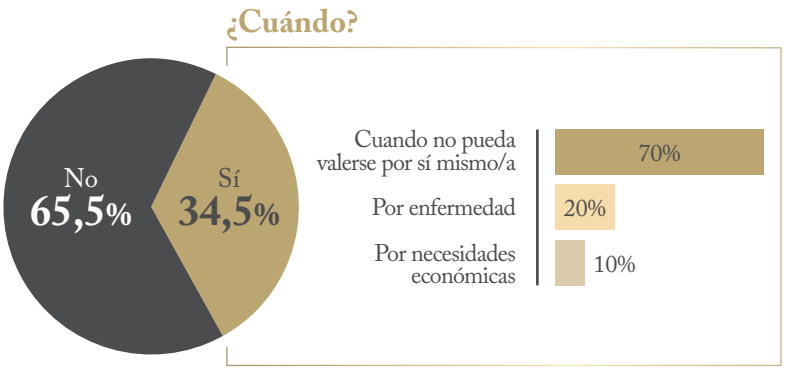
[...]¿qué es lo que podría llevar, en el caso de necesitarlo, a sus padres a contratar alguna de las soluciones presentadas?



Entre los que sí contratarían, el 74% de los casos lo harían para poder tener ayuda en el hogar

CAMBIO DE LUGAR DE RESIDENCIA

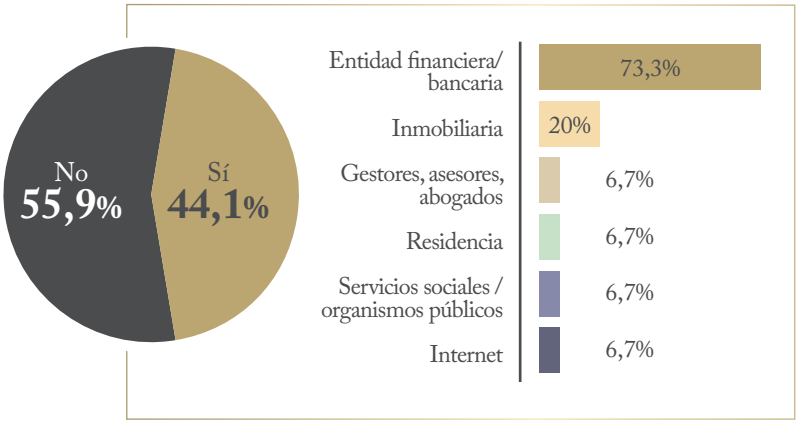
¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a poner un límite de estancia en su casa, para una vez llegado el momento trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades?



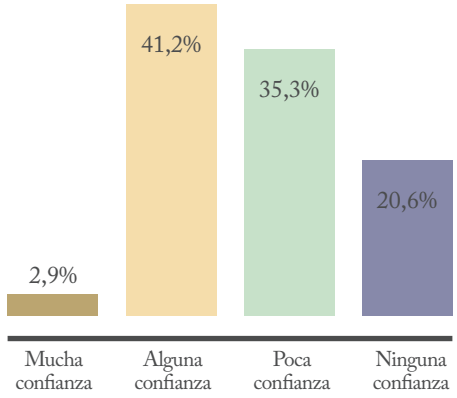
Casi dos de cada tres hijos creen que sus padres no se marcharían del hogar para trasladarse a otro lugar. Quienes creen que sus padres podrían marcharse de la vivienda consideran que lo harían cuando no pudieran valerse por sí mismos (70%), por enfermedad (20%) o por necesidades económicas (10%)

CONOCIMIENTO SOBRE LOS PROVEEDORES

¿Sabría usted dónde dirigirse para llevar a cabo este tipo de gestiones? Nos referimos a los intermediarios de este tipo de productos. ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente o entidad se dirigiría?



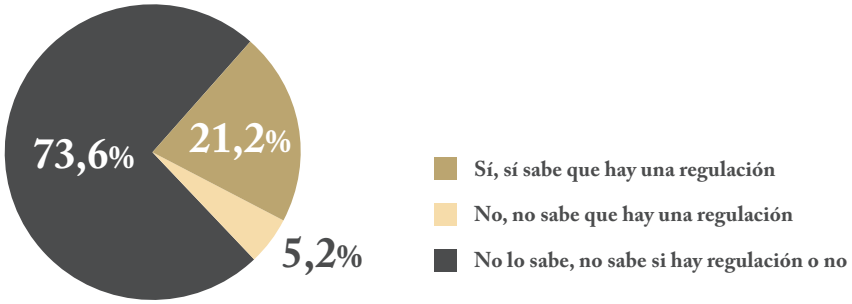
¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?



La mayoría de los hijos no sabrían dónde dirigirse para poder realizar cualquier gestión relacionada con productos de licuación patrimonial. En la mayoría de los casos existe poca o ninguna confianza en los proveedores

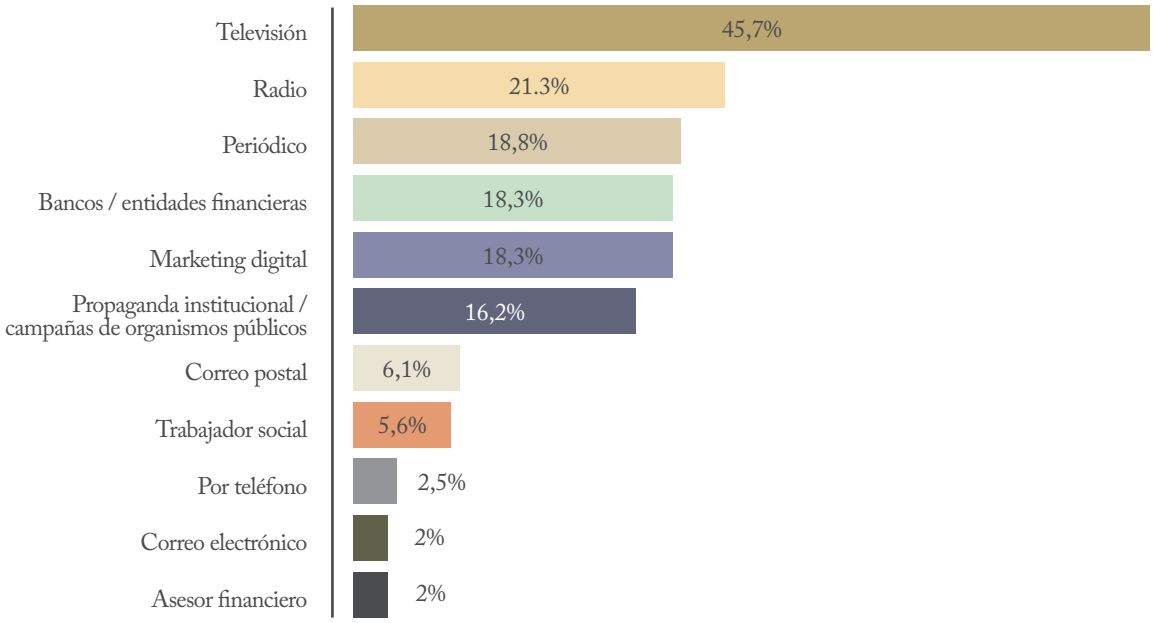
CONOCIMIENTO SOBRE REGULACIÓN Y CANALES

¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros?



¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?

¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?



El 74% de los hijos no sabe si hay regulación sobre este tipo de productos. La mayoría considera que es necesario dar más información sobre estos productos siendo la televisión (46%) el canal preferido para ello

Conclusiones

1. LOS SÉNIOR ESPAÑOLES, MAYORITARIAMENTE, POSEEN AL MENOS UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

La vivienda en propiedad se erige como el activo económico más frecuente

2. 3 DE CADA 10 NO ESTÁN PREPARADOS ECONÓMICAMENTE PARA AFRONTAR LA JUBILACIÓN

El porcentaje se acentúa en las mujeres con 4 de cada 10

3. MANTENER SU NIVEL DE VIDA Y PODER AYUDAR A SU ENTORNO SON LAS PRIORIDADES

Para un 20% es necesario realizar una reforma en su vivienda

4. AL 74% DE LOS SENIORS LES GUSTARÍA RECIBIR SAD COMO ELEMENTO CLAVE PARA SU CALIDAD DE VIDA

El 57% valora como muy importantes los seguros de salud y el 54% realizar reformas

5. UN 53% AFIRMA HABER OÍDO HABLAR DE ALGÚN PRODUCTO DE LICUACIÓN PATRIMONIAL...

De entre ellos, el producto más conocido es la hipoteca inversa, con un 43%

SIN EMBARGO, LA FÓRMULA DE LICUACIÓN DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO ES DESCONOCIDA POR LA MAYORÍA DE LOS SENIOR (7/10)

La hipoteca inversa es el producto más conocido, en mayor medida entre los hombres y el grupo de edad entre los 55 y 65 años

6. LA MAYORÍA DESCONOCE QUE ES UN MERCADO PROTEGIDO POR LA REGULACIÓN

Los tres canales principales por los que se conocen este tipo de productos son la televisión, un familiar o conocido y la prensa

7. ÚNICAMENTE 1 DE CADA 10 SÉNIOR ESPAÑOLES CONTRATARÍA UN PRODUCTO DE LICUACIÓN PATRIMONIAL

la ayuda y cuidados y mantener el nivel de vida, principales motivos para contratar

8. MAYORITARIAMENTE LOS JUBILADOS ESPAÑOLES NO QUIEREN DEJAR DE VIVIR EN SU HOGAR

El 56% de los potenciales interesados en productos de licuación inmobiliaria no cambiaría de vivienda

9. LA MAYORÍA NO CONFÍA EN ESTA FÓRMULA NI EN LAS INSTITUCIONES QUE LA PROMUEVEN

El 45% de los entrevistados que sí contratarían manifiestan saber dónde dirigirse para contratarlos, siendo el primer lugar la entidad financiera

10. EL 74% CONSIDERA NECESARIA UNA MAYOR INFORMACIÓN POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES

El canal elegido como el más adecuado para dar a conocer este tipo de productos es la televisión

NOTA: Los hijos de los retirados coinciden con sus padres en sus percepciones respecto a esta modalidad para hacer líquido el ahorro. Únicamente tres son las divergencias:

- Le dan mucha más importancia que sus padres a los SAD
- Aumenta significativamente la importancia de las inmobiliarias como agentes proveedores de estas fórmulas, bajando la asociación con servicios sociales y organismos públicos
- Son más reacios que sus padres a usar la vivienda para generar ingresos para su ellos mismos o su entorno

Fundación Edad&Vida

Anexo: Cuestionarios

Cuestionario encuesta sénior

- De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles dispone en la actualidad.
- ¿De cuantas viviendas en propiedad dispone actualmente?
- ¿Considera usted que su situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?
- De las siguientes posibles necesidades económicas, ya sean actuales o futuras, indique la importancia que tiene para usted cada una de ellas a la hora de poder disponer de ahorros o ingresos para poder afrontarlas.
- ¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura? ¿Cuál o cuáles?
- ¿Qué servicios le gustaría recibir en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?
- ¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?
- ¿Sabría usted decir qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?
- De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decir cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?
- ¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?
- ¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros (hipoteca inversa, venta de nuda propiedad o vivienda inversa)?
- ¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?
- ¿Contrataría usted alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?
- ¿Por qué razón o razones usted no contrataría ninguno de los productos anteriormente mencionados?
- Del listado de posibles necesidades económicas, ¿qué es lo que le llevaría, en el caso de necesitarlo, a contratar alguna de las soluciones presentadas?
- ¿Estaría usted dispuesto a poner un límite de estancia en su casa, para una vez llegado el momento trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades? ¿Cuándo?
- ¿Sabría usted dónde dirigirse para poder llevar a cabo este tipo de gestiones? ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente o entidad se dirigiría?
- ¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?
- ¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?
- ¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?
- De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles disponen en la actualidad sus padres. ¿De cuántas viviendas en propiedad disponen en la actualidad sus padres?
- ¿Considera usted que la situación económica de sus padres es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?
- De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles dispone en la actualidad.

- ¿De cuantas viviendas en propiedad dispone actualmente?
- ¿Considera usted que su situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?
- De las siguientes posibles necesidades económicas, ya sean actuales o futuras, indique la importancia que tiene para usted cada una de ellas a la hora de poder disponer de ahorros o ingresos para poder afrontarlas
- ¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura? ¿Cuál o cuáles?
- ¿Qué servicios le gustaría recibir en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?
- ¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?
- ¿Sabría usted decirme qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?
- De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decir cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?
- ¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?
- ¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros (hipoteca inversa, venta de nuda propiedad o vivienda inversa)?
- ¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?
- ¿Contrataría usted alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?
- ¿Por qué razón o razones usted no contrataría ninguno de los productos anteriormente mencionados?
- Del listado de posibles necesidades económicas, ¿qué es lo que le llevaría, en el caso de necesitarlo, a contratar alguna de las soluciones presentadas?
- ¿Estaría usted dispuesto a poner un límite de estancia en su casa, para una vez llegado el momento trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades? ¿Cuándo?
- ¿Sabría usted dónde dirigirse para poder llevar a cabo este tipo de gestiones? ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente o entidad se dirigiría?
- ¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?
- ¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?
- ¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?

Cuestionario encuesta hijos sénior

- De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles disponen en la actualidad sus padres. ¿De cuántas viviendas en propiedad disponen en la actualidad sus padres?
- ¿Considera usted que la situación económica de sus padres es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?
- Pensando en la situación económica de sus padres, indique el grado de importancia que tiene para usted que sus padres puedan disponer de ahorros o ingresos para poder afrontarlas.¿Considera importante alguna otra necesidad económica […]?
- ¿Qué servicios le gustaría que sus padres recibieran en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?
- ¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?
- ¿Sabría usted decir qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?
- De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar? ¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?
- ¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?
- ¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a contratar alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?
- ¿Por qué razón o razones usted cree que sus padres no contratarían alguno de los productos anteriormente mencionados?
- ¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a poner un límite de estancia en su casa, para una vez llegado el momento trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades?
- ¿Sabría usted dónde dirigirse para poder llevar a cabo este tipo de gestiones? Nos referimos a los intermediarios de este tipo de productos. ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente, o entidad se dirigiría?
- ¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?
- […]¿qué es lo que podría llevar, en el caso de necesitarlo, a sus padres a contratar alguna de las soluciones presentadas?
- ¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros?
- ¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?
- ¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?

Guía y dinámicas grupos de discusión

1. ¿Cómo definirías calidad de vida para los próximos años?

- ¿Y en una palabra?
- ¿Qué objetivos tenéis para estos años?
- ¿Serán fáciles de conseguir? ¿Consideráis que contáis con una situación económica suficientemente buena para mantener esa calidad de vida y una jubilación estable?

2. ¿Qué elementos consideráis fundamentales para mantener vuestra calidad de vida actual?

- ¿Cómo distribuyes la importancia que tienen en tu nivel de vida?
- ¿Cuáles tenéis y cuáles no actualmente?

3. No queremos pensar en ello, pero la vida está llena de improviso y accidentes… ¿Qué habéis hecho en los momentos de mayor riesgos económico a lo largo de vuestra vida? hijo se queda sin trabajo, disminuyen las pensiones, reforma en casa, necesidad de ayuda en el hogar y cuidados, situación de dependencia

- ¿Podríais afrontar el gasto? ¿Cambiaría tu calidad de vida? ¿Estarías dispuesto a que empeorara tu calidad de vida?
- ¿Si no tuvieras ahorros suficientes qué harías? ¿Estarías dispuesto a endeudarte?
- ¿Qué opinas de tus hijos? ¿Cómo de importante es para ti dejarles herencia?

4. ¿De qué forma os van a ayudar cada una de las siguientes formas a mantener un proceso de envejecimiento activo y seguro?

- Hijos/ Familia ¿Aceptaríais su ayuda? ¿Hasta qué punto? ¿Dejaríais que endeudaran su casa? ¿Que cambiaran su modo de vida?
- Trabajo ¿Volveríais a trabajar?
- Casa ¿La hipotecaríais? ¿La primera o la segunda? ¿De qué forma?

5. ¿En algún contexto estarías dispuesto a emplear vuestra casa como forma de obtener ingresos extra?

- ¿Alquilarla? ¿Compartirla? ¿Venderla?
- ¿Qué opinaríais de los herederos?
- ¿Qué significa para vosotros vuestra casa?

6. ¿Conocéis algún método para convertir a dinero vuestro valor patrimonial como personas sénior? ¿Cuáles?

- ¿Habéis oído hablar de la hipoteca inversa? ¿Vivienda inversa? ¿Nuda propiedad? ¿Cuál os suena? ¿Dónde lo habéis oído? ¿A qué os suena el nombre? ¿Qué podrías decir de cada una?
- ¿Qué preferiríais…

…usar la casa como garantía de financiación y poder recuperarla en el futuro tú o tus hijos? …o realizar una transmisión de la casa, pero mantener su uso durante tu esperanza de vida o hasta que desees mudarte?

- ¿La utilizaríais? ¿Por qué sí? ¿Por qué no? ¿Qué te gusta de cada una? ¿Qué no te gusta ¿Confianza en las instituciones? ¿Quieres que hereden tus hijos? ¿Quieres no dejarles deudas a tus hijos? ¿Cómo de importante es…?

7. Pongamos que necesitas acceder a un producto como los definidos

- ¿Qué os gustaría saber antes de firmar?
- ¿Qué rol jugarían lo hijos y la pareja? ¿Quién toma la decisión?
- ¿Dejaríais la casa llegado el momento?
- ¿Quién crees que debería vender estos productos?
- ¿Consideras que hay regulación al respecto? ¿Qué te gustaría que defendiera?

Fundación Edad&Vida

Percepción de los **Productos** de **Licuación Patrimonial** para la **Población Sénior Española**

PRIMERA EDICIÓN (2022)

Colaboradores principales:

Estudio realizado gracias a Almagro Capital con la colaboracion de Secot y Fundacion MAPFRE

Patronos:

Amigos de la Fundación: