

Dossier de prensa

Presentación del estudio

*Nuevas Soluciones Financieras para Seniors*

19 de Junio de 2007



the sixth sense of business™



**Contacto:**  
Ignasi Fernández / Vanessa Iglesias  
Comunicación Corporativa  
TNS  
t +34 93 581 94 10 / +34 93 581 93 95  
f +34 93 581 94 03  
e ignasi.fernandez@tns-global.com  
vanessa.iglesias@tns-global.com  
www.tns-global.es

**TNS Finance**

## Dossier de prensa

### Presentación del estudio *Nuevas Soluciones Financieras para Seniors*

19 de Junio de 2007

Índice

#### **La situación actual de los Seniors y su percepción sobre la jubilación .....3**

El 73% de los Seniors opina que la pensión del estado es la principal fuente de ingresos durante la jubilación 3

Aproximadamente la mitad de los Seniors declara no haber preparado su jubilación 4

Los productos financieros mejor valorados por los Seniors para preparar la jubilación 4

Para preparar la jubilación, tras la cuenta corriente, los depósitos a plazo son el producto que más contratan los Seniors 4

Entidades financieras con las que trabajan los Seniors 5

#### **La Hipoteca Inversa.....5**

Al 90% de los Seniors les gustaría seguir viviendo en su casa 5

¿Qué es la Hipoteca Inversa? 5

La Hipoteca inversa es muy atractiva para el 24% de los Seniors 6

#### **Contacto**

Ignasi Fernández / Vanessa Iglesias  
Departamento de Comunicación Corporativa  
t +34 93 581 94 10  
f +34 93 581 94 03  
e ignasi.fernandez@tns-global.com / vanessa.iglesias@tns-global.com  
www.tns-global.es



## La situación actual de los Seniors y su percepción sobre la jubilación

**Albert Ramírez**, Director General de TNS Finance en España

Cada vez es más acentuado el envejecimiento de nuestra sociedad. Al llegar a la jubilación, los Seniors de nuestro país se encuentran con unas pensiones ajustadas y un aumento del valor de sus inmuebles; son **asset-rich** y **cash-poor**. Además, la reforma de la ley hipotecaria ha introducido novedades en el mercado que apuntan vías para aprovechar esta situación.

El estudio "Nuevas Soluciones Financieras para Seniors" de TNS Finance tiene como objetivo entender la situación financiera y patrimonial actual de los españoles de 55 años o más. Indaga en sus percepciones sobre la jubilación y la herencia y explora el potencial de los conceptos de hipoteca inversa y los compara con el de renta vitalicia inmobiliaria.

El estudio se realizó el mes de Febrero de 2007 a través de 1.873 entrevistas a individuos entre 55 y 80 años representativos de la población española de esa edad<sup>1</sup>. Las entrevistas se realizaron a través de TNS Access Panel.

### El 73% de los Seniors opina que la pensión del estado es la principal fuente de ingresos durante la jubilación

---

Aunque para el 73% de los Seniors de nuestro país la pensión del estado es, o creen que será, su principal fuente de ingresos durante la jubilación, el 25% de ellos cree que el sistema público de pensiones no proporciona una jubilación suficiente.

El 64% de los españoles mayores de 55 años considera que la jubilación trae consigo más tiempo libre para sus aficiones. La principal ocupación a la que dedicar ese ocio disponible es la familia, ya que el 62% opina que tras jubilarse pasará más tiempo con ella, aunque un 33% también cree que retirarse permite realizar los viajes que siempre soñó.

Eso sí, todas esas actividades deberán ser compatibles con el control de sus gastos familiares, ya que para el 52% de los Seniors, la jubilación implica necesariamente reducir el nivel de gastos para adaptarse al menor ingreso.

---

<sup>1</sup> Error asociado máximo del  $\pm 2,31\%$  para el total, en el supuesto de máxima indeterminación,  $p=q=50\%$ , e intervalo de confianza del 95,5%



### Aproximadamente la mitad de los Seniors declara no haber preparado su jubilación

---

Sólo el 45% de los Seniors ha preparado su jubilación. Otro 45% declara que no lo ha hecho, y entre este grupo, sólo un 7% está pensando actualmente en prepararla, y un 38% declara no tener la intención de prepararse. Los residentes en el área Noreste (Cataluña, Aragón y Baleares) y en Madrid son los que más se preparan, ya que la mitad de ellos declara haberlo hecho. Por el contrario, sólo el 39% de los residentes en las regiones Centro y Sur se preparan.

La principal razón declarada por los Seniors para no haber preparado su jubilación es la confianza en que la pensión estatal será suficiente. Así lo manifiesta el 47% de los Seniors que no ha preparado su jubilación; también un 36% declara no tener dinero para ahorrar y el 21% ve complicado saber qué se tiene que hacer. Respecto a los planes de pensiones, el 15% de los Seniors que no ha preparado su jubilación los encuentra difíciles de entender, y el 13% señala como un inconveniente importante que no se puedan recuperar hasta la jubilación.

### Los productos financieros mejor valorados por los Seniors para preparar la jubilación

---

Respecto a la relación entre rentabilidad y riesgo, el 67% de los Seniors prefiere para preparar su jubilación productos financieros que ofrezcan una rentabilidad media, pero que también supongan un riesgo medio. Un 26% se decanta por productos de rentabilidad y riesgo bajos, y sólo un 3% está dispuesto a asumir un riesgo alto para obtener una alta rentabilidad.

Tras la pensión pública, la mayor confianza de los Seniors se deposita sobre el alquiler de propiedades. El 53% de los encuestados declaró esta fuente como adecuada, ligeramente por encima de los planes de pensiones de las entidades financieras (52%). Otras opciones que se mencionan también como interesantes para la jubilación son las rentas vitalicias financieras (47%), los planes de pensiones de empresas (46%) y los depósitos con pago periódico de intereses (45%).

### Para preparar la jubilación, tras la cuenta corriente, los depósitos a plazo son el producto que más contratan los Seniors

---

El 55% de los Seniors de nuestro país contempla la cuenta de ahorro o corriente como producto para preparar la jubilación. Tras las cuentas, el producto financiero más extendido es el depósito a plazo fijo, que tiene contratado el 27% de los Seniors. El plan de pensiones (17%), los fondos de inversión (15%) y las acciones (14%) son otros productos usados actualmente para preparar la



jubilación. También figuran los seguros de vida y los depósitos con pago periódico de intereses (ambos contratados por el 11% de los Seniors).

### Entidades financieras con las que trabajan los Seniors

---

Las Cajas de Ahorro trabajan con el 85% de los Seniors y son la entidad principal para el 70%. Por su parte los bancos cuentan con el 42% de los Seniors entre sus cliente y son la entidad principal para el 24%. Un 4% de los Seniors opera ya con entidades de banca online o banca telefónica, aunque esta no es la entidad principal de ninguno de ellos.

Las principales entidades financieras con las que trabajan los Seniors de nuestro país son La Caixa y el BBVA, en un 19% de los casos. El Santander trabaja para un 14% de los Seniors, Caja Madrid lo hace para un 11% y Caja Rural para un 10%.

## La Hipoteca Inversa

**Renata Apostolaki**, Senior Project Manager de TNS Finance y directora del estudio

### Al 90% de los Seniors les gustaría seguir viviendo en su casa

---

El 87% de los Seniors de nuestro país es propietario de su vivienda principal y el 28% tiene una segunda residencia.

Por otra parte, el 90% de los mayores de 55 años declara que prefiere seguir viviendo en su casa, aunque un 35% consideraría vivir en una residencia para la tercera edad si fuera necesario. En cualquier caso, el 62% quisiera ser independiente de sus hijos, mientras que sólo un 20% ve con buenos ojos esa solución.

### ¿Qué es la Hipoteca Inversa?

---

Las entidades financieras han empezado a diseñar productos específicos que puedan complementar la pensión. Uno de ellos es la hipoteca inversa. Permite a una persona mayor recibir una cantidad mensual complementaria a su pensión con su vivienda como garantía. De esta forma, se cobra una renta cuyo importe dependerá de la tasación del piso, de la edad del solicitante y de sus preferencias en la forma de recibir el dinero.



- Un préstamo sobre la vivienda para cobrar dinero de la misma en forma de una renta periódica de por vida (mensual, trimestral, etc.), o bien en un pago único inicial.
- La casa se usa como garantía de la hipoteca, pero la entidad financiera no compra la vivienda.
- Cuando fallecen los propietarios, los herederos reciben la propiedad de la casa y también la deuda acumulada sobre la misma.
- Los herederos no tienen la obligación de vender la casa para devolver la hipoteca: podrán liquidar la deuda con sus propios recursos.

### La Hipoteca inversa es muy atractiva para el 24% de los Seniors

---

El 24% de los Seniors de nuestro país considera la hipoteca inversa un producto muy atractivo. Los residentes del área metropolitana de Barcelona, del Sur y del Norte Centro son los que encuentran la Hipoteca Inversa más atractiva (un 27% de ellos).

La necesidad económica es la motivación principal para estudiar contratar una hipoteca inversa. Así lo declara el 49% de los Seniors. La voluntad de no ser una carga para los hijos o la posibilidad de pagar gastos médicos son las eventualidades que principalmente desencadenarían ese interés.

Dejando aparte la necesidad económica, el estudio pone de manifiesto que sólo el 16% de los Seniors consideraría contratar una para mejorar su nivel de vida, pero hasta un 23% lo haría para mantener un nivel de vida aceptable.

Un 61% de los mayores de 55 años confiaría en su banco/ caja principal para hablarle sobre la Hipoteca Inversa, por delante de familiares o amigos que hayan contratado ya este producto, en los que confiaría el 45%. El consejo de un profesional independiente, como abogados, asesores fiscales, notarios y asesores financieros y los servicios sociales están por delante de otras entidades financieras, en las que confiarían sólo una de cada 10 personas para hablar sobre la Hipoteca Inversa.



## Sobre TNS y TNS Finance

### **Sobre TNS Finance**

TNS es uno de los líderes globales en consultoría basada en información de mercados en el sector de los servicios financieros. Gracias a programas de investigación de referencia en el sector, multiclientes o desarrollados a la medida de sus necesidades, ofrece consultoría sobre hábitos en el mercado, desarrollo de productos, posicionamiento de marcas, precios, estimaciones de ventas o fidelización de clientes.

### **Sobre TNS**

TNS es la empresa líder en investigación de mercados y opinión en España. Entre los servicios que ofrece se encuentran el panel de audiencias en televisión, los paneles de consumidores o un amplio abanico de soluciones para realizar investigación a la medida de los clientes en áreas como la Marca, la Publicidad, la Innovación o la Gestión de los Stakeholders entre otras. TNS es además uno de los principales investigadores de la opinión pública a través de su división TNS Demoscopia.

En el contexto internacional, TNS es además uno de los principales operadores de la información de mercados y opinión en el mundo. TNS cuenta con oficinas en 70 países y emplea a más de 14.000 personas, pudiendo desarrollar sus servicios en la práctica totalidad de los mercados.

Para más información sobre TNS visite [www.tns-global.es](http://www.tns-global.es).

TNS es una marca registrada de Taylor Nelson Sofres plc.