

II OBSERVATORIO DEL **AHORRO** Y LA **INVERSIÓN** EN ESPAÑA

Entra en:
bestinver.es/observatorio



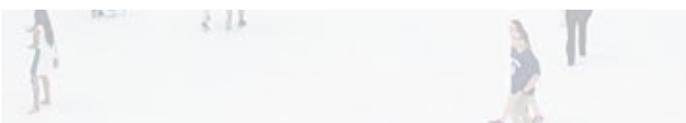
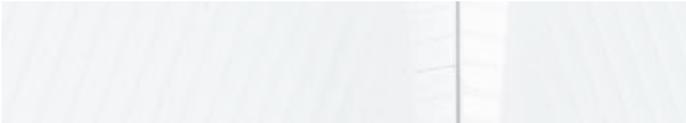
II OBSERVATORIO DEL AHORRO Y LA INVERSIÓN EN ESPAÑA

BESTINVER
acciona

IESE
Business School
University of Navarra

■ TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| 1. Introducción | 5 |
| 2. Metodología de la Encuesta Bestinver IESE/CIF | 5 |
| 3. La población y el inversor de la Encuesta | 5 |
| 3.1 Requisitos necesarios para participar en la Encuesta | 6 |
| 3.2 Información adicional sobre el inversor encuestado | 8 |
| 4. Objetivos y actitudes en el ahorro y la inversión | 9 |
| 4.1 Objetivos de la inversión y del ahorro | 9 |
| 4.2 Prioridades en la contratación de productos financieros | 10 |
| 4.3 Actitud de los encuestados frente a algunos productos financieros | 11 |
| 5. Conocimiento financiero | 12 |
| 5.1 Grado de familiarización con instituciones financieras | 12 |
| 5.2 Grado de familiarización con productos financieros | 12 |
| 5.3 Inversiones socialmente responsables | 13 |
| 5.4 Perfil del inversor: poco experto | 14 |
| 6. Plan financiero, previsiones y contratación | 14 |
| 6.1 Diseño del plan financiero | 15 |
| 6.2 Jubilación y planes de pensiones: Opinión y predicciones | 16 |
| 6.3 Características de la contratación: Motivos para cambiar una inversión | 17 |
| 7. ¿En qué invierte o ahorra el encuestado? | 20 |
| 7.1 Activos inmobiliarios y financieros | 20 |
| 7.2 Tenencia, distribución de valor y relación de los productos financieros | 23 |
| 8. Fondos de inversión y planes de pensiones | 26 |
| 8.1 Tipos de productos financieros existentes | 26 |
| 8.2 Análisis de la oferta y búsqueda de alternativas | 27 |
| 8.3 Valoración de la rentabilidad y rentabilidad esperada | 27 |
| 8.4 Aportaciones periódicas | 28 |
| 9. Seguimiento del mercado | 29 |
| 9.1 Canales para la contratación y el seguimiento del producto financiero | 29 |
| 9.2 Frecuencia y dedicación a las inversiones | 30 |
| 9.3 Uso de los canales | 31 |
| 10. Reflexiones finales | 34 |



1. Introducción

El ahorro y la inversión son dos formas de responder a retos futuros tanto a nivel individual como teniendo en cuenta a la sociedad en su conjunto. En Bestinver se sigue apostando por la formación en este área y por ello lanzó una iniciativa junto con el Center for International Finance (CIF) de IESE Business School para crear el Observatorio del ahorro y la inversión.

Esta alianza se fortalece, como muestra la publicación de los resultados de la Encuesta del Observatorio manteniendo el objetivo principal de conocer con detalle el comportamiento de inversores y ahorradores en España, así como las tendencias y variaciones en el tiempo. Para ello se ha contado con KANTAR TNS para llevar a cabo este estudio.

En la segunda edición, la novedad de este año es la incorporación de nuevas preguntas a la Encuesta que se han considerado relevantes para completar la información recogida. Además, con el paso del tiempo se esperan poder recoger las tendencias del ahorro y la inversión en España. Comparando con la Encuesta del pasado año sí podemos comentar algunos cambios significativos.

2. Metodología de la Encuesta Bestinver IESE/CIF

La Encuesta del Observatorio se enfoca en la población que tenga un nivel socioeconómico medio-alto, con unos ingresos brutos personales y anuales superiores a 35.000 € y que además posean algún tipo de activo financiero. A continuación, se exponen más detalles sobre la metodología de la Encuesta.

| | |
|------------------|--|
| Qué | Encuesta online a un segmento de la población inversora española |
| Cuándo | El trabajo de campo se realizó entre el 5 y 23 de junio de 2019 |
| Quién | <ul style="list-style-type: none"> Mujeres y hombres entre 35 y 60 años, con ingresos personales anuales de +35.000 € que tengan contratado al menos un producto financiero. Se realizaron 1.285 entrevistas a un grupo de personas que representan el perfil de inversor en España. 808 entrevistas son una muestra representativa de todo el territorio- exceptuando Ceuta y Melilla- a las que se le añaden 617 entrevistas concentradas en determinadas regiones. En esas regiones se obtuvieron 246 respuestas totales en Barcelona, 241 en Madrid, 200 en Valencia y 261 en el País Vasco. |
| Realizado | Llevada a cabo por KANTAR TNS |

3. La población y el inversor de la Encuesta

El objetivo de este apartado es conocer las características del inversor más habitual de la muestra y ver cuáles son sus diferencias y similitudes con respecto a la población residente en España. Para ello, contamos con la información proveniente de la Encuesta del Observatorio y con la información pública y gratuita del Instituto Nacional de Estadística (INE), el Banco de España, Inverco y Eurostat.

3.1 Requisitos necesarios para participar en la Encuesta

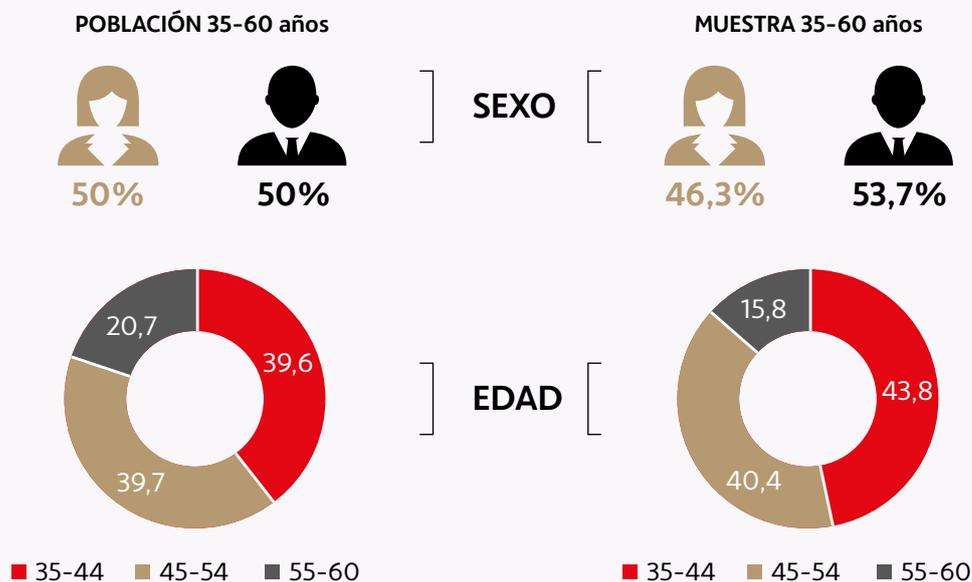
Para poder completar la Encuesta del Observatorio, era necesario que cada persona encuestada cumpliera una serie de requisitos:

- Encontrarse en una franja de edad de entre los 35 y los 60 años.
- Tener más de 35.000€ de ingresos brutos personales al año.
- Estar en posesión de al menos un producto financiero.
- Residir en España.
- Tener la capacidad de decidir en las finanzas del hogar.

No hay datos públicos y gratuitos de la población en conjunto que permitan combinar todos los criterios a la vez. A continuación, compararemos los resultados de la Encuesta con la población en España.

A 1 de enero de 2019, la población residente en España era de 46,9 millones de personas. El total de la población comprendida entre 35 y 60 años, objeto de estudio del Observatorio por edad, son aproximadamente 18,8 millones de personas que equivalen al 40% del total de la población de España. Como ya hemos mencionado anteriormente, las entrevistas que forman una España representativa han sido 808 (esta es la caída natural) que se completan con otras en regiones concretas hasta alcanzar las 1.285.

Figura 1
La edad y el sexo de la población y los inversores



Fuentes: Demografía y población del INE y Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

El 51% de la población residente en España son mujeres mientras que el 49% son hombres. Para la franja de edad comprendida entre 35 y 60 años, la población se equilibra al 50% según datos de enero de 2019. Sin embargo, el 46,3% de los encuestados que cumplen los requisitos necesarios son mujeres y el 53,7%, por lo tanto, son hombres. Sigue manteniéndose esta diferencia entre la población y la muestra como ya ocurría con los datos de 2018.

II Observatorio del ahorro y la inversión en España

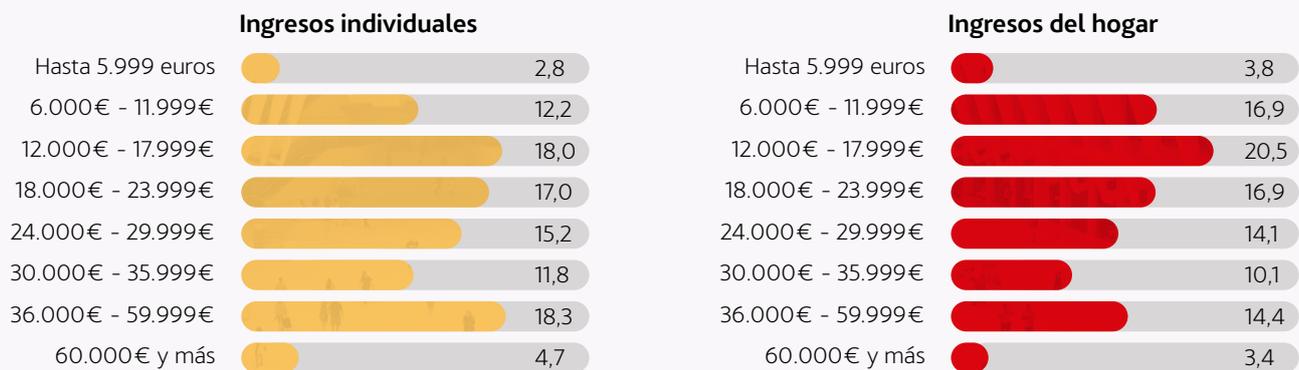
Al dividir en tres categorías contamos con la siguiente distribución: el 39,6% tiene entre 35 y 44 años, el 39,7% tiene entre 45 y 54 años y el 20,7% restante tiene entre 55 y 60 años. Entre los encuestados que cumplen todos los requisitos necesarios, el 43,8% tiene entre 35 y 44 años, el 40,4% tiene entre 45 y 54 años, y solamente el 15,8% tiene entre 55 y 60 años. La edad media de la población comprendida entre 35 y 60 años es de 47,3 mientras que la edad media de la muestra es de 47,0 años. Hay una mayor representación de aquellos que se encuentran entre los 45 y los 54 años en comparación con la población.

Según el INE, en España obtuvieron ingresos netos superiores a 36.000 € alrededor de 10,7 millones de personas (el 23% de la población) según los últimos datos disponibles de 2017. En ese mismo año, había en España 18,4 millones de hogares, pero 600.000 viviendas familiares no percibieron ningún tipo de ingresos. El 17,8% de los hogares con ingresos netos ganaron más de 36.000 €, es decir, alrededor de 3,2 millones de hogares.

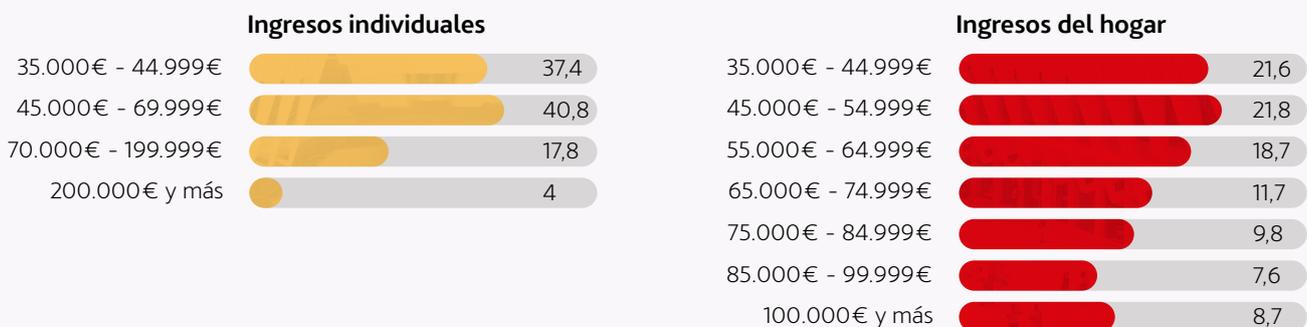
La Encuesta se focaliza en ese 23% de población, que además cumple con el resto de requisitos necesarios (hay que matizar que los datos del INE son ingresos netos y la Encuesta habla de ingresos brutos). La categoría más representativa con un 40,8%, es la que se encuentra entre los 45.000 y 69.999€ seguida de 37,4% con aquellos que cuentan con unos ingresos anuales brutos de entre 35.000 y 44.999€. Con respecto a los hogares, son más frecuentes los que tienen unos ingresos anuales netos de entre 45.000 y 54.999€ con un 21,8%, seguidos de los que tienen entre 35.000 y 44.999€ con un 21,6%. La distribución completa de los ingresos queda representada en la figura 2.

Figura 2

Distribución porcentual de hogares y personas de la población y la Encuesta



Datos de la muestra



Fuentes: Encuesta de Presupuestos Familiares del INE y Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

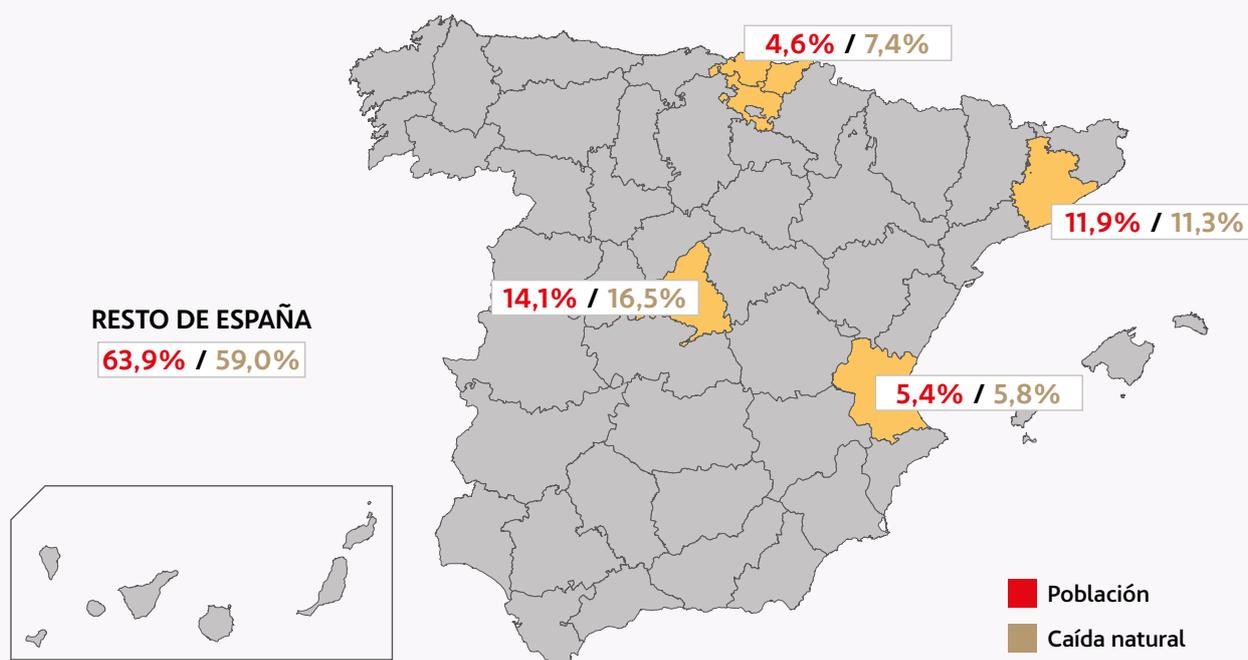
Todos los encuestados, cumplen por definición, con la posesión de al menos un producto financiero. El 94,5% de los hogares tenía algún tipo de activo financiero en 2014, según la Encuesta Financiera de las Familias, con datos muy semejantes a las encuestas anteriores.

II Observatorio del ahorro y la inversión en España

La Encuesta es bastante representativa en cuanto a la distribución poblacional de las regiones de España, especialmente en Barcelona y Valencia, si se compara con las encuestas de la caída natural* como se puede comprobar en el mapa de la figura 3.

Figura 3

Distribución de la población y de la caída natural de la muestra (%)



Fuentes: Demografía y población (INE) y Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

3.2 Información adicional sobre el inversor encuestado

Casi el 82% de los inversores encuestados tienen hijos menores de 25 años. De ellos, un 23% recibe educación financiera. El 43,1% de los hijos tienen cuentas de ahorro y el siguiente producto financiero más frecuente que poseen son las acciones con un 11,2%.

El 38,5% de la población entre 35 y 60 años tiene estudios universitarios lo que contrasta con el 80% de los encuestados.

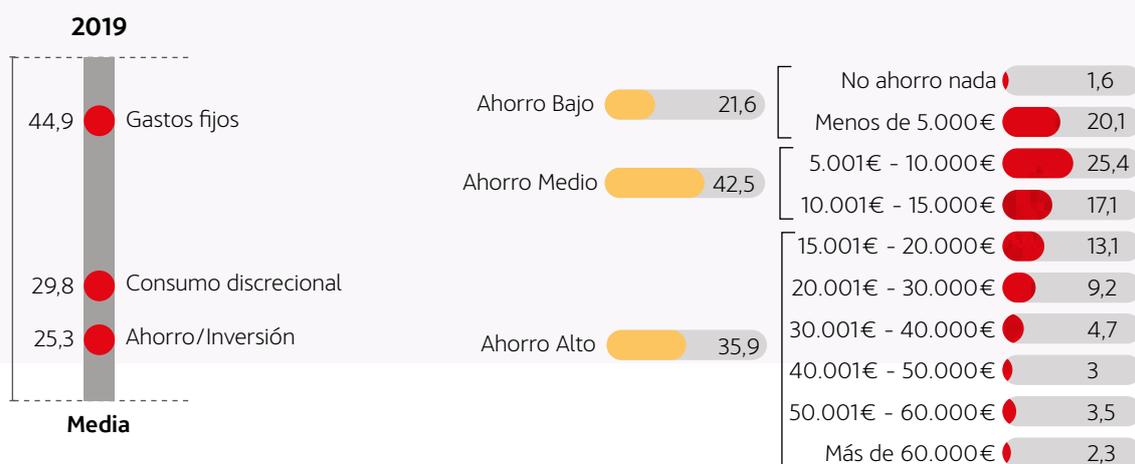
La tasa de ahorro de los hogares de la renta disponible bruta¹ ascendió al 4,9% en 2018 de acuerdo con los datos la Contabilidad Nacional del INE. Como el año pasado, el ahorro medio de los inversores de la Encuesta del Observatorio es más de 20 puntos porcentuales superior al de la población en general. Como se observa en la figura 4, los inversores dedican de media más de una cuarta parte de sus ingresos al ahorro.

*La **caída natural** es la muestra que participa en la encuesta sin estar forzada de ninguna manera. Es decir, una selección aleatoria de la muestra sobre un universo definido. La diferencia con el "boost" o "sobre muestra" es que, en este último caso, se fuerza un número determinado de entrevistas en una zona concreta para tener un mínimo de entrevistas con el objetivo de contar con una muestra suficiente de análisis.

¹La Renta Disponible Bruta (RDB) que incluye todos los rendimientos del trabajo, rentas del capital y de la propiedad, transferencias entre hogares, todas las prestaciones sociales recibidas en efectivo (incluidas las pensiones de jubilación) y los ingresos procedentes de planes de pensiones privados.

Un 40% de los encuestados acumula un ahorro superior a los 15.000 € anuales. Pero las 3 categorías más frecuentes son los que ahorran entre 5.001 y 10.000 € que suponen un 25,4% de la población, los que ahorran menos de 5.000€ que son un 20,1% y los que ahorran entre 10.001€ y 15.000€ que representan al 17,1% de los encuestados. Con respecto al año pasado, se reduce el ahorro alto en 4 puntos porcentuales que se reparten a partes iguales entre el ahorro medio y el ahorro bajo.

Figura 4
Distribución de los ingresos en porcentaje y rango de ahorro de los encuestados



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

Se puede concluir, por lo tanto, que el perfil de inversor/ahorrador más habitual es un hombre de 47 años de edad, que reside en Madrid, Barcelona, Valencia o País Vasco, tiene unos ingresos anuales de algo más de 45.000 € y destina un 25% de sus ingresos a ahorrar o invertir.

4. Objetivos y actitudes en el ahorro y la inversión

4.1 Objetivos de la inversión y del ahorro

¿Para qué invierte o ahorra el encuestado? Las razones más frecuentes que muestran los encuestados para invertir o ahorrar son:

- Contar con dinero para emergencias e imprevistos (81,0%).
- Que no disminuya el nivel de vida en el futuro (80,4%).
- Ayudar a los hijos y su educación (74,1%).

Según las respuestas de la Encuesta, las mujeres muestran mayor interés que los hombres en realizar reformas en el hogar (+13,2% que los hombres), reducir las deudas del hogar (+8,8%), comprar una vivienda habitual (+7,1%), disponer de dinero para ir de vacaciones (+6,0%), comprar medios de transporte (+6,6%) y comprar equipamiento doméstico (+5,4%).

Figura 5

Razones para invertir o ahorrar (% de respuestas)

Distribución de los ingresos en porcentaje y rango de ahorro en porcentaje de inversores



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

El grupo de entre 35 y 44 años está por encima de la media en todas las razones en las que las mujeres están más interesadas que los hombres en comparación con los otros dos grupos de edad y especialmente en comprar una vivienda habitual (+7,8% con respecto a la media). Además, este grupo de edad está por encima de la media en su interés por comprar obras de arte, joyas y antigüedades (+9,8% con respecto a la media), comprar otras propiedades inmobiliarias (+9,1%), dejar herencia (+8,1%) y ayudar a los hijos (+4,3%).

Teniendo en cuenta el nivel de ingresos personales y del hogar, aquellos encuestados que presentan menores ingresos (un mínimo 35.000€), están más interesados en reducir las deudas del hogar (un 6,7% más que la media). Esto supone un gran contraste en comparación con los que tienen mayores ingresos ya que muestran una mayor preocupación que la media en lo referente a la compra de joyas, obras de arte y antigüedades (+10,0%), así como de dejar futuras herencias (10,6%), y comprar otras propiedades inmobiliarias (+7,7%).

4.2 Prioridades en la contratación de productos financieros

Las prioridades que los encuestados muestran a la hora de contratar determinados productos financieros son tres:

- Minimizar la pérdida (78,3%).
- Maximizar la rentabilidad (78,0%).
- Obtener deducciones fiscales (68,5%).

Estas dos últimas junto con el hecho de obtener una renta periódica, fundamentan más las decisiones de las mujeres en comparación con las de los hombres. Los encuestados en el País Vasco y en Barcelona dan menos importancia que

la media española a obtener una renta periódica (un 10% menos aproximadamente en ambos casos). Además, dan aún menor importancia a acumular patrimonio en el País Vasco. En el grupo de edad comprendido entre 55 a 60 años, pondera más el garantizarse una pérdida mínima de capital y el obtener una renta periódica.

Figura 6
Prioridades para invertir o ahorrar
(% de respuestas)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

4.3 Actitud de los encuestados frente a algunos productos financieros

Con el objetivo de conocer las actitudes de los encuestados frente a algunos de los productos financieros, se les pidió que mostraran su grado de aprobación o rechazo ante ciertas afirmaciones. En el caso que se tenga en cuenta solamente a las personas que muestran acuerdo o desacuerdo, los resultados muestran que casi el 95% de los encuestados ahorra siempre que puede, el 70% considera el activo inmobiliario como la inversión más segura y dos tercios afirman que la bolsa es la inversión más rentable a la vez que poco segura. Hay un 12% menos de los encuestados que identifica a los fondos de inversión como algo para ricos en comparación con los que no están de acuerdo. Los inversores no están de acuerdo en que la cuenta corriente sea el mejor lugar donde estén los ahorros, ni tampoco con que no inviertan en planes de pensiones porque quedan muchos años para su jubilación.

Figura 7
Actitudes y percepciones de los inversores
(muy/bastante de acuerdo o muy/bastante en desacuerdo)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

5. Conocimiento financiero

Pero realmente ¿cuánto saben los inversores de finanzas? A continuación, se analiza su conocimiento sobre algunos conceptos de esta área, sus instituciones, los criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG). Al final, ellos mismos se asignan un perfil inversor.

5.1 Grado de familiarización con instituciones financieras

Se recoge que los encuestados muestran un discreto nivel de familiarización con las funciones de las gestoras de inversión frente a entidades como bancos o aseguradoras. Respecto a 2018, decrece significativamente el número de inversores familiarizados con las funciones de entidades depositarias de fondos de inversión y pensiones, y más ligeramente la CNMV. Existe una mayor familiarización de las instituciones financieras entre hombres inversores de 35 a 44 años de edad.

Figura 8
Familiarización con algunos términos financieros

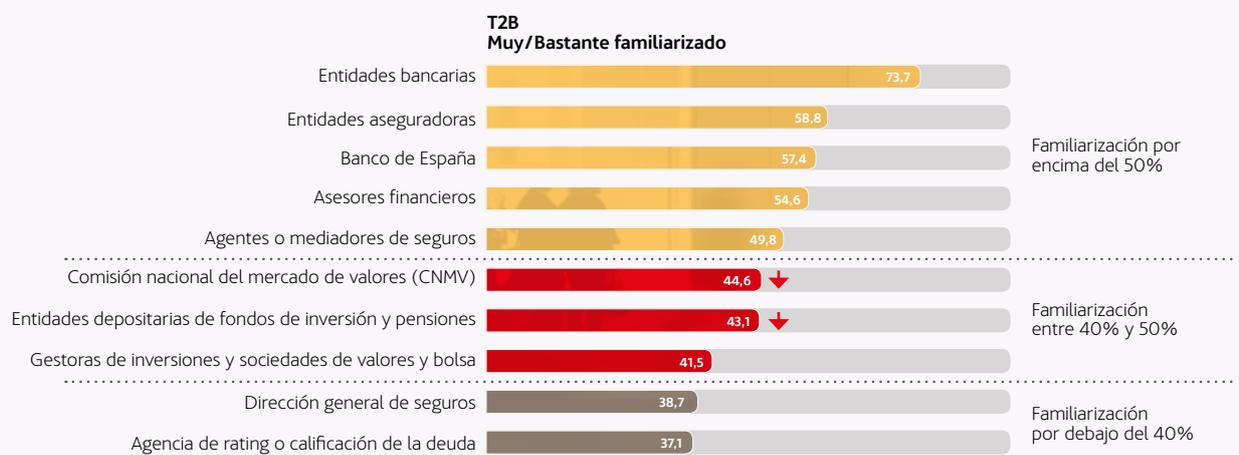


Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

5.2 Grado de familiarización con productos financieros

Los productos con los que se sienten más familiarizados los inversores, son aquellos en los que más invierten (planes de pensiones y fondos de inversión). Estos productos presentan un conocimiento por encima del 70% en ambos casos. Por el contrario, más de una cuarta parte de los inversores declara que desconoce las SICAVs, las inversiones en valor, los ETF (principalmente en Barcelona y País Vasco) y los fondos de inversión libre.

Figura 9
Familiarización con instituciones financieras



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

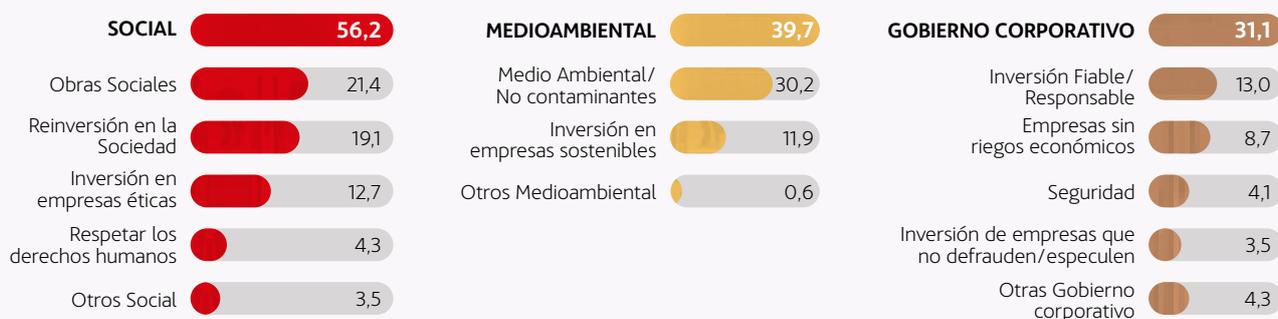
5.3 Inversiones socialmente responsables

Apenas 2 de cada 10 inversores de este perfil declaran conocer los criterios que califican una inversión como socialmente responsable. Asocian principalmente estos productos a aspectos sociales frente a medioambientales y de gobierno corporativo.

El 57,5% de los encuestados no sabe si tiene inversiones ESG, mientras que el 26,5% sí que afirma tenerlas y el 15,9% restante no. Las inversiones socialmente responsables ESG se dan en menor medida en Barcelona y el País Vasco en comparación con la media de España. Sin embargo, se dan en mayor medida en el grupo de edad comprendido entre 35 a 44 años y se reduce entre los encuestados de más de 55 años.

Figura 10
Conocimiento de inversiones socialmente responsables

Aspectos asociados a productos ESG

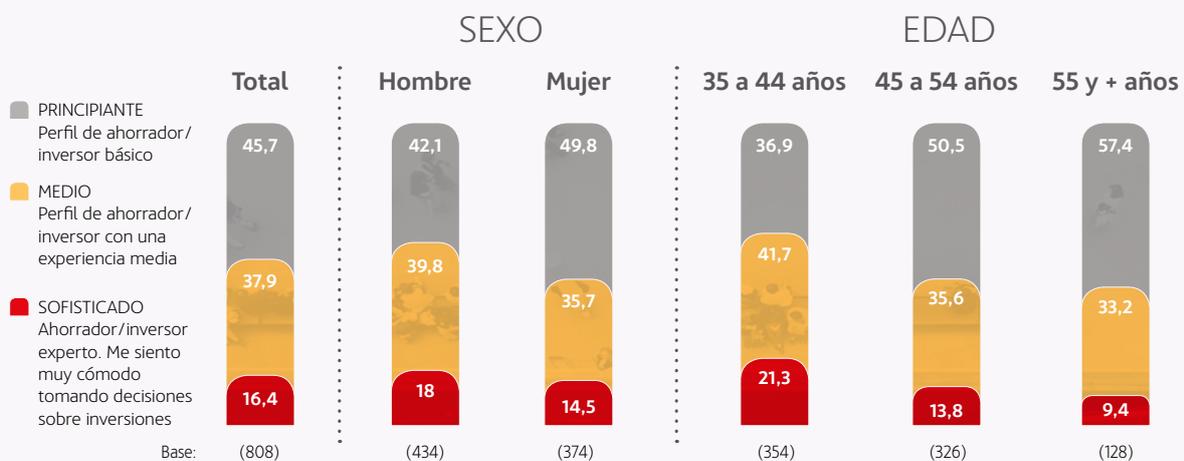


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE

5.4 Perfil del inversor: poco experto

Casi la mitad de los inversores se considera a sí mismos principiantes, frente al 16,4% que se considera experto. Entre los que se consideran principiantes se encuentran por encima de la media aquellos que no cuentan con un asesor y aquellos que no tienen un plan financiero (70,7%). Las mujeres se consideran principiantes en mayor medida que los hombres. En los dos grupos de mayor edad y en las regiones de Valencia y el País Vasco, hay una mayor proporción de personas (por encima de la media de España) que se perciben a sí mismas como principiantes.

Figura 11
Perfil del inversor según sexo y edad



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

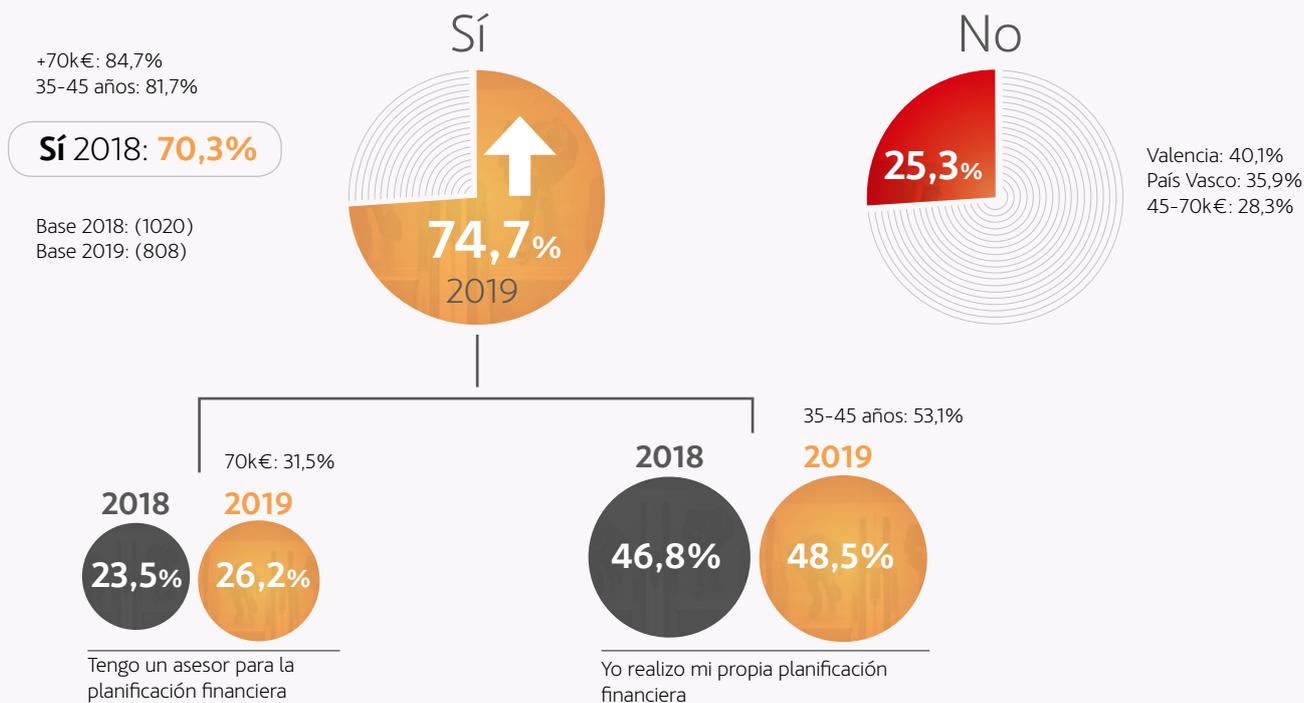
Por el contrario, entre los encuestados que poseen fondos de inversión, seguros de ahorro, acciones y depósitos, disminuye el número de personas que se asigna un perfil de principiante en favor de perfiles de nivel medio y experto.

6. Plan financiero, previsiones y contratación

En este apartado se evalúa si el inversor cuenta con un plan financiero y cuáles son las características del mismo tales como su horizonte temporal, el momento para realizar cambios, si cuenta con ayuda, cuáles son los canales de contratación y cuáles son sus preocupaciones y previsiones de cara al futuro.

Figura 12
Planificación y asesoramiento

% Diseño de un plan financiero con los ahorros:

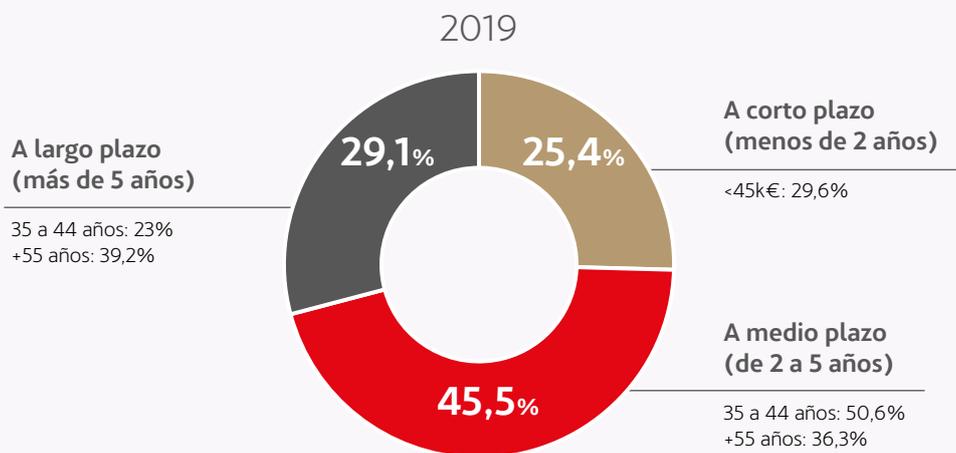


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

6.1 Diseño del plan financiero

Casi el 75% de los encuestados cuenta con un plan definido para sus ahorros e inversiones. De estos, un tercio cuenta con un asesor financiero. El 45,5% tiene en cuenta sus necesidades en el medio plazo (de 2 a 5 años) especialmente el grupo de edad entre 35 a 44 años. Por otro lado, el 29,1% planifica a largo plazo destacando el grupo de edad de entre 55 y 60 años. La planificación en el corto plazo es propia del 25,4% de los encuestados entre los que se encuentran en mayor medida aquellos con ingresos inferiores a 45.000€.

Figura 13
Horizonte temporal en el que se consideran las necesidades
 Porcentaje de inversores



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

6.2 Jubilación y planes de pensiones: Opinión y predicciones

Sobre la situación de los ahorros, los ingresos y la situación de la empresa en la que trabaja el encuestado, las respuestas de los inversores son muy semejantes a las del año pasado y la respuesta mayoritaria fue y es que la previsión se mantenga igual. Sin embargo, ha aumentado el porcentaje de personas que prevén un deterioro de la evolución de la economía española. La relación entre una previsión optimista y la edad es negativa.

Según los datos de la Encuesta, más de dos tercios de los inversores respondieron que sí tienen una preocupación por la pensión pública. La preocupación es mayor en los dos grupos de menor edad. Un tercio de entre los de 35 y 44 años piensa que no tendrá pensión, el 40% piensa que necesitará un complemento. Algo más del 20% responde que no le preocupa y que ya lo pensará, mientras que un 6,8% no guarda ninguna preocupación por la pensión pública y piensa que tendrá suficiente. Este dato contrasta con el 23,8% del grupo de más de 55 años que tiene esa misma consideración. Hay una mayor preocupación en Madrid (+2,1%) y en el País Vasco (+2,7%).

Figura 14
¿Consideras tu pensión suficiente para mantener tu nivel de vida?
 Porcentaje de inversores

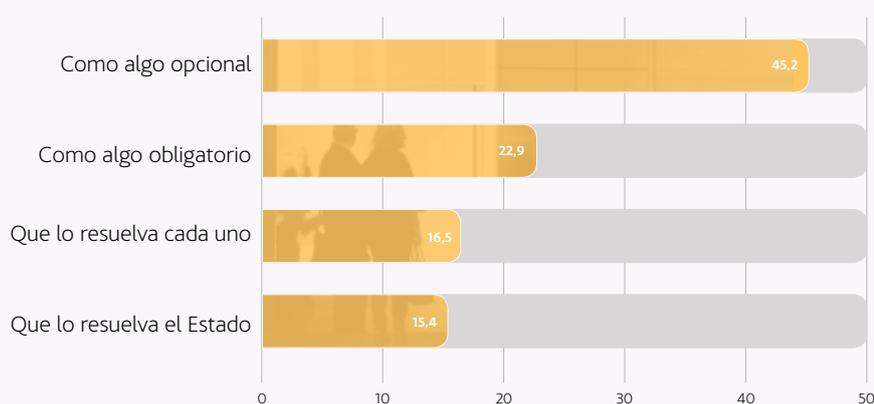
| | Total | 35-44 años | 45-54 años | 55-60 años |
|-----------|-------|------------|------------|------------|
| Sí | 24,6 | 27,3 | 19 | 31,4 |
| No | 75,4 | 72,7 | 81 | 68,6 |

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

Dos tercios de los encuestados conocen el importe de su pensión de forma exacta o aproximada. Más de un 75% considera que la pensión pública no será suficiente para mantener su nivel de vida y además, este porcentaje se acentúa en un 5% en Madrid y Barcelona. Los mayores de 55 años están mejor informados sobre el importe de pensión que les corresponde y muestran mayor optimismo cuando les preguntan si la pensión pública será suficiente para mantener su nivel de vida. Aquellos que presentan ingresos más altos, están mejor informados del importe de la pensión pública.

Al 45% de los inversores les gustaría que las empresas ofrecieran los planes de pensiones como algo opcional, mientras que al 22,9% le gustaría que fuera obligatorio.

El 16,5% entiende que es una cuestión que se debe resolver de forma privada y el 15,4% restante considera que es algo que debería resolver el Estado. En Madrid y para los inversores de hogares con ingresos más altos hay mayor preferencia por que las empresas ofrezcan un plan de pensiones opcional.

Figura 15**¿Le gustaría que la empresa le diera la oportunidad de ahorrar para la jubilación?**

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

6.3 Características de la contratación. Motivos para cambiar una inversión.

Entre los momentos clave para decidir cambiar de producto financiero destacan dos: primero cuando se analiza la rentabilidad del producto (71,9%) y segundo en el momento que cambian las necesidades del encuestado (71,6%). Otros momentos menos frecuentes (entre el 60% y el 33%) para cambiar de producto financiero son el momento en el que recomiendan algo más interesante al encuestado, pasado el plazo en el que había planificado invertir, tras la declaración de la renta y al comienzo del año.

Los medios por los que se contratan los productos financieros ordenados de más a menos frecuente son:

- Oficina física (entre el 49-69% según el producto).
- Página web (entre el 20-38%).
- Aplicación móvil (entre el 5 y el 11%).
- Teléfono (entre el 3 y el 4%).

II Observatorio del ahorro y la inversión en España

Las oficinas físicas son el canal más relevante para todas las edades. Madrid es la región con menor número de contrataciones a través del canal físico. El grupo de edad de entre 35 y 44 años tiene una mayor preferencia por canales a distancia que los otros dos grupos.

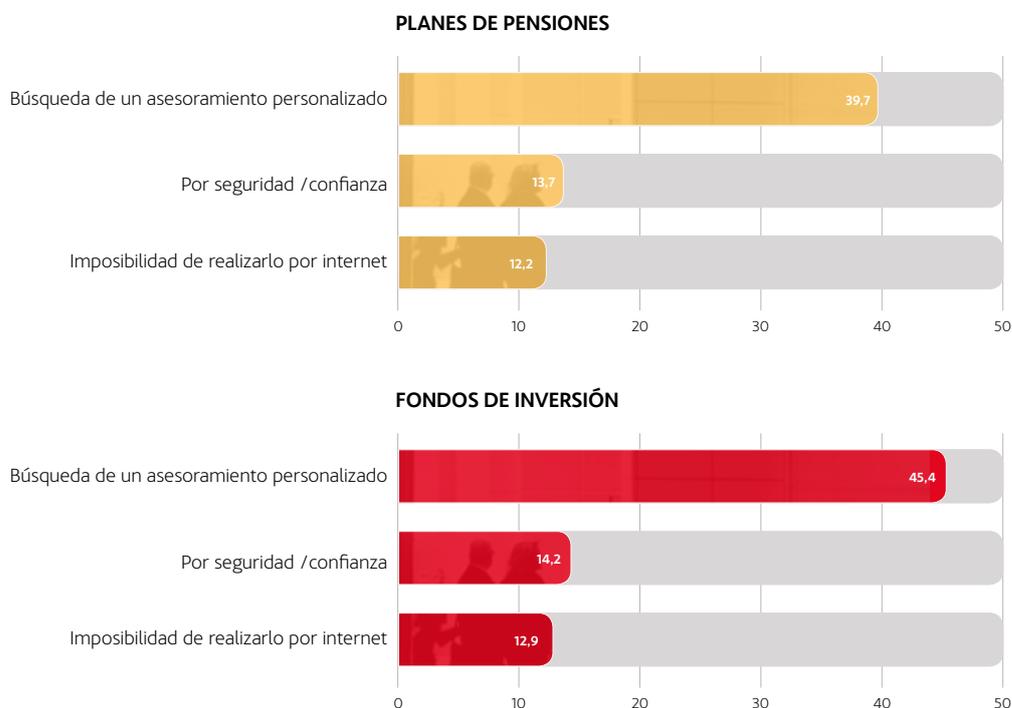
La principal causa aludida por los inversores para no preferir la contratación por medios digitales es la búsqueda de un asesoramiento personalizado, tanto en el caso de los planes de pensiones (39,4%) como en los fondos de inversión (45,4%).

Cuando se trata de planes de pensiones, otros motivos son la imposibilidad de realizarlo por internet y la necesidad de más información. Presentan una mayor desconfianza las mujeres y los mayores de 55 años. Barcelona y Valencia prefieren en menor medida asesoramiento personalizado. Sin embargo, País Vasco destaca por tenerlo desde hace tiempo, mientras no contaban con la posibilidad de contratación online..

En el caso de los fondos de inversión también se aduce que la causa principal es la necesidad del inversor de obtener mayor detalle sobre el producto, principalmente en Madrid y Barcelona. Los hombres en comparación con las mujeres prefieren con mayor frecuencia tener un asesoramiento personalizado, pero son ellas las que muestran mayor desconfianza para usar los medios digitales para adquirir productos.

Figura 16

Tres motivos principales de la no contratación online de planes de pensiones y fondos de inversión

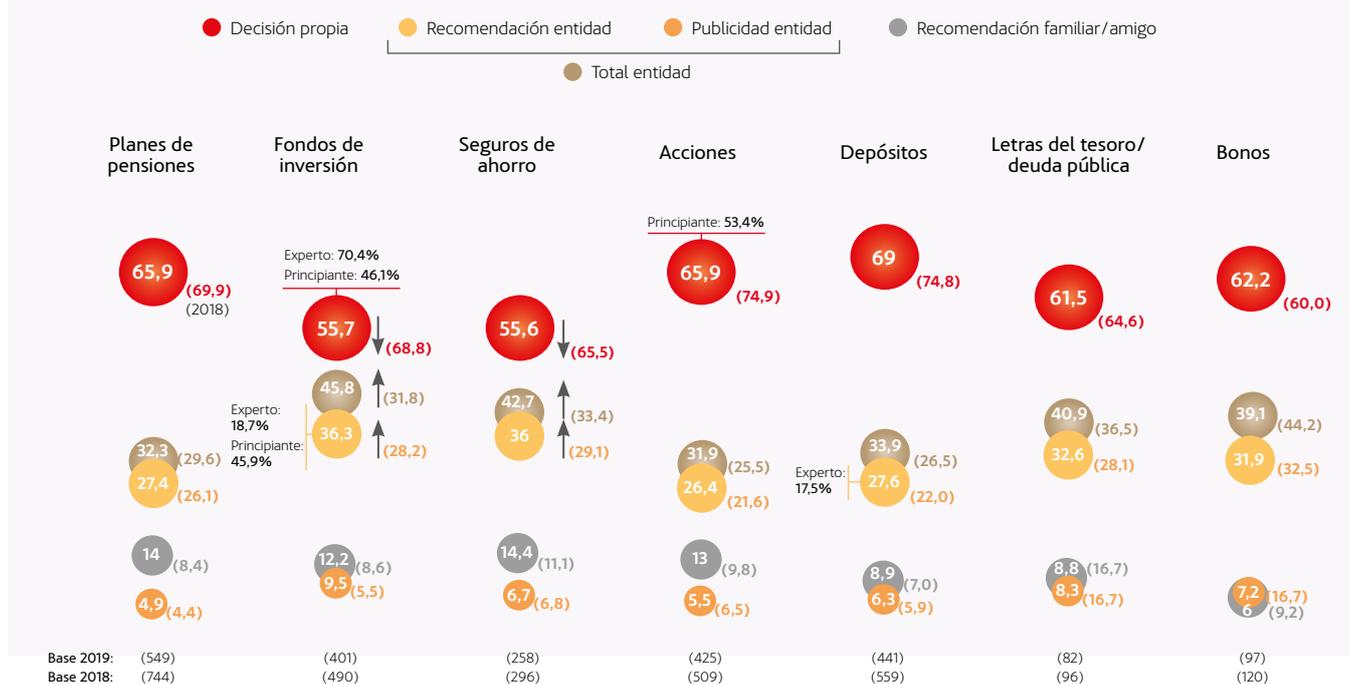


Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

II Observatorio del ahorro y la inversión en España

La mayoría de los inversores declaran que han contratado sus productos por decisión propia (el 60% o más según el producto financiero). La publicidad y la recomendación por parte de la entidad representan un porcentaje inferior al 40%. No hay diferencias significativas entre los productos financieros.

Figura 17
Prescripciones de contratación (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE

La mayoría de los encuestados considera que las comisiones de los productos financieros son normales (superando el 40% de las respuestas en todos los casos). Las acciones y los fondos de inversión son los dos productos financieros donde se consideran altas las comisiones (más del 40%). El perfil más joven de inversores considera que las comisiones de los productos financieros se encuentran en un nivel adecuado.

Existe un mayor desconocimiento hacia las comisiones de la deuda pública. El perfil más senior, declara un desconocimiento mayor en las comisiones en general. Se reduce el porcentaje de inversores que las desconocen respecto a 2018.

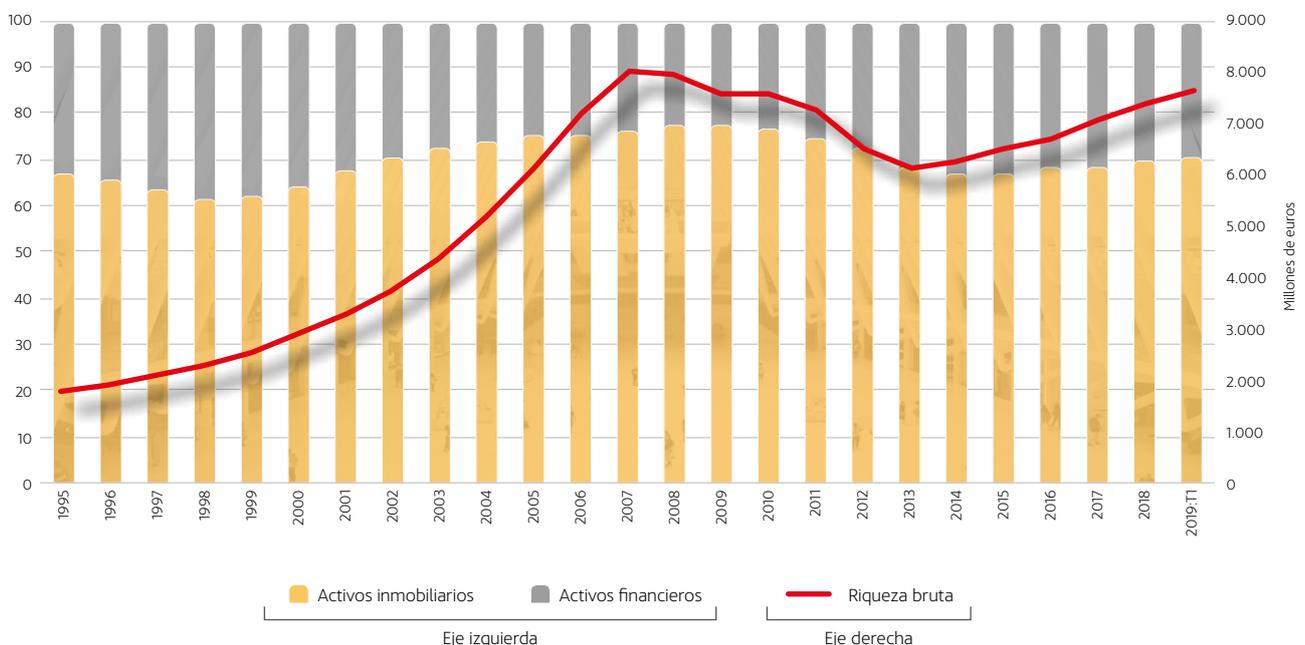
7. ¿En qué invierte o ahorra el encuestado?

La Encuesta Financiera a las Familias (EFF) del Banco de España usa una primera aproximación para clasificar el ahorro y la inversión. Su esquema distingue entre activos reales (activos inmobiliarios, negocios por cuenta propia y otros activos como joyas, obras de arte y antigüedades) y activos financieros. Exceptuando las obras de arte, joyas y antigüedades, al resto se le hace especial referencia a lo largo de la Encuesta.

7.1 Activos inmobiliarios y financieros

En términos agregados, en la figura 18 está representada la riqueza bruta de los hogares en España diferenciando entre activos inmobiliarios y activos financieros. La riqueza bruta no paró de ascender desde 1995 hasta 2007 pasando de 1,8 billones a 8 billones de €. Entre 2008 y 2013 descendió hasta 6,1 billones de €. Desde 2014 hasta el primer trimestre de 2019 creció sin recuperar el nivel alcanzado antes de la recesión. La proporción de activos inmobiliarios osciló alrededor del 70% pero fue superior en los años anteriores y posteriores al estallido de la crisis. Una posible explicación es el aumento de viviendas secundarias² y el estallido de la burbuja en el precio de la vivienda³.

Figura 18
Distribución de la riqueza bruta de los hogares en España



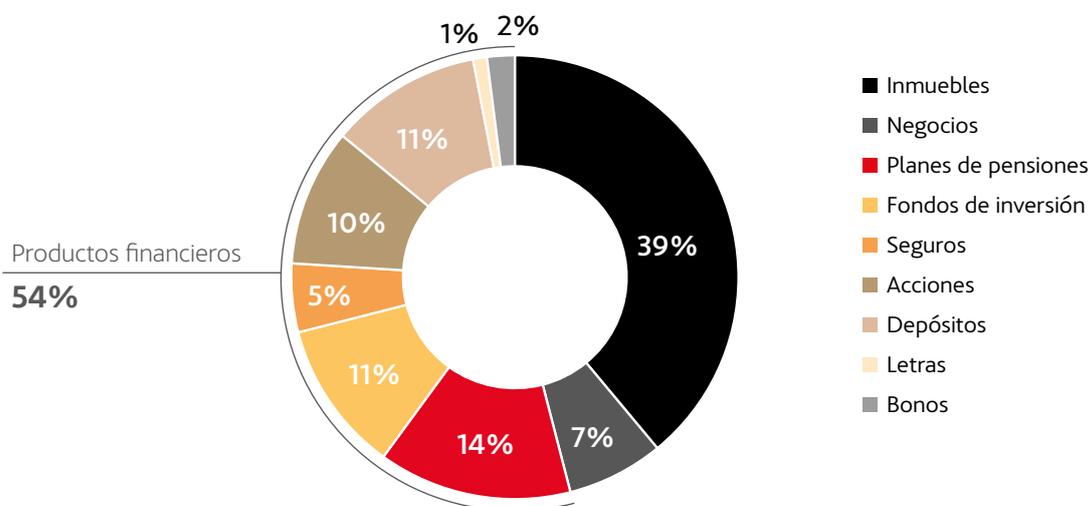
Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España. Hogares y ISFLH

²Según el INE en el último Censo de Población y Vivienda elaborado en 2011 de un total de 25,2 millones de viviendas en torno al 15% eran viviendas secundarias.

³Los precios de la vivienda en España se redujeron más de un 37,2% entre el tercer trimestre de 2007 y el primer trimestre de 2014 según el INE.

Si comparamos los datos de la Encuesta del Observatorio con los datos de la última Encuesta Financiera de la Familias observamos grandes diferencias. Un 39,2% de los encuestados tiene negocios por cuenta ajena mientras que solamente un 11,1% de los hogares estaba en esa situación. La combinación de negocios, productos financieros y bienes inmuebles se da en el 36,4% de los inversores.

Figura 19
Distribución del patrimonio en porcentaje (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver / IESE

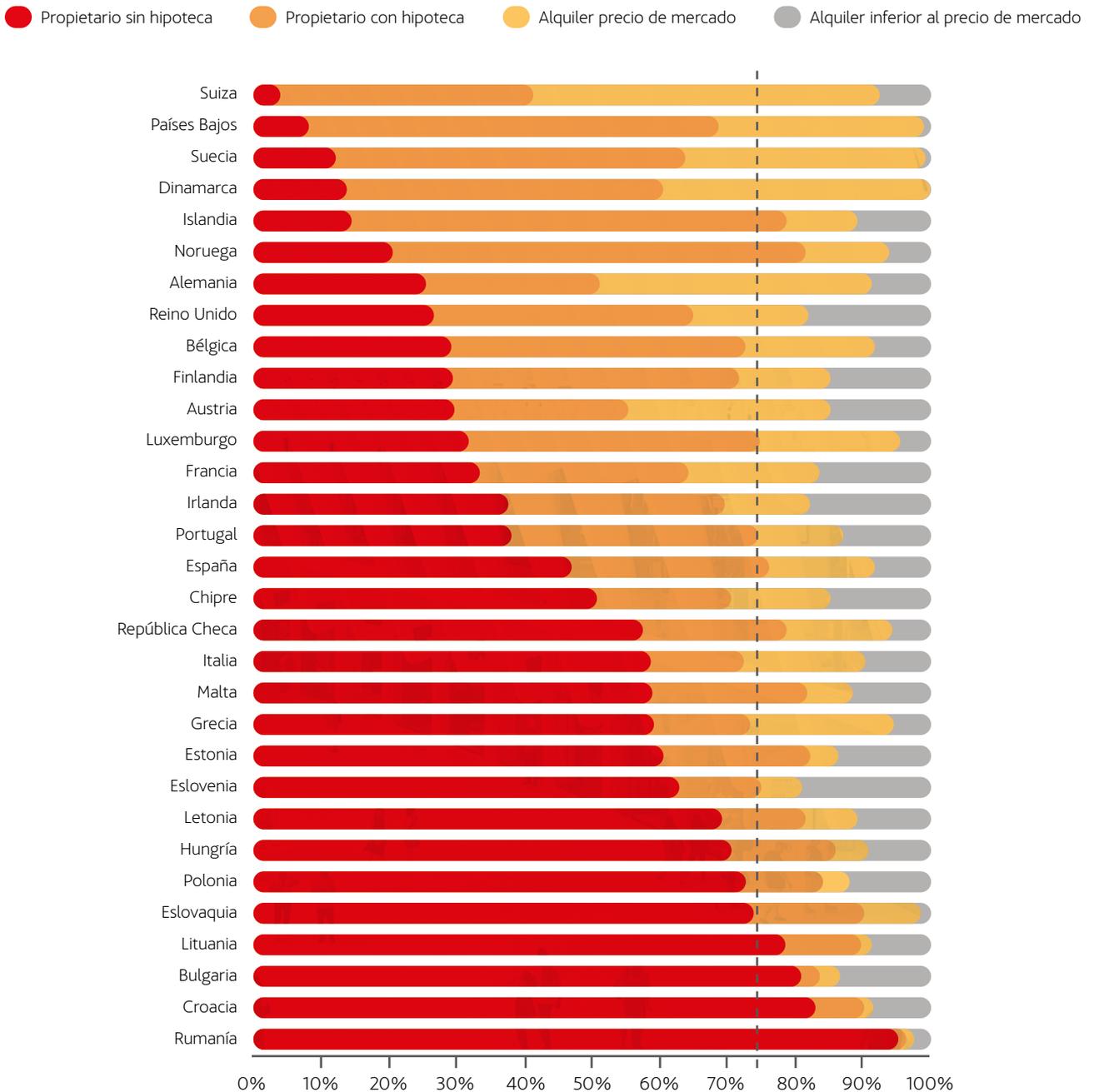
Por su menor involucración en negocios, estos datos son inferiores para Barcelona y el País Vasco en la Encuesta del Observatorio. El 50,8% de los inversores tiene bienes inmuebles y productos financieros. Los datos son semejantes a la Encuesta del año pasado.

Frente al 100% de los encuestados, que sabemos que tienen un producto financiero distinto a una cuenta bancaria, el Banco de España aclara en la Encuesta, que el porcentaje de hogares con productos financieros (94,5%) se reduciría considerablemente si se excluyen las cuentas bancarias a excepción de las rentas más altas.

Según la Encuesta del Observatorio, solamente hay un 2,8% de los encuestados que posea negocios y productos financieros pero que no tenga bienes inmuebles. España "es un país de propietarios" pues el porcentaje de hogares con vivienda principal en propiedad fue superior al 80% en 2014 (a pesar de un ligero descenso desde 2002) de acuerdo con el Banco de España. El 93,8% posee una vivienda en propiedad y de ellos el 43,1% tiene una o varias viviendas por lo que la media es alrededor de una vivienda y media por inversor.

Los datos de la Comisión Europea entre 2017 y 2018 así lo confirman. En España el 76% tiene su vivienda en propiedad superando a Alemania (51,4%), Francia (64,4%), Reino Unido (65,1%) e Italia (72,4%) aunque por debajo de países de Europa Oriental como Polonia (84%) y Rumanía (96,4%).

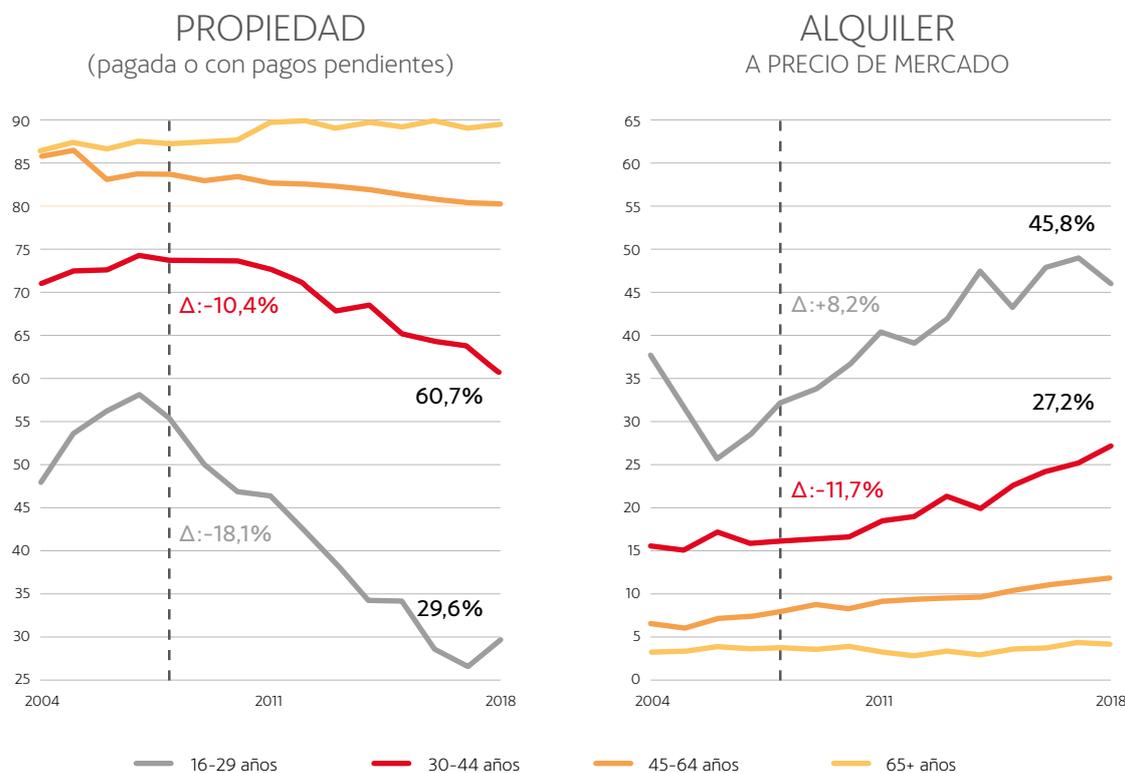
Figura 20
Régimen de tenencia de vivienda por hogares en 2018 o último dato



Fuente: Eurostat database. Living conditions and welfare.

Figura 21

Evolución del régimen de tenencia de vivienda por hogares en propiedad o alquiler a precios de mercado por grupos de edad



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida, INE.

Según los datos de la Encuesta de Condiciones de vida del INE, el régimen de tenencia en propiedad ha disminuido especialmente para el grupo de edad entre los 16 y los 29 años, así como para el grupo de edad entre los 30 y los 44 años afectando en menor medida para aquellos que se encuentran entre los 45 y los 64 años. La tendencia opuesta ha ocurrido con el alquiler a precios de mercado afectando más al grupo de entre 30 y 44 años.

7.2 Tenencia, distribución de valor y relación de los productos financieros

La figura 22 muestra el peso del valor de los activos financieros de las familias españolas sobre el total de la cartera financiera en comparación con la misma información de los encuestados por el Observatorio. Según la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (Inverco), los depósitos han sido y son el activo con mayor valor de la cartera a pesar de que para los encuestados es algo superior a la mitad. La inversión directa es el activo que sigue en valor a los depósitos tanto para los encuestados como para los hogares siendo para estos últimos un 3% superior. Encuestados y hogares tienen valores semejantes en los seguros siendo superiores al 9%. Los fondos de inversión y las pensiones marcan la diferencia para los encuestados del Observatorio con un 5,5% y un 18% más respectivamente.

Figura 22

Proporción de patrimonio invertido o ahorrado por los hogares según Inverco y los encuestados por Observatorio



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/IESE e Inverco (Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones) del cuarto trimestre de 2018.

El destino de su ahorro o inversión son productos financieros en un 54% (principalmente planes de pensiones, fondos de inversión, depósitos y acciones), bienes inmuebles en un 39% y un 7% a negocios por cuenta propia.

Como en la Encuesta del año pasado, los planes de pensiones son el producto financiero más contratado por los encuestados (68,0%) mientras que los depósitos (54,5%) se quedan en segundo lugar y las acciones (52,6%) están en la siguiente posición. Precisamente aumenta la posesión de acciones (+2,7%) y se reduce la de planes de pensiones (-4,9%) con respecto al año anterior. Casi la mitad de encuestados invierte en fondos de inversión, casi un tercio ahorra mediante seguros de ahorro y algo más de una décima parte tiene deuda pública. Por regiones, los planes de pensiones se contratan más en el País Vasco (un 33%) que en la media de España (26,7%) pero lo contrario ocurre con los seguros de ahorro y los bonos.

Figura 23
Tenencia de productos financieros de los inversores

| | | Planes de Pensiones | Depósitos | Acciones | Fondos de Inversión | Seguros de Ahorro | Bonos | Letras del tesoro / Deuda pública | Media de Productos por individuo |
|---------------------|--------------|---------------------|-------------|-------------|---------------------|-------------------|-------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| | Total | 68 | 54,5 | 52,6 | 49,6 | 31,9 | 12,1 | 10,2 | 2,8 |
| Sexo | Hombre | 71,1 | 57,4 | 61,4 | 54,5 | 29,3 | 13,3 | 11,3 | 3 |
| | Mujer | 64,3 | 51,1 | 42,5 | 44 | 35 | 10,6 | 8,8 | 2,6 |
| Edad | 35 a 44 años | 62,9 | 59,2 | 60 | 53,3 | 38,6 | 16,9 | 13,2 | 3 |
| | 45 a 54 años | 71,8 | 52,9 | 47,8 | 46,1 | 27,1 | 9,3 | 9 | 2,6 |
| | 55 y 60 años | 72,2 | 45,7 | 44,7 | 48,5 | 25,7 | 5,7 | 4,7 | 2,5 |
| Ingresos personales | 35 a 44,9K€ | 64,2 | 50,7 | 43,4 | 38,6 | 31,8 | 8,2 | 8,2 | 2,5 |
| | 45 a 69,9K€ | 71 | 55 | 51,2 | 51,2 | 28,3 | 8,5 | 8,4 | 2,7 |
| | 70K o +€ | 68,8 | 60,1 | 65,8 | 65,8 | 39 | 25,3 | 16,9 | 3,5 |
| Ingresos por hogar | 35 a 44,9K€ | 65,6 | 48,5 | 38,4 | 38,4 | 33,3 | 7,4 | 5,2 | 2,4 |
| | 45 a 54,9K€ | 61,9 | 55,1 | 42,5 | 42,5 | 29,8 | 8,5 | 9,5 | 2,5 |
| | 55 A 64,9K€ | 71,2 | 50,4 | 53,1 | 53,1 | 24,5 | 7,3 | 7,4 | 2,6 |
| | 65 a 74,9K€ | 76,8 | 61,4 | 55,4 | 55,4 | 36 | 9,3 | 13,4 | 3,1 |
| | 75K €+ | 68 | 58,9 | 59,8 | 59,8 | 36,1 | 23,4 | 15,4 | 3,3 |

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

Los hombres contratan en mayor proporción tanto fondos de inversión como acciones mientras que las mujeres se decantan más por los seguros de ahorro. Los dos grupos de mayor edad tienen planes de pensiones en mayor proporción y menos en deuda pública. El grupo de 35 a 44 años tiene todos los productos financieros en mayor proporción que la media con la excepción de los planes de pensiones. La media de activos por individuo se mantiene en 2,8 siendo superior en los hombres (3,0), en los que se encuentran en el grupo de edad de entre 35 y 44 años, entre los que tienen ingresos personales superiores a 70.000€ (3,5) y en los que forman parte de hogares con ingresos superiores a los 75.000€.

Figura 24
Relación entre los productos financieros de los encuestados

| | | Planes de pensiones | Depósitos | Acciones | Fondos de inversión | Seguros de ahorro | Bonos | Letras del tesoro / deuda pública |
|-----------------------------------|------|---------------------|-----------|----------|---------------------|-------------------|--------|-----------------------------------|
| TOTAL | | 2019 | | | | | | |
| Planes de pensiones | 2019 | 68,0 | | | | | | |
| | 2018 | 72,9 ↓ | 100 | 63,0 ↓ | 65,7 | 68,8 ↓ | 67,6 ↓ | 71,6 |
| Depósitos | 2019 | 54,5 | 100 | | | | | |
| | 2018 | 54,8 | 50,6 | 56,1 | 61,5 | 64,1 | 74,6 | 72,5 |
| Acciones | 2019 | 52,6 | | 100 | | | | |
| | 2018 | 49,9 ↑ | 50,9 | 54,1 | 65,5 | 54,8 | 86,6 | 78 |
| Fondos de inversión | 2019 | 49,6 | | | 100 | | | |
| | 2018 | 48,0 | 50,3 | 56 | 61,8 | 58,2 | 79,6 | 76,3 |
| Seguros de ahorro | 2019 | 31,9 | | | | 100 | | |
| | 2018 | 29,0 | 31,7 | 37,6 | 33,3 | 37,4 | 56,9 | 51,9 |
| Bonos | 2019 | 12,1 | | | | | 100 | |
| | 2018 | 11,8 | 12,7 | 16,5 | 19,8 | 19,3 | 21,5 | 63,6 |
| Letras del tesoro / deuda pública | 2019 | 10,2 | | | | | | 100 |
| | 2018 | 9,4 | 10,9 | 13,5 | 15,1 | 15,7 | 16,6 | 53,7 |

Base 2018: (1020) Base 2019: (806)

(549)

(441)

(425)

(401)

(258)

(97)

(82)

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

La figura 24 enlaza la posesión de dos productos financieros. La correcta interpretación del gráfico es preguntarse por el porcentaje de inversores que tiene un producto sobre el total de los que tiene otro producto. Por ello, es necesario fijarse en el total de inversores que posee un producto (que se encuentra en la parte inferior del cuadro del gráfico). Se puede calcular el número absoluto de una combinación al multiplicar el porcentaje por el número total de poseedores de un producto y ver que coincide (por ejemplo: hay 278 inversores con la combinación plan de pensiones y depósito).

Las combinaciones más frecuentes son acciones y deuda pública, fondos de inversión y deuda pública y depósitos y deuda pública. Las combinaciones menos frecuentes son seguros de ahorro y deuda pública además de seguros de ahorro y acciones.

8. Fondos de inversión y planes de pensiones

8.1 Tipos de productos financieros existentes

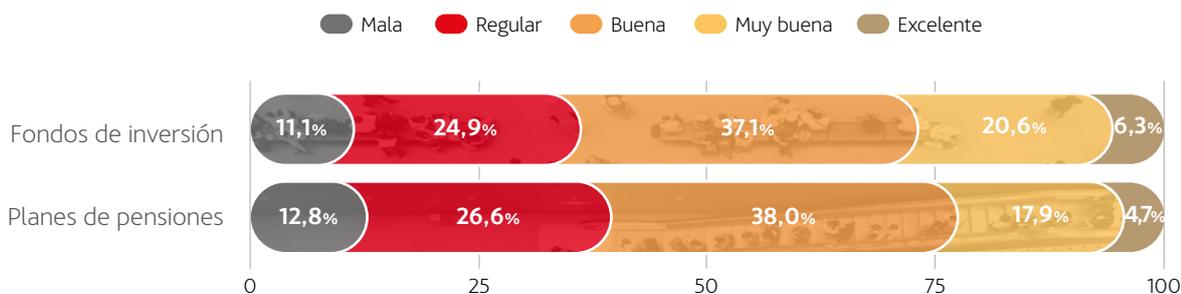
Esta parte focaliza su atención en dos productos financieros con algunas características semejantes y que son de especial interés para el Observatorio: los fondos de inversión y los planes de pensiones.

Hay una mayoría de inversores con plan de pensión individual (87,3%), pero el de empresa se incrementa ligeramente entre mayores de 55 años. En Madrid, Barcelona y el País Vasco los planes de pensiones empresariales están al menos un 5% por encima de la media. Dos tercios de los inversores conocen el límite de aportación para la desgravación fiscal en los planes de pensiones.

El 4,7% de los encuestados consideró que la rentabilidad obtenida el último año de su plan de pensiones había sido excelente, un 17,9 % la valoró como muy buena, fue buena para el 38%, regular para el 26,6% y mala para 12,8% de los encuestados. Los encuestados del País Vasco y los de Barcelona asignaron una peor valoración que la media. En cuanto al cumplimiento de los objetivos los resultados para los fondos de inversión son semejantes a los de los planes de pensiones. Aunque en este caso las mujeres son menos optimistas. Estas respuestas se asemejan a las de la Encuesta de 2018.

Figura 25

Valoración de la rentabilidad de los planes de pensiones y fondos de inversión



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

8.2 Análisis de la oferta y búsqueda de alternativas

El 58,6% de los inversores no busca alternativas a sus planes de pensiones, especialmente en Barcelona y el País Vasco. Las principales razones para no buscar alternativas son el estar conforme con lo que se tiene (32,4%), no estar interesado (11,2%) y el desconocer sobre esta cuestión (6,5%). El 31,3% sí que ha traspasado su plan de pensiones alguna vez, pero en menos medida para el grupo de edad de entre 35 y 44 años.

De los encuestados con fondos de inversión:

- No buscan alternativas un 48,4%.
- Las alternativas buscadas son otros fondos de inversión en un 81,2%.

Aquello que les lleva a no buscar alternativas para sus fondos de inversión es:

- Estar conforme con lo que se tiene (33,0%).
- Tener una rentabilidad suficiente (10,6%).
- No disponen de tiempo (7,4%).
- No hay otras opciones (6,4%).
- No quieren correr riesgos (6,2%).

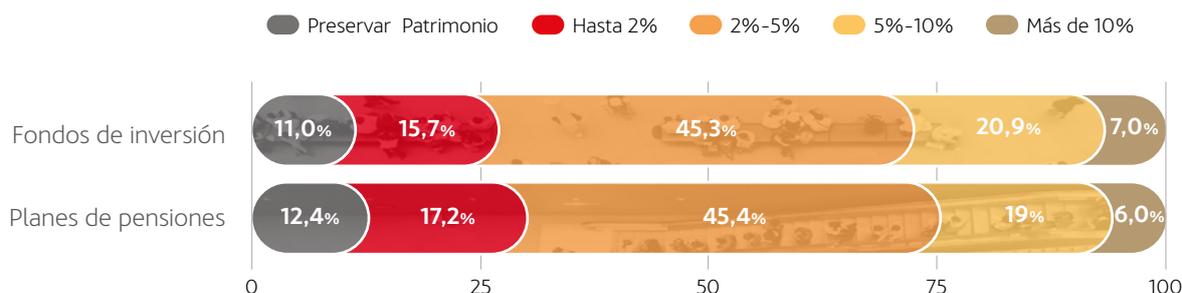
El 64,1% declara haber realizado un análisis de la oferta de planes de pensiones antes de contratarlo. Este porcentaje disminuye considerablemente en el País Vasco (49,0%). El 56,1% de los encuestados alega haber realizado un análisis de otras opciones de inversión antes de contratar su plan de pensiones. En Valencia, el porcentaje se reduce hasta el 38,5%.

8.3 Valoración de la rentabilidad y rentabilidad esperada

La rentabilidad prevista de aquellos que tienen un plan de pensiones es de entre un 2% y un 5% para el 45,4% de los encuestados. Un 17,2% prevé hasta un 2%. Un 19,0% espera una rentabilidad de entre 5% y 10%. Un 12,4% busca preservar su patrimonio mientras que un 6,0% espera más de un 10% de rentabilidad. En el País Vasco hay mayores expectativas a preservar el patrimonio que en el resto de España. Las mujeres tienen menores expectativas sobre la rentabilidad de los planes de pensiones. La rentabilidad prevista de los fondos de inversión es para el 45,3% de los inversores de entre un 2% y un 5%. Un 20,9% espera entre un 5% y un 10% mientras solamente un 7% espera que la rentabilidad sea superior al 10%. El 15,7% esperan una rentabilidad de hasta el 2% y el 11% de los encuestados solamente busca preservar su patrimonio.

Figura 26

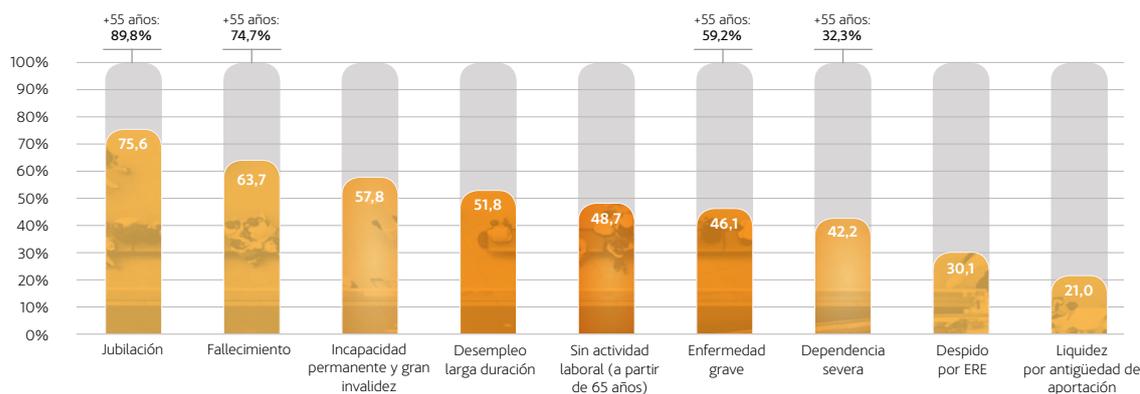
Rentabilidad prevista en los fondos de inversión y los planes de pensiones



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

Más del 50% de los encuestados ha respondido que seguramente o probablemente se cumplan sus objetivos. Algo más de un 10% pensaba que seguramente o probablemente no se cumplirían. Un tercio de ellos no estaba seguro del cumplimiento de sus objetivos. Hay más mujeres que se encuentran en este último grupo.

Figura 27
Opciones más conocidas para rescatar un plan de pensiones
Porcentaje de inversores



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

8.4 Aportaciones periódicas

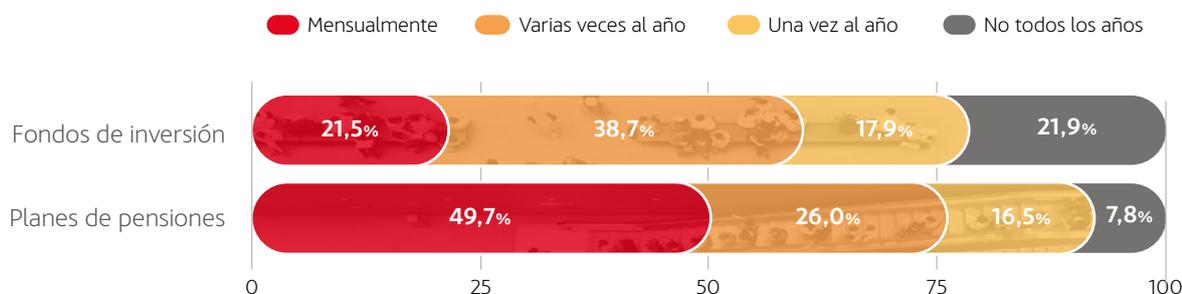
Las opciones más conocidas para rescatar un plan de pensiones son:

- Jubilación (75,6%).
- Fallecimiento (63,7%).
- Incapacidad permanente (57,8%).
- Desempleo de larga duración (51,8%).

Las opciones más desconocidas son el despido por ERE y la liquidez por antigüedad de aportación.

El 60% de los inversores realiza aportaciones periódicas al plan de pensiones y este porcentaje es al menos un 10% mayor en el grupo de edad más joven y aquellos que tienen más de 70.000€. Las aportaciones suelen ser periódicas en casi la mitad de los casos de los que tienen plan de pensiones, más de un cuarto lo hace varias veces al año y al menos un 16,5% lo hace una vez al año. Entre estos últimos, más del 85% lo hace al final o al principio del año. Las aportaciones a los planes de pensiones se hacen con mayor frecuencia que a los fondos de inversión.

6 de cada 10 inversores realizan aportaciones periódicas a sus fondos de inversión. A diferencia de los planes pensiones, las aportaciones a los fondos de inversión presentan una periodicidad menos regular. El 21,5% hace una aportación mensual mientras que el 17,9% lo hace una vez al año. De estos, algo menos de dos tercios lo hace al final o principio del año y casi un cuarto lo hace al tener noticia de la evolución de sus inversiones y su desgravación fiscal correspondiente.

Figura 28**Periodicidad de aportaciones a fondos de inversión y planes de pensiones**

Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

El 65% de los inversores tiene una idea general de en qué está invirtiendo su fondo de inversión. En Madrid, este porcentaje aumenta hasta el 74,2%. El 72,5% valoró como interesante la opción de regalar a su hijo o nieto una aportación a un fondo de inversión. Los inversores expertos predominan entre los que estarían dispuestos a ello.

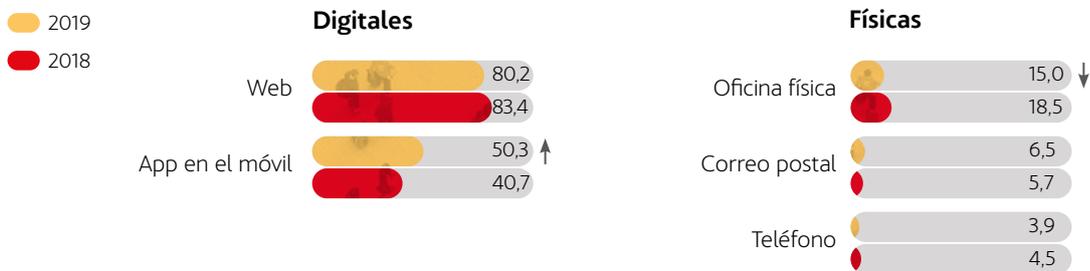
9. Seguimiento del mercado

El uso de los medios para las diferentes funciones que un inversor desea realizar con sus productos es el contenido de este apartado evaluando los diferentes canales y la finalidad y la frecuencia de su uso.

9.1 Canales para la contratación y el seguimiento del producto financiero

Más del 80% de los inversores de la Encuesta usa la página web para seguir sus inversiones y un 50% usa la aplicación móvil. Los encuestados consultan el seguimiento de sus inversiones en la oficina (15,0%), por correo postal (6,5%) y por teléfono (3,9%). Si comparamos la Encuesta de este año con la del anterior se observa un retroceso de la oficina física de un 3,5% y un ascenso de más de un 9% de la aplicación móvil.

Figura 29
Modo de seguir las inversiones personales (%)



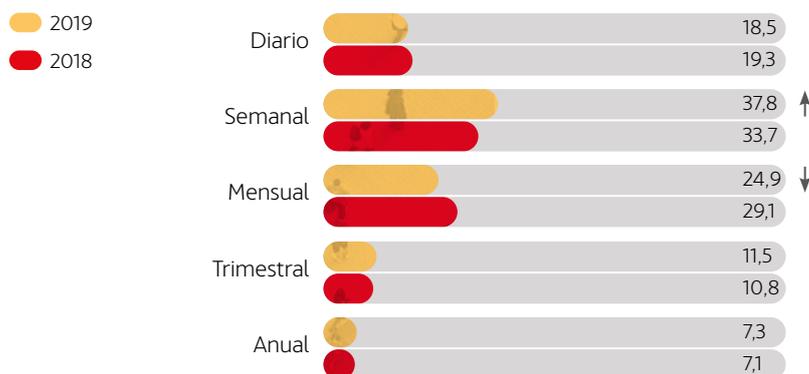
Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver / IESE.

La página web es usada por más del 60% de los encuestados para operar con ahorros e inversiones, comprobar la evolución de las inversiones, informarse sobre el mercado y su evolución, así como consultar sobre la fiscalidad. La aplicación móvil es usada con los mismos fines por al menos el 25% de los encuestados.

En términos generales, el uso de las aplicaciones móviles se da en mayor medida entre el grupo de edad más joven. Aumenta el uso de Apps en detrimento de la Web para la consulta de información financiera en todos los rangos de edad, especialmente en inversores de 35 a 44 años. En el País Vasco se hace un menor uso de Apps que en el resto de provincias para la consulta de información financiera.

9.2 Frecuencia y dedicación a las inversiones

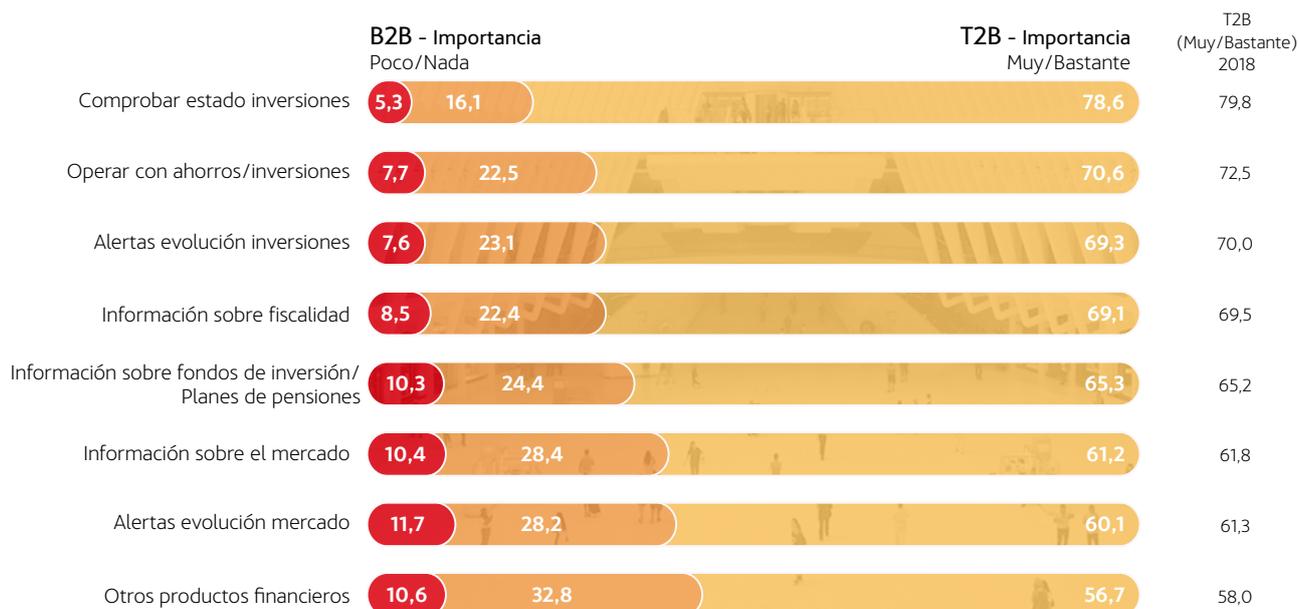
Figura 30
Frecuencia de seguimiento de inversiones (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver / IESE.

La frecuencia del seguimiento de las inversiones es semanal para un 37,8% de los encuestados, mensual para un cuarto mientras que un 18,5% lo hace diariamente. Frente a la Encuesta de 2018, aumenta la frecuencia del seguimiento. La información sobre fiscalidad y otros productos financieros se da con menor frecuencia que para otras funciones.

Figura 31
Importancia de disponer de una funcionalidad en el medio digital de tu entidad financiera



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

9.3 Uso de los canales

Las funciones que los inversores juzgan como más relevantes a la hora de usar los medios digitales son:

- Comprobar el estado de sus inversiones (78,6%).
- Poder operar con sus ahorros o inversiones (70,6%).
- Tener alertas sobre la evolución de las inversiones (69,3%).
- Información sobre la fiscalidad (69,1%).
- Información sobre fondos de inversión o planes de pensiones.

Figura 32
Tiempo semanal dedicado a la información económica



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

Se dedica de media 2 horas a la semana a información económica. La prensa online es clave para informarse, así como la prensa escrita, las recomendaciones de expertos y los blogs especializados. De los que usan la prensa como medio para informarse, la prensa económica especializada es relevante. Del 17,4% que usa las redes sociales para informarse, más de la mitad usa Facebook y Twitter.

Figura 33
Redes sociales en las que se informa el inversor (%)



Fuente: Encuesta Observatorio Bestinver/ IESE.

10. Reflexiones finales

Las principales conclusiones del Observatorio del Ahorro y la Inversión en España tras la Encuesta de 2019 son las siguientes:

1. Los inversores destinan una cuarta parte de sus ingresos al ahorro o inversión y más de 3 de cada 10 personas han podido ahorrar durante el último año más de 15.000 euros. Cuentan de media con casi 3 productos de inversión, destacando planes de pensiones, depósitos (preferido por la sociedad en general), acciones y fondos de inversión.
2. La mayor parte del patrimonio de los inversores se encuentra en productos financieros y bienes inmuebles (a pesar de la pérdida de su valor tras la crisis económica y el aumento de su valor desde 2014). Los hombres contratan en mayor proporción tanto fondos de inversión como acciones mientras que las mujeres se decantan más por los seguros de ahorro.
3. Los aspectos más relevantes para la contratación de un producto financiero son que la inversión, garantice en primer lugar la mínima pérdida de capital y en 2º lugar la máxima rentabilidad, seguido de deducciones fiscales en un segundo nivel.
4. El conocimiento es más alto para los productos que más poseen como planes de pensiones y fondos de inversión. Hay un bajo nivel de familiarización con las funciones de las gestoras de inversión frente a entidades como banca o aseguradoras. Se dedica de media 2 horas a la semana a información económica y seguimiento de las inversiones. La prensa online es clave para informarse.
5. Son pocos los inversores que piensan que el mejor sitio para los ahorros es la cuenta corriente. El 70% piensa que la falta de transparencia no se entiende como un obstáculo para confiar en los fondos de inversión ni tampoco se considera a este producto como algo dirigido a personas adineradas.
6. La mayoría de los inversores cuenta con un plan definido para sus ahorros, combinando el corto, el medio (que predomina) y el largo plazo. La jubilación es importante para el plan financiero de la mayoría de inversores. Un 75% considera que la pensión pública no será suficiente para mantener su nivel de vida y un 25% pronostica que no tendrá pensión.
7. La oficina física sigue siendo muy relevante, ya que constituye el canal tradicional para la contratación de los productos de inversión, las acciones, junto con los bonos, se contratan más a través de canales digitales especialmente por aquellos que se perciben como expertos.
8. Destaca como motivo de no contratación online de planes de pensiones y fondos de inversión, su preferencia por el asesoramiento personalizado seguido de la necesidad de mayor información, la imposibilidad de realizar la contratación online y la confianza/seguridad. Se recoge un bajo nivel de prescripción declarado, ya que los inversores declaran en mayor medida que han decidido contratar sus productos por decisión propia.
9. Aunque 7 de cada 10 inversores con planes de pensiones realiza un análisis de ofertas u otras opciones de inversión previo a la contratación, 4 están buscando otras alternativas y 3 han traspasado su plan en alguna ocasión. La realidad es que 6 de cada 10 valoran la rentabilidad de su plan entre buena y excelente (porcentaje que coincide con aquellos que no buscan alternativas). La rentabilidad anual prevista con su actual plan es inferior al 5% para el 75% de los inversores. Aquellos inversores de +55 años, son quienes mejor conocen las opciones de rescate del plan.



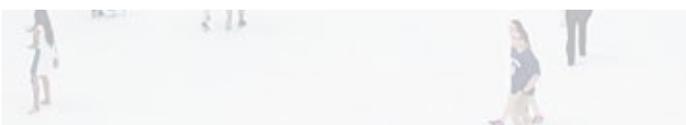
II Observatorio del ahorro y la inversión en España

- 10.** La valoración de rentabilidad de los fondos de inversión es buena para el 64% de los inversores, aunque 1 de cada 2 busca alternativas más rentables en otros fondos mayoritariamente. Casi 1 de cada 3 inversores espera obtener una rentabilidad en sus fondos superior al 5%.
- 11.** Los cambios más relevantes con respecto a 2018 son tres. El primero es la mayor prescripción de la entidad en la contratación, especialmente en fondos de inversión (de 31,8% a 43,3%) y seguros de ahorro (de 33,4% a 40%). Otra cuestión a destacar es el aumento significativo del uso de Apps como medio de seguimiento de inversiones pasando de un 40,7% a 50,3%. Un último punto a subrayar es el empeoramiento de la previsión que tienen los inversores sobre la economía española para el próximo año.
- 12.** Sobre las preguntas adicionales podemos remarcar los dos siguientes temas. Los hijos (menores de 25 años) de más de 6 de cada 10 inversores cuenta con algún producto de inversión que aumenta con la edad. Sin embargo, solamente un cuarto de los inversores con hijos afirma que ellos reciban educación financiera. A 7 de cada 10 les despierta interés la opción de regalar a un hijo/ nieto una aportación a un fondo de inversión.
- 13.** Apenas 2 de cada 10 inversores de este perfil declaran conocer los criterios que califican una inversión como socialmente responsable. Asocian principalmente estos productos a aspectos sociales frente a los medioambientales y de gobierno corporativo. El 57,5% de los encuestados no sabe si tiene inversiones ESG, el 26,5% las tiene y el 15,9% declara no tenerlas. Existe mayor familiarización con productos e instituciones financieras y productos socialmente responsables (ESG) entre hombres inversores jóvenes, entre 35-44 años de edad, con ingresos personales superiores a 70.000€ anuales y que residan en Madrid.
- 14.** Lo más significativo de las comparaciones regionales en España se recoge a continuación. En Barcelona hay mayor proporción de depósitos, entre sus objetivos principales, destaca el ayudar a sus hijos y tiene menor conocimiento de los productos menos frecuentes.

En Madrid, los inversores tienen más productos que la media, son más proclives a contratar acciones, letras del tesoro y fondos de inversión, están más familiarizados con las instituciones financieras y tienen mayor proporción de planes de pensiones de empresa.

En el País Vasco, hay menos productos financieros, pero más EPSVs y acciones. Además dan más importancia a contar con ahorros para enfrentarse a imprevistos futuros y tienden a preocuparse más por la pensión pública.

En Valencia, hay menos productos financieros, pero hay mayor proporción de planes de pensiones, fondos de inversión y seguros de ahorro a la vez que dan más importancia a tener una renta periódica y considerar que necesitarán un complemento para su jubilación.





www.bestinver.es



91 595 91 00

OFICINAS

Madrid

C. Juan de Mena 8,
planta 1
28014 Madrid

Barcelona

C. Diputació 246,
planta 3
08007 Barcelona

Valencia

C. Moratín 17,
planta 2
46002 Valencia

Bilbao

C. Gran Vía 58,
planta 4
48011 Bilbao

Pamplona

Avda. Carlos III El noble 13-15,
planta 2
31002 Pamplona

Sevilla

C. Fernández y González 2
41001 Sevilla

A Coruña

Pl. de Mina 1,
planta 4
15004 A Coruña

León

Avda. Padre Isla 2,
planta 1
24002 León



[linkedin.com/company/bestinver](https://www.linkedin.com/company/bestinver)



[youtube.com/bestinverAM](https://www.youtube.com/bestinverAM)



[@bestinver](https://twitter.com/bestinver)



[facebook.com/bestinver](https://www.facebook.com/bestinver)



www.iese.edu



91 211 30 00

SEDES

Barcelona

Madrid

Munich

New York

Sao Paulo



[linkedin.com/school/iese-business-school/](https://www.linkedin.com/school/iese-business-school/)



[youtube.com/IESE](https://www.youtube.com/IESE)



[@iese_esp](https://twitter.com/iese_esp)



[facebook.com/iesebusinessschool](https://www.facebook.com/iesebusinessschool)

BESTINVER
acciona

IESE
Business School
University of Navarra

