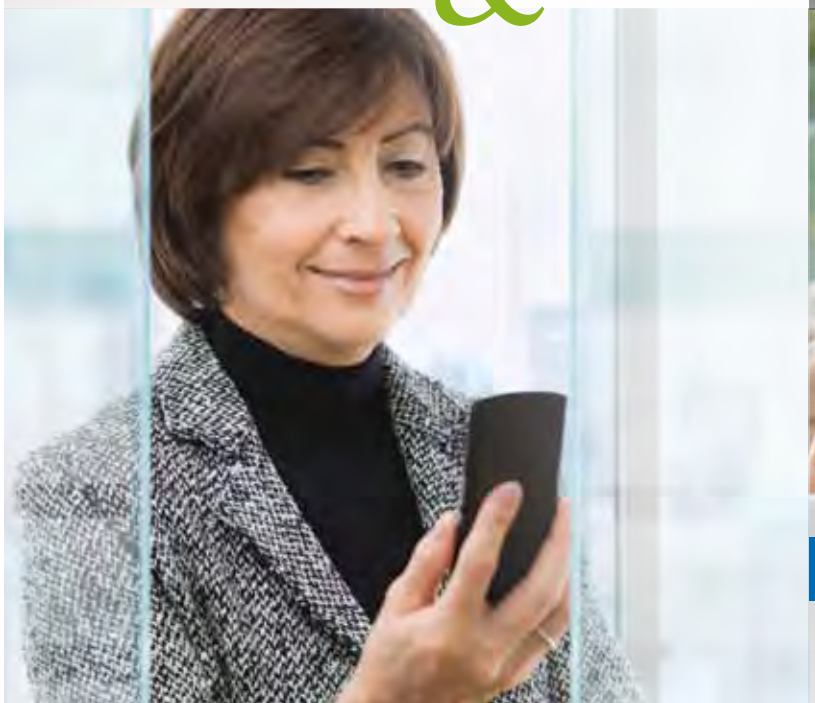
La relación de las **personas** con las **entidades financieras** en las distintas etapas de la vida

PROGRAMA escuela & finanzas



Caja Vital Vital Kutxa

La relación de las personas con las entidades financieras **no siempre es uniforme**

Todo depende de las necesidades económicas y financieras que se plantean a lo largo de la vida de las personas y de las familias.

Desde este punto de vista, podrían resumirse en cuatro grandes apartados los periodos de la vida que determinan su vinculación con las entidades financieras.

1 Los jóvenes estudiantes

Durante la **etapa de formación educativa**, inician un acercamiento a las entidades financieras. Demandan esencialmente **libretas de ahorro y tarjetas de débito** para organizar sus limitados ingresos.

Están muy interesados en las propuestas **deportivas y culturales, de ocio, los viajes**, etc. Muchas de ellas llegan a través de entidades financieras.

Les interesan los **cursos de idiomas**, la oferta y financiación de **cursos de formación y masters**, la posibilidad de optar a **becas** y ayudas a la formación, etc.

2 El mundo laboral

Una vez alcanzados los objetivos de formación, es el momento de incorporarse al mundo laboral. Llegan las primeras **nóminas**, las necesidades de **financiación** de motos y vehículos, los primeros **excedentes de ahorro** a los que hay que buscar rentabilidad.

En esta etapa se empieza a pensar en la emancipación, en formar una familia, en la posibilidad de alquilar o adquirir una **vivienda**. Aparece entonces la necesidad de relacionarse mucho más con los bancos y cajas, a través de los **préstamos hipotecarios**.

Generalmente, la misma entidad que financia la adquisición de la vivienda habitual se convertirá en proveedora de la mayoría de productos y servicios financieros que se contraten en esta etapa.

3 La edad adulta

En este periodo las economías de las personas y de las familias se van asentando poco a poco. Los ingresos ya son estables y las cuotas del préstamo hipotecario son cada vez menores.

En estos momentos se suele contratar un **seguro de vida** familiar y empiezan a crearse pequeños excedentes de ahorro para hacer frente a gastos en el futuro: los estudios universitarios de los hijos, renovar el coche, la vivienda, etc.

Son muchos los que comienzan a pensar en ahorrar para **complementar la pensión** de jubilación, al igual que en la posibilidad de adquirir una **segunda vivienda**. Además, se buscan soluciones para pagar menos impuestos en la **declaración de la renta**.

Es la etapa en que la vinculación a las entidades financieras se hace más patente y cuando se contrata el mayor número de productos y servicios financieros.

4 La tercera edad

Es un grupo muy heterogéneo, con situaciones muy diferentes a la hora de relacionarse con las entidades financieras. Sin embargo, en función del tramo de edad y de su situación económica se pueden establecer tres grupos:

- El primero incluye a los más 'jóvenes', normalmente **prejubilados y recién jubilados**. Con edades entre 55 y 70 años son personas muy vitales, que **valoran mucho el disfrute** de esta etapa de la vida. Están muy interesados en enriquecerla con propuestas culturales, alternativas de ocio, viajes, formación, etc.
- Tienen ahorros y buscan obtener una buena rentabilidad, dentro de un perfil más o menos conservador respecto del riesgo. Cada vez atesoran un mejor conocimiento de los productos y servicios financieros y, por tanto, una **buena cultura financiera**.
- El segundo grupo lo conforman **personas mayores de 70 años**, con buena calidad de vida aún, pero con ingresos que dependen casi en exclusiva de una **pensión** que, año tras año, parece más exigua.
- En general, lo que quieren para sus ahorros es la **seguridad total**, huir del riesgo y obtener un mínimo de rentabilidad. Ya no suelen necesitar financiación y eligen colocar sus ahorros en **depósitos a plazo**.
- El último grupo lo integran las **personas de edad muy avanzada**. En muchos casos, con cierta falta de autonomía personal. En otros, con necesidad de ayudas a la dependencia. Son mayores que viven sólo con **ingresos de su pensión**, aunque también pueden disponer de un buen patrimonio, como es una vivienda en propiedad.

  Estas personas demandan mejorar su calidad de vida a través de programas específicos de la Instituciones Públicas o de entidades privadas, como la Fundación Mejora de Caja Vital Kutxa. Sus necesidades financieras son mínimas y, en casos específicos, pueden ser receptivas a productos financieros como la hipoteca inversa, que les permite disponer de unos ingresos complementarios a su pensión para poder contratar personal para su cuidado, en su caso, o tener acceso a una residencia privada.

1 Adolescentes y jóvenes estudiantes

En esta etapa de la vida, los jóvenes no suele disponer de ingresos fijos. Normalmente viven al día con las asignaciones semanales/mensuales que les facilitan sus padres y el resto de la familia.

Su relación con las entidades financieras todavía es muy limitada, y está vinculada al pago de pequeñas compras y a las actividades de ocio y formación que corresponden a su edad.

Productos y Servicios dirigidos a este colectivo:

Libreta Infantil

Llega el momento de pasar de la hucha a la primera cuenta bancaria. Y una libreta infantil es lo idóneo para dar este paso. El principal objetivo de estas cuentas **es didáctico: enseñar a ahorrar.**

La libreta infantil permite ingresar el dinero libremente. Aunque la remuneración no es elevada, no está sujeta a gastos ni comisiones. Por sus características no permite domiciliar recibos ni servir como cuenta soporte para los cargos de una tarjeta.

Entre los padres y los abuelos, se ha afianzado la costumbre de abrir una libreta infantil al recién nacido. Para disponer de los ahorros, es necesario el permiso de los padres, que ejercen de tutores.

Libreta de ahorro

Hacia los 14 años se inicia una nueva etapa, en la que se deben gestionar las pagas semanales y mensuales. Se consigue una cierta independencia para salir con los amigos, se producen gastos en el móvil, la ropa, los libros, etc. Todo ello origina la necesidad de abrir la primera libreta de ahorros y utilizar las primeras tarjetas. Ha llegado el momento de sustituir la libreta infantil por una libreta de ahorro a la vista.

- La libreta permite ingresar los pequeños ahorros (trabajos en verano, cumpleaños, Navidades, etc.) y poder disponer de ellos más adelante.
- Se pueden domiciliar en la cuenta los recibos y los cargos de los pagos efectuados con la tarjeta.

Tarjeta de débito

Este tipo de tarjeta permite retirar dinero en efectivo de los cajeros y abonar compras en establecimientos de todo el mundo. Únicamente se puede disponer del saldo que se tenga en la libreta en el momento del pago, ya que el cargo en la cuenta es instantáneo. Normalmente es gratuita hasta cierta edad y sin coste alguno si se utiliza en los comercios y en los cajeros de la entidad que emite la tarjeta. Sí se pagan comisiones, no obstante, si se utilizan en otros cajeros. La TeleCaja Joven de Caja Vital, por ejemplo, es gratuita hasta los 30 años y no cobra comisión alguna en los cajeros de la entidad ni en los de la red Euro 6000 siempre que se extraiga un mínimo de 30 euros.

Estudiar fuera de casa

Para muchos jóvenes, entrar en la Universidad o realizar un programa Erasmus o Sócrates, significa también cambiar de ciudad. En algunos casos implica vivir solos por primera vez, asumiendo, de esta forma, nuevas responsabilidades, como la administración del dinero o de la alimentación, preocupaciones que, en la mayoría de los casos, antes eran de los padres.

Es, por tanto, una especie de ensayo de lo que será la vida independiente y la administración económica personal en la etapa adulta.

En este caso, lo más importante es planificar un presupuesto semanal o mensual:

- Saber de cuánto dinero se dispone, tanto por parte de la familia como de posibles becas, trabajos esporádicos, etc.
- Calcular los gastos fijos que se producen cada día –alquiler, transporte, alimentación, fotocopias- y aquellos relacionados con el ocio, el deporte y la diversión.
- Informarse de todas aquellas ventajas y descuentos a las que por la condición de estudiante universitario es posible acceder.

Por seguridad, hay que elegir una entidad financiera que esté supervisada por el Banco de España

- Elegir una entidad financiera de confianza que agilice todos los trámites necesarios durante este periodo estudiantil, como traspasos y transferencias de dinero, pago y domiciliación de recibos, una amplia red de cajeros, mínimas comisiones en el uso de tarjetas, operaciones on-line e incluso el cambio de divisas.

La Web de una entidad financiera

Los sitios web se han convertido en una fuente de información imprescindible para empezar a conocer los productos y servicios de las entidades financieras. En el caso de los jóvenes son, además, una puerta de acceso a la oferta formativa, cultural y de ocio que se dirige al colectivo de jóvenes. Destacamos las siguientes:

Información pormenorizada, características y precios de los **productos y servicios financieros**.

Banca electrónica (Vitalnet en el caso de Caja Vital Kutxa): permite operar por Internet, de forma gratuita, las 24 horas del día desde cualquier lugar, controlar los movimientos de la tarjeta, recargar el móvil, realizar traspasos y transferencias o comprar entradas para actos culturales y conciertos.

Ocio: actividades náuticas, Jaibus, salidas de fin de semana a la nieve, deporte 'Desafío Total', cursos de idiomas, viajes, etc.

Información de los descuentos: en comercios, viajes, conciertos, museos, etc., con TeleCaja Joven y Gazte Txartela.

Agenda deportiva y cultural: exposiciones, eventos culturales y deportivos, KREA Expresión Contemporánea, etc.

Diversos canales de información: de Formación (Becas, Universidades y Postgrados y Masters); de Empleo (Trabajo temporal, Autoempleo, Extranjero, etc.), accesos a las webs de las principales instituciones, Guía Joven, etc.

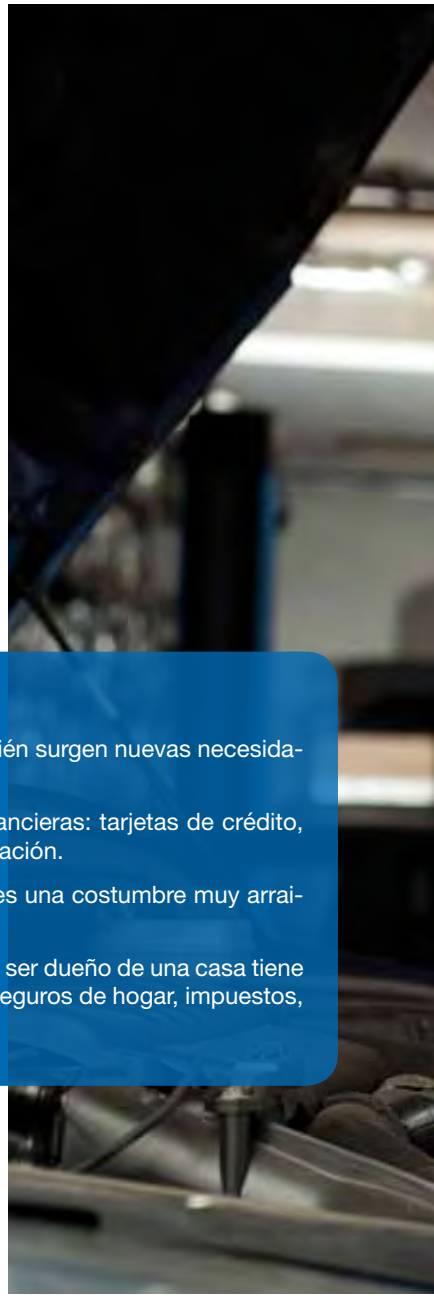
Redes Sociales

Las redes sociales se han convertido en un fenómeno social que está revolucionando la comunicación entre las personas y, en muchas ocasiones, la única manera de llegar a determinados sectores de público, especialmente los más jóvenes. Por ello, Caja Vital se ha convertido en una de las primeras entidades financieras en unirse a Facebook y Twitter, potenciando de esta manera la comunicación con sus clientes y proporcionándoles un cauce de información más directo, personal y bidireccional.

Consejos de **consumo financiero responsable** para adolescentes y jóvenes estudiantes

- Esta etapa es idónea para obtener un mínimo de cultura y de formación financiera que ayude a los jóvenes a tomar decisiones en el futuro. Hay que navegar por las webs corporativas para conocerlas mejor y aprovechar todas sus oportunidades financieras y de ocio, conocer mejor sus productos y servicios, sus características, costes, etc.
- Una mayor información facilitará la elección de la entidad financiera que satisfaga mejor las necesidades juveniles.
- Hay que valorar a las entidades financieras serias, comprometidas socialmente, con el medio ambiente, con el desarrollo y con los proyectos que crean riqueza estable.
- Es imprescindible que la entidad elegida esté supervisada por el Banco de España.

2 Jóvenes que se incorporan al mercado laboral



El acceso de los jóvenes al mundo laboral genera las primeras nóminas e ingresos estables.

Con el primer trabajo se abren nuevas perspectivas de independencia financiera, aunque también surgen nuevas necesidades y responsabilidades.

Es en esta etapa cuando de verdad se empiezan a contratar productos con las entidades financieras: tarjetas de crédito, acceso a préstamos personales para la adquisición de vehículos o incluso preparar la emancipación.

Para muchos jóvenes emanciparse puede parecer un sueño imposible. Tener vivienda propia es una costumbre muy arraigada y son muchos los que piensan que pagar un alquiler es tirar el dinero.

Lo mejor es adecuar el gasto a la situación económica de cada momento. Hay que recordar que ser dueño de una casa tiene un gran coste económico: gastos del préstamo y de la hipoteca, el pago de la cuota mensual, seguros de hogar, impuestos, mantenimiento, etc. El alquiler puede ser una buena opción inicial.

Productos de AHORRO para los jóvenes:

Libretas de Ahorro y Cuentas Corrientes

- Liquidez total. Permiten ingresar y retirar el dinero libremente.
- Sencillez. Requisitos sencillos para la apertura.
- Es un producto más operativo que de ahorro, ideal para gestionar los pequeños excedentes económicos que se generan en el día a día.
- Posibilidad de domiciliar en ellas la nómina y los recibos, así como obtener tarjetas de débito y crédito vinculadas.
- Al no ser una cuenta con gran rentabilidad, es conveniente invertir en otros productos los ahorros que habitualmente no se utilizan.
- El soporte físico de la cuenta corriente suele ser el talonario (cada vez menos utilizado en favor de los pagos electrónicos y otros medios de pago), o una libreta en las cuentas de ahorro.
- Suelen cobrarse comisiones de administración y gastos de mantenimiento. En Caja Vital, por ejemplo, es totalmente gratis para los jóvenes de hasta 30 años, para los que tengan la nómina domiciliada o para quienes tengan saldos medios superiores a los 300 euros en libretas de ahorro ó 600 euros en cuentas corrientes.

Cuenta vivienda

- Cuenta específica para ahorrar de cara a la adquisición de la vivienda habitual. No permite la domiciliación de recibos, porque esos ahorros están concebidos para ese único fin.
- Cuenta rentable. Paga interés por tramos: a mayor saldo corresponde un tipo de interés más alto. Sólo se puede tener una cuenta vivienda por persona.
- Total liquidez. Se puede disponer del dinero para un momento de necesidad, pero a cambio de perder las ventajas fiscales.
- Desgrava en la Declaración de la Renta el 18% de la cantidad anual ahorrada, con un límite de deducción de 2.160 euros. El plazo para realizar la compra de vivienda es de 6 años máximo, según la legislación vigente.
- Permite acceder en mejores condiciones al préstamo hipotecario que habitualmente se necesitará posteriormente para la adquisición de vivienda.
- Es un producto que vincula estrechamente al cliente joven y a la entidad financiera, por lo que suele llevar aparejadas ventajas promocionales.

Tener vivienda propia es una costumbre muy arraigada y muchos piensan que pagar un alquiler es tirar el dinero

Depósitos a plazo y de alto rendimiento

Son depósitos que vinculan el ahorro a una fecha fija de vencimiento, por lo que al contratarlos debemos valorar las condiciones de disponibilidad ante una necesidad y el tipo de interés que obtendremos.

Otros productos de inversión para rentabilizar los ahorros

Antes de contratar un producto será necesario conocerlo perfectamente, sus costes, características, garantías, disponibilidad o cobro de comisiones.

- **Fondos de inversión**: son Instituciones de Inversión Colectiva cuyos patrimonios pertenecen a un colectivo de inversores, llamados partícipes del fondo. Están administrados por una sociedad, responsables de su gestión y administración, y por una entidad depositaria (bancos y cajas de ahorros), que ejercen las funciones de garantizar y vigilar las inversiones.

  Los inversores buscan sacar una rentabilidad a su dinero, que variará en función del riesgo y de las características de los activos en que se materialicen las inversiones (renta fija, variable, mixta, vinculados a las evoluciones de los diferentes índices bursátiles o al precio del dinero).

- **Obligaciones, Pagarés, Bonos, etc.** Son títulos emitidos por los Estados, las instituciones y las entidades financieras y empresas, para financiar sus actividades, a cambio del pago de unos intereses. Además de los plazos, el tipo de interés y la periodicidad de los mismos es muy importante comprobar la solvencia de quien los emite.
- **Bolsas de valores**. Mercados organizados, sujetos a regulación oficial y supervisados. Tienen la exclusiva para la negociación de acciones y valores convertibles o que otorguen derecho de suscripción. También se contrata renta fija pública y privada, así como productos derivados, certificados y fondos cotizados.

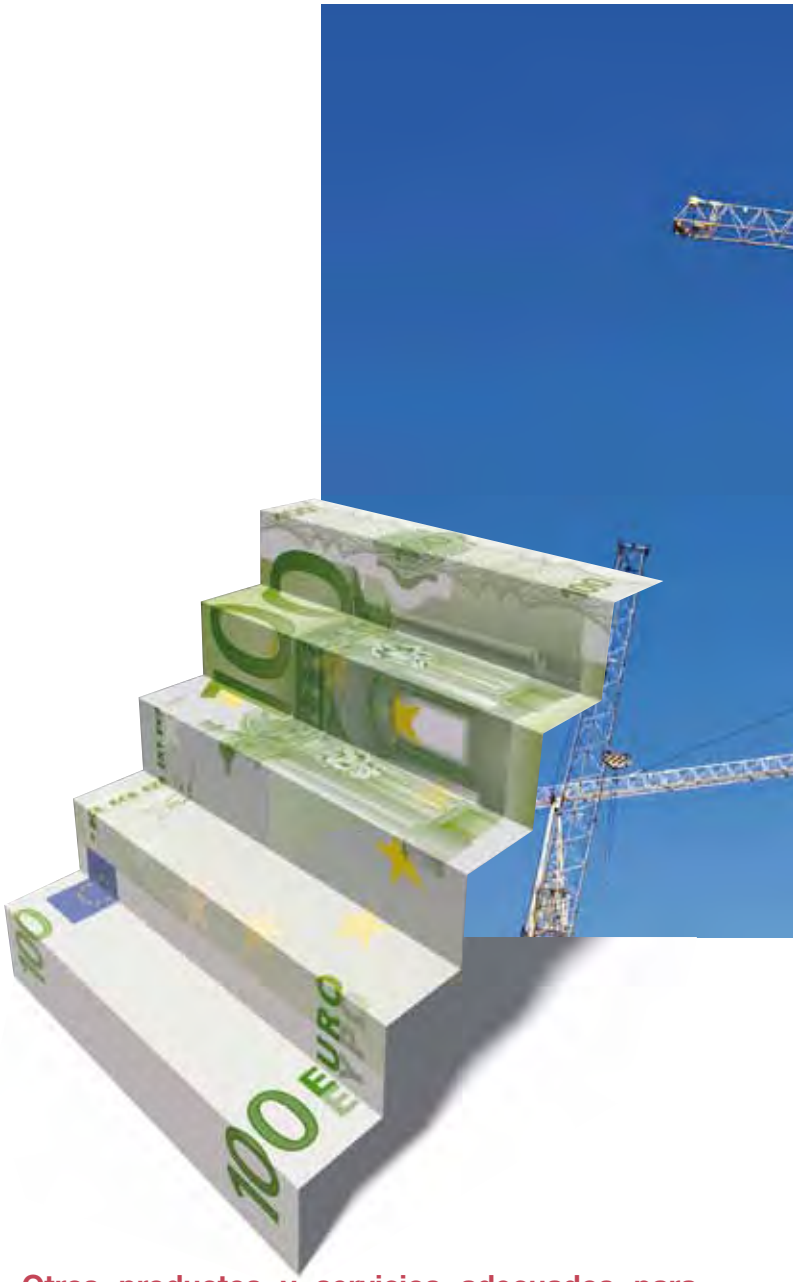
Préstamos y soluciones de financiación dirigidos a jóvenes:

- **Anticipos y créditos nómina.** Préstamos y créditos de pequeña cuantía (alrededor de los 3.000 euros), en algunos casos sin intereses o muy bajos, con unos plazos de devolución muy cortos, que se ofertan a los clientes con la nómina domiciliada.
- **Préstamos personales o de consumo** que permiten financiar la adquisición de una moto, un coche, electrodomésticos, muebles, etc. Si los ingresos son estables, suelen tener garantía personal, es decir, el prestatario responde con sus bienes personales ante un posible impago.
- **Es conveniente comparar la oferta** considerando los siguientes conceptos: tipo de interés, comisiones de apertura y cancelación (total o parcial), plazo de amortización, importe de la cuota mensual a pagar y otros posibles gastos de formalización de los préstamos.

  En estas comparaciones siempre es preferible utilizar la TAE (Tasa Anual Equivalente) como indicador del coste real y total del préstamo ya que en su cálculo, además del interés, incluye las comisiones y gastos bancarios.
- **Tarjeta de crédito.** En su contrato se establece un límite del crédito al que puede acceder el titular mediante la tarjeta para el pago de compras de bienes y servicios. Al disponer del crédito, no es necesario tener saldo en la cuenta, aunque hay un compromiso de devolución a primeros del mes siguiente. Las entidades facilitan fraccionar y aplazar los pagos, aunque aplicando unos intereses sobre la deuda.

  También permite la retirada de efectivo en cajeros, aunque esta opción no es aconsejable si se dispone de dinero en la cuenta, ya que conlleva el pago de comisiones por disposición del crédito.

  Es necesario utilizar la tarjeta de crédito de una manera racional, para no generar un sobreendeudamiento.
- **Préstamo hipotecario**. Generalmente necesario para la adquisición de la vivienda habitual. Quizás es el contrato financiero más importante que suscribimos y que condiciona nuestra economía casi de por vida. Por su importancia, dedicamos un capítulo en exclusividad.



Otros productos y servicios adecuados para este colectivo

- **Banca electrónica**. Permite realizar todas las operaciones de las oficinas tradicionales las 24 horas del día, en cualquier lugar o país, simplemente utilizando un ordenador con conexión a la red Internet. En nuestro caso, el servicio de llama Vitalnet.
- **Banca por el móvil**. Incipiente fórmula creada para operar al estilo de la banca electrónica basada en el aprovechamiento de los móviles como canal bancario.
- **Banca telefónica**. Permite realizar determinadas operaciones financieras a través del teléfono. Hay que registrase o darse de alta para disponer de unas claves de confidencialidad que garanticen la seguridad de la operaciones. Va cediendo protagonismo en favor de la banca por Internet y la banca por el móvil.
- **Cajeros automáticos**. Dispositivos electrónicos que, principalmente, permiten la retirada de efectivo por parte del titular de una tarjeta. En la actualidad, también posibilitan realizar muchas de las operaciones financieras más habituales (traspasos, pago de recibos, recarga de móviles, carga bonos transporte, etc.).

Consejos de **consumo financiero responsable** para este grupo

- **Conocer las entidades financieras a través de las webs corporativas.** Los productos y servicios con sus características y costes. Conocer la utilidad de cada producto permite su utilización adecuada.
- Siendo este un periodo con necesidades varias de financiación hay que **comparar las condiciones y características de las diferentes ofertas de préstamos.** Y las ventajas que aporta el hecho de domiciliar la nómina en la entidad, etc.
- La contratación de un **préstamo hipotecario para la adquisición de la vivienda habitual se convierte en esencial** en la vida de las personas. En la mayoría de los casos, es el contrato económico más importante y que obliga para muchos años.

  Por lo tanto, hay que solicitar condiciones a varias entidades, comparar las propuestas y negociar. Las entidades financieras serias son siempre flexibles y cada vez más valoran la fidelidad de las personas que contratan varios productos y servicios.
- **Trabajar siempre con entidades financieras serias y supervisadas por el Banco de España.** Hay que huir de los 'chiringuitos financieros'.

- **Terminal Punto de Venta o TPV**. También llamados datáfonos, son dispositivos electrónicos situados en los establecimientos comerciales que permiten el pago de productos o servicios con la tarjeta, previa comprobación-autorización con la entidad emisora de la misma.
- **Seguro de amortización de préstamo**: Es un seguro de vida, cuya finalidad es la cancelación del préstamo vinculado en caso de que ocurra el fallecimiento o la invalidez permanente y absoluta del asegurado.
- **Seguro de Hogar**: Póliza que garantiza un conjunto de riesgos que afectan a las viviendas. Permite asegurar el continente (vivienda, instalaciones fijas y dependencias anexas), el **contenido** (muebles, electrodomésticos, joyas, obras de arte, etc.) o ambos.

Ayudas públicas para la emancipación de los jóvenes

- V**iviendas de Protección Oficial (VPO)** Acceso a viviendas con arreglo a normativa y con precio máximo fijado por la Administración. Además ofrecen ventajas como reducciones del IVA y bonificaciones en aranceles y honorarios de notarios y registradores.

  Cada Comunidad establece las normas de acceso a la oferta de viviendas de VPO. Ingresos mínimos, superficie útil que se ponderan en función del número de miembros de la familia, etc.
- **Renta básica de emancipación aprobada a finales de 2007**. Ayuda mediante una renta mensual de 210 euros, para costear el alquiler de los jóvenes de entre 22 y 30 años de edad. Es necesario aportar el contrato de arrendamiento y disponer ingresos regulares (mínimo de 6 meses de antigüedad) que no superen los 22.000 euros.
- **Ayudas a la Emancipación y Fomento del Alquiler**. Establece deducciones de la cuota del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, específicas para los jóvenes con contrato de alquiler. En Álava, estas ayudas son competencia del Gobierno Vasco.
- **Otras Ayudas**. Un ejemplo pionero a nivel estatal, que en la práctica han copiado otras entidades, es el Proyecto **Vitalquiler** de Caja Vital Kutxa.

  Vitalquiler es un parque de 1.000 viviendas, repartidas en varios barrios de Vitoria-Gasteiz, que se ofrecen a los jóvenes en régimen de alquiler a precios subvencionados en función del tamaño de la vivienda, los ingresos de los jóvenes inquilinos y de la relación de clientela con la Entidad.

3 Los adultos

En esta etapa de la vida, las personas y las familias pueden haber conseguido una cierta estabilidad económica. Se van amortizando los préstamos hipotecarios para la compra de la vivienda y los ingresos estables permiten ahorrar para hacer frente a diversos gastos de futuro, como pueden ser los estudios universitarios de los hijos.

Las necesidades de financiación provienen de la adquisición de vehículos, reformas en la vivienda o compra de muebles. Se utilizan mucho las tarjetas, tanto de débito como de crédito.

En este momento son muchos los que piensan en contratar un seguro de vida, en ahorrar para complementar la pensión de jubilación e incluso en la compra de una segunda vivienda.

Las operaciones financieras se realizan cada vez con mayor frecuencia a través de la banca electrónica.

Es el periodo de mayor vinculación de los clientes y clientas con las entidades financieras, y en el que el abanico de contratación de productos y servicios es más amplio.

Productos de AHORRO/INVERSIÓN dirigidos a este colectivo:

Invertir no es lo mismo que ahorrar. **Invertir implica arriesgar parte de los ahorros para conseguir un mayor beneficio**. En una inversión se puede ganar mucho, pero también hay que estar preparado para no ganar nada e incluso perder el dinero invertido.

- **Depósitos a plazo y de alto rendimiento**. Son depósitos que vinculan el ahorro a una fecha fija de vencimiento, por lo que al contratarlos debemos valorar las condiciones de disponibilidad ante una necesidad y el tipo de interés que obtendremos.
- **Fondos de inversión**. Son Instituciones de Inversión Colectiva cuyos patrimonios pertenecen a un colectivo de inversores, llamados partícipes del fondo. Están administrados por una sociedad, responsables de su gestión y administración, y por una entidad depositaria (bancos y cajas de ahorros), que ejerce la función de vigilar las inversiones.

  Los inversores buscan sacar una rentabilidad a su dinero, que variará en función del riesgo y de las características de los activos en que se materialicen las inversiones (renta fija, variable, mixta, vinculados a las evoluciones de los diferentes índices bursátiles o al precio del dinero).
- **Depósitos Mixtos o Combinados**. Los ofertan muchas entidades financieras y, generalmente, combinan un depósito a plazo con un producto derivado o Fondo de inversión. El objetivo es combinar riesgo y seguridad para lograr una buena rentabilidad. Normalmente suelen ser garantizados, lo que implica que el inversor obtiene al vencimiento el 100% del dinero que depositó en su momento, además de los intereses.
- **Obligaciones, Pagarés, Bonos, Letras del Tesoro**. Son títulos emitidos por los Estados, las instituciones y las entidades financieras y empresas, para financiar sus actividades, a cambio del pago de unos intereses. Además de los plazos, el tipo de interés y la periodicidad de los mismos es muy importante comprobar la solvencia de quien los emite.
- **Bolsas de valores**. Mercados organizados, sujetos a regulación oficial y supervisados. Tienen la exclusiva para la negociación de acciones y valores convertibles en Bolsa o que otorguen derecho de suscripción. También se contrata renta fija pública y privada, así como productos derivados, certificados y fondos cotizados.

Instrumentos financieros de AHORRO-INVERSIÓN para preparar la JUBILACIÓN

Es cada vez más habitual que las personas se planteen **la jubilación como una nueva etapa en la vida**, y para muchos la más feliz. España es el país con mayor longevidad de Europa y es bastante común vivir muchos años después del retiro de la vida laboral.

El problema es que los ingresos familiares se reducen a la pensión y que ésta sólo cubre una parte de los ingresos que se percibían estando en activo. Con un problema añadido: el futuro a largo plazo del actual sistema público de pensiones está cada vez más cuestionado.

Por ello, y durante la vida laboral activa de una persona, resulta muy conveniente canalizar una parte de los ahorros para **preparar y prever la jubilación.**

Así, en esta fase de la vida el ahorro de cara a la jubilación se convierte en un objetivo financiero. Lo prudente es **diversificar** para evitar riesgos y rentabilizar los ahorros.

Como norma general, cuantos más años quedan para la jubilación, más agresiva puede ser la política de inversión. Es decir, se puede invertir mayor porcentaje del capital en productos con cierto riesgo, con la esperanza de recibir una rentabilidad mayor. A medida que se acerca la edad de jubilación, hay que ser más prudente y concentrar la inversión en alternativas más conservadoras.

Para las personas en activo resulta muy conveniente preparar y prever la jubilación

Los productos de este tipo más conocidos son:

- **Planes de Pensiones.** Ahorro a largo plazo vinculado a la jubilación, que cubre además otras contingencias como la incapacidad laboral, el fallecimiento y la dependencia severa o gran dependencia.

  Nacieron con el fin de dar la posibilidad a los ciudadanos de complementar las prestaciones de jubilación de la Seguridad Social. Se rigen por normativa estatal. Las aportaciones anuales a los planes de pensiones ofrecen ventajas fiscales y deducen (con límite máximo) la base imponible en la declaración de la renta.

- **Entidades de Previsión Social Voluntarias (EPSV)**: Con similares características y objetivos que los planes de pensiones. Las dos principales diferencias son que toda la normativa y legislación depende del Gobierno Vasco y que se puede disponer del capital a partir de los 10 años de su apertura. También deducen en el IRPF, con importes máximos limitados.

- **Planes de Previsión Asegurados (PPA)**: Son seguros de vida destinados a constituir un capital que se percibe en el momento de que ocurra la contingencia, que habitualmente suele ser la jubilación. Su funcionamiento es similar al de los planes de pensiones, aunque en este caso tanto el capital como el tipo de interés están garantizados.

- **Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS)**: Es una figura de ahorro, más que de previsión. Son seguros contratados con la finalidad de constituir, con los capitales aportados, una renta vitalicia asegurada. Fiscalmente no dan derecho a deducciones

- **Seguros de Jubilación** Tienen como fin constituir un capital asegurado a largo plazo mediante el pago de cuotas periódicas. No tienen ventajas fiscales, y la prestación se puede recibir en forma de capital, renta temporal o renta vitalicia.

A medida que se acerca la edad de jubilación, hay que concentrar la inversión en alternativas más conservadoras.

Préstamos y soluciones de financiación dirigidos a este colectivo:

- **Tarjetas de crédito.**
- **Préstamos de consumo**: Permiten financiar la adquisición de vehículos, electrodomésticos, mobiliario, etc. Tienen garantía personal, es decir la persona responde con sus bienes a un posible impago.
- **Préstamo hipotecario de segunda vivienda**: Para poder financiar la adquisición de una segunda vivienda o apartamento.

Otros productos y servicios adecuados para este colectivo

- **Seguro de coche**. La Ley obliga a contratar un seguro que cubra, como mínimo, la responsabilidad civil en que pueda incurrir el conductor en caso de accidente. También se ofertan el resto de coberturas voluntarias: seguro de daños propios, de ocupantes, de robo, de rotura de lunas, de defensa y reclamaciones, etc.
- **Seguro de vida**. Cubre el riesgo de fallecimiento o invalidez absoluta y permanente de la persona asegurada durante el periodo acordado -habitualmente 1 año renovable- mediante el pago de una cantidad establecida en el contrato.
- **Seguro de accidentes**. Suelen resultar más económicos que los seguros de vida. Cubren al asegurado con un capital determinado en caso de invalidez temporal o permanente, o de fallecimiento provocado por un accidente.
- **Seguro de salud**. Póliza que conlleva una determinada cobertura sanitaria en la medicina privada. Se contrata como alternativa y complemento a la asistencia sanitaria que facilita la Seguridad Social.

4 El colectivo de los Mayores

Los productos y servicios financieros que utiliza este colectivo van a depender de la situación económica de cada persona mayor, de su cultura financiera, de los productos y servicios de los que ha disfrutado a lo largo de la vida 'activa'. En la actualidad, la jubilación no suele significar un cambio drástico en la relación con las entidades financieras.

Por eso no se vuelve a incidir en este capítulo sobre los productos y servicios ya analizados con anterioridad. Cualquiera de ellos puede seguir siendo utilizado una vez llegada esta nueva fase. Únicamente se analizarán aquéllos que están orientados a obtener unos ingresos adicionales a la pensión de jubilación, con la garantía de una vivienda en propiedad.

Formas de complementar los ingresos después de la jubilación utilizando la vivienda

Los mayores con viviendas en propiedad que necesiten ingresos adicionales para mejorar su calidad de vida y disfrutar de la jubilación, disponen de distintas opciones:

- **Hipoteca Inversa**. Producto diseñado por las entidades financieras para proporcionar a las personas mayores, propietarios de vivienda, unos ingresos mensuales adicionales.

  Se trata de un préstamo mediante el que una entidad abona una cantidad mensual al propietario. La persona mayor sigue siendo propietaria de su vivienda y puede seguir viviendo en ella o utilizar el dinero recibido para alquilar o comprar otra casa o para costear una residencia.

  Los herederos conservan la opción sobre la vivienda siempre que devuelvan los importes dispuestos del préstamo.

  La ventaja fiscal es que no hay que pagar impuestos sobre las mensualidades recibidas. Al no ser una renta de por vida resulta interesante contratar un seguro de renta vitalicia, ofrecido habitualmente por las entidades que comercializan la hipoteca inversa.

- **Vivienda pensión (renta vitalicia inmobiliaria)**. Al igual que en la hipoteca inversa el propietario percibe una renta mensual.

  En este caso, sin embargo, la vivienda pasa a ser propiedad de la compañía de seguros aunque la persona mayor mantiene el uso y disfrute mientras viva. El inconveniente es que los herederos no tendrán ninguna opción sobre el inmueble.

Situaciones especiales de algunas mujeres ante la jubilación

Muchas mujeres afrontan la jubilación con mayores complicaciones que los hombres, por lo que deben planificar este estadio de su vida de una manera más rigurosa.

Razones que confirman la situación especial de algunas mujeres ante la jubilación:

- Las mujeres, como media, sufren una discriminación salarial respecto de los hombres. Además, trabajan más a tiempo parcial, por lo que cotizan menos a la Seguridad Social, y su acceso a los sistemas de previsión privados es también menor.

Las mujeres viven entre cinco y siete años más que los hombres, lo que requiere mayores ahorros para mantener un buen nivel de vida

- Aunque cada vez con menor incidencia, pueden perder años de cotización al interrumpir las carreras laborales para cuidar a los hijos, e incluso para atender a las personas mayores dependientes de la familia.
- En caso de viudedad, la pensión se reduce al 50% de la prestación percibida cuando vivía el cónyuge.
- Además, las mujeres tienen una esperanza media de vida entre cinco y siete años más que los hombres, lo que requiere mayores ahorros para mantener un buen nivel de vida.

Consejos para la relación con las **entidades financieras** y el **consumo responsable**

Elegir bien la entidad

- Trabajar siempre con entidades financieras serias y supervisadas por el Banco de España. Hay que huir de los 'chiringuitos financieros'.
- Solventes, seguras y con buenas calificaciones de riesgo y solvencia.
- Con buena calidad y atención en el servicio, con una red comercial amplia y un catálogo de productos y servicios que satisfaga las necesidades de ahorro, inversión y financiación.
- Comprometidas socialmente y responsables con el medio ambiente.

Conocer la entidad y sus productos y servicios

- Conocer las entidades financieras a través de las webs corporativas.
- Conocer y seleccionar los productos y servicios que mejor se ajusten a nuestras necesidades. Sus características y costes. De esta manera se utilizarán adecuadamente y para lo que están diseñados.

Negociar

- Una entidad financiera siempre es flexible y está dispuesta a negociar con los clientes.
- Los clientes con más vinculación (mayor número de productos y servicios contratados con la misma entidad) tienen más opciones de conseguir mejores condiciones en precios, comisiones, etc.

Comparar

- Comparar las ofertas (precio, costes, condiciones y características) de los productos que ofrecen las distintas entidades financieras.
- La contratación de un préstamo hipotecario para la adquisición de la vivienda habitual se convierte en esencial en la vida de las personas. En la mayoría de los casos, es el contrato económico más importante y que obliga para muchos años.
- Por lo tanto, hay que solicitar condiciones a varias entidades, comparar las propuestas y negociar. Las entidades financieras serias son siempre flexibles y cada vez más valoran la fidelidad de las personas que contratan varios productos y servicios.

Informarse y reclamar

- En el caso de creer que se han lesionado ciertos derechos en la relación con la Entidad hay que utilizar el Servicio de Defensa del Cliente.
- En el caso de que la resolución, a juicio del cliente, no sea la justa o adecuada al contrato firmado, se puede dirigir al Servicio de Reclamaciones del Banco de España.

Diversificar los ahorros

- Nunca hay que tener todos los ahorros en el mismo producto de Inversión.
- Establecer una cartera formada por diferentes productos de inversión, unos más seguros, otros más rentables, otros de riesgo pero con opción a más rentabilidad, etc. Unos productos se complementan con otros hasta adecuarse al perfil de cada persona.
- Es conveniente realizar el Test de Idoneidad que disponen las entidades financieras para conocer el perfil de riesgo que puede y quiere asumir cada cliente.
- El Test de Idoneidad es un conjunto de preguntas que las entidades financieras realizan a sus clientes para obtener información sobre sus conocimientos y experiencia previos, así como sobre sus objetivos de inversión y su situación financiera. Estos datos permitirán a la entidad recomendar las inversiones más adecuadas para el inversor. El test se realiza con carácter previo a la prestación de los servicios de asesoramiento o de gestión de carteras.

Controlar el endeudamiento

- Solicitar solamente los préstamos que se tengan la seguridad de poder devolver.
- Por norma, la suma de las cuotas mensuales de los préstamos no deben superar el 40% de los ingresos.
- Utilizar las tarjetas de crédito de manera coherente y sin llegar al sobreendeudamiento.

Caja Vital Vital Kutxa