2 Protagonista - Secot

4 Gestora del trimestre - BNP Paribas

8 Punto de mira - "Los mayores ahorradores"

abante(...)

el trimestral

Número 4 / Verano 2004

Esta iniciativa editorial surge de la

"Los mayores

inquietud de SECOT y Abante por el futuro

ahorradores"

económico de las próximas generaciones de "mayores"

SECOT cumple quince años

En la primavera de 1989, después de estudiar exhaustivamente asociaciones de voluntarios jubilados en Francia, Alemania, Holanda, Inglaterra y EE.UU., el Círculo de Empresarios consideró que España reunía ya las condiciones adecuadas para poder crear una asociación de características parecidas. Esta iniciativa del Círculo de Empresarios fue apoyada por treinta y seis personalidades que aceptaron ser Socios Fundadores y respaldada por las Cámaras de Comercio y Acción Social Empresarial. A este núcleo promotor formado por personas y entidades pronto se incorporaron socios de las cuatro categorías que contempla la asociación: de Pleno Derecho, Protectores, Adheridos y Colaboradores.

Experiencia y trabajo, financiación, conocimiento, relaciones, dedicación y eficacia son las aportaciones de todos ellos cuya fuerza individual se ve extraordinariamente potenciada por la combinación de esfuerzos de los diferentes componentes de nuestra asociación.

La misión de SECOT es triple

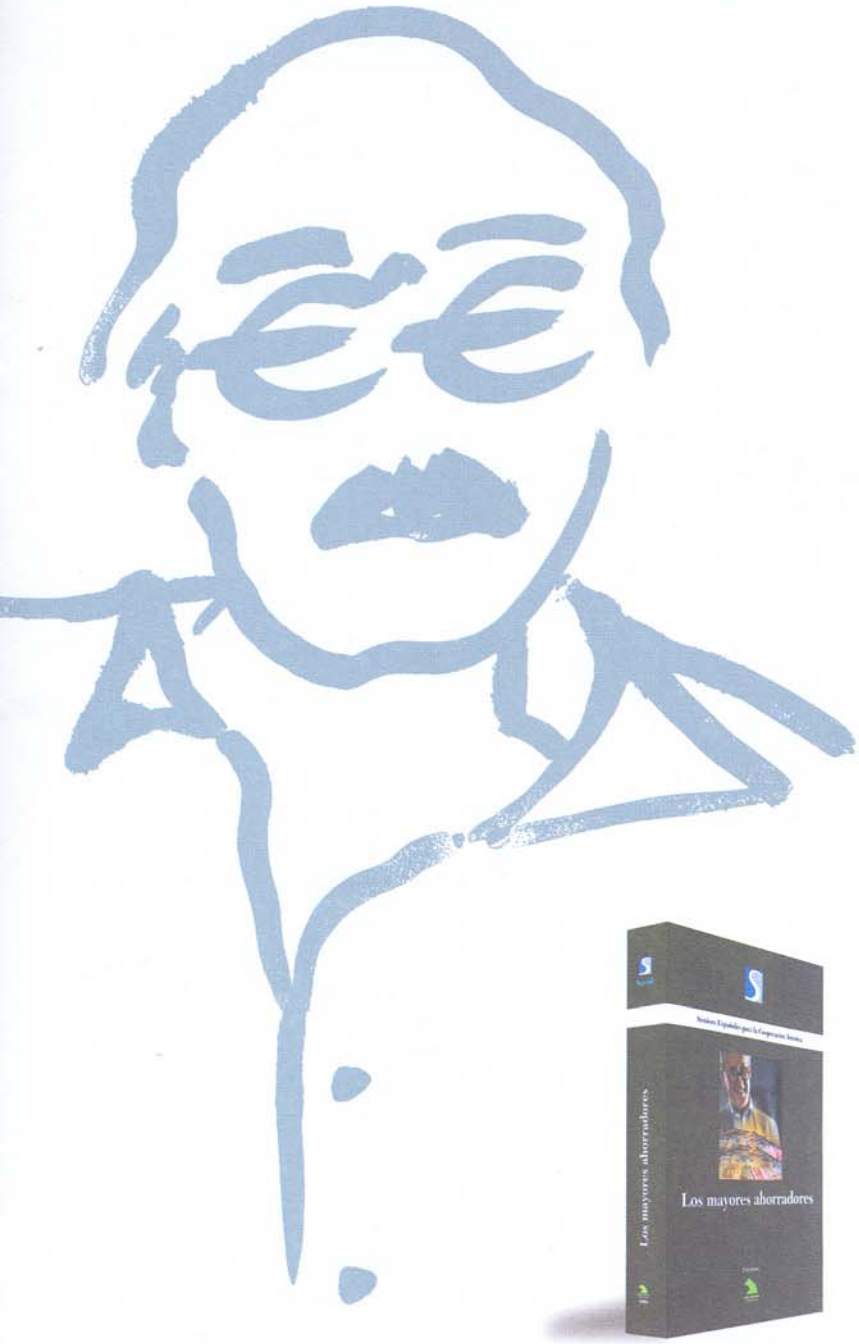
En primer lugar, permitir que aquellos que dan por finalizada su vida laboral activa puedan dedicar parte de su tiempo a desarrollar labores solidarias.

De esta manera, SECOT permite sentirse partícipes de una buena labor a todos aquellos que deciden hacerse socios y colaborar desde, testimonialmente, unas cuantas horas al mes, o tantas como permitan el tiempo y el interés de cada uno.

En segundo lugar, SECOT puede ser considerado como una consultora que asesora a quienes no pueden pagar por sus servicios. Jóvenes y otros colectivos reciben la experiencia de los Seniors ayudándoles a crear empleo y empresas. También son beneficiarios de estas asesorías aquellas organizaciones e instituciones cuya misión sea la redistribución de riqueza, la corrección de desequilibrios regionales, la aplicación de microcréditos, etc. que, aunque pudieran pagar por los servicios de SECOT, deben apoyarse en organizaciones sin ánimo de lucro, minimizando así sus costes de transformación. La objetividad e independencia de criterio de las asesorías quedan garantizadas por el carácter voluntario del trabajo y la independencia financiera de la organización que proporcionan todos los socios, pero muy especialmente los Protectores.

En tercer lugar, SECOT es un foro de pensamiento, discusión y debate de asuntos de especial interés para los jubilados, como es el caso del libro *Los mayores ahorradores*, que, contando con la experiencia y conocimiento de Abante Asesores y con la colaboración de Obra Social de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid, SECOT acaba de editar.

Virgilio Oñate
Presidente de Secot



El libro "Los mayores ahorradores" se presentó el pasado 13 de julio en el Casino de Madrid. El acto fue presidido por la Excma. Sra. Dña. María Amparo Valcarce, Secretaria de Estado para Servicios Sociales, Familia y Discapacidad. Intervinieron, D. Amando de Miguel, coordinador del libro; D. Virgilio Oñate, Presidente de Secot; D. Carlos María Martínez, Director de la Obra Social de Caja Madrid, y D. Santiago Satrústegui, Consejero Delegado de Abante.

Secot

Hace ahora casi un año, Abante tuvo la oportunidad de entrar en relación con Secot (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica). Fruto de este conocimiento, y de distintas conversaciones sobre la situación económica de los mayores, surgió la idea de colaborar con SECOT en la redacción de un nuevo trabajo para tratar un aspecto hasta ahora poco abordado: la relación que las personas establecen con el dinero, dedicando especial atención a cómo se va transformando esa relación a medida que las personas se hacen mayores y qué implicaciones tiene desde la perspectiva de la planificación financiera de la jubilación. Conocer lo mejor posible las motivaciones, los objetivos y las necesidades de las personas según envejecen, y cómo va cambiando su relación con el dinero es una de las inquietudes permanentes de Abante. Este conocimiento nos permite crear servicios y diseñar productos que ayuden a satisfacer nuevas demandas de los inversores.

Así nació la iniciativa de *Los mayores ahorradores*, en la que Amando de Miguel ha tenido la amabilidad de colaborar en su coordinación y la Obra Social de Caja Madrid en su financiación. El equipo de Abante ha sido el autor de toda la obra, lo que para nosotros constituye una oportunidad inmejorable para expresar nuestra preocupación por estos temas, a la vez que explicar qué opciones personales tienen hoy los ahorradores para llegar a la jubilación con tranquilidad económica.

Algunas reflexiones sobre "Los mayores ahorradores"

El libro[1] profundiza sobre cuál es la relación que las personas establecen con el dinero, dedicando especial atención a cómo se va transformando esa relación a medida que las personas se hacen mayores, sus implicaciones desde la perspectiva de la planificación financiera de la jubilación, y qué cambios prevemos en este sentido para las generaciones que se irán jubilando en los próximos decenios.

[1] Véase también la sección "Protagonista"

Desde nuestra posición como asesores financieros de un gran número de inversores de todo tipo, una de nuestras mayores preocupaciones, incluso obsesiones, ha sido siempre la de hacer entender que las inversiones no son un fin en sí mismo, sino un medio que, gestionado de forma coherente, permite a las personas alcanzar cualquier objetivo personal, siempre que éste sea cuantificable en dinero. Saber para qué invertimos, y contar con la estrategia adecuada, permite, en definitiva, a las personas tener control sobre su vida financiera y, por tanto, conseguir estabilidad económica a futuro.

Lograr este equilibrio, del que se deriva una gran tranquilidad en otras facetas de la vida, cobra especial relevancia durante aquellos años en los que las personas cesan en su actividad profesional, dejan de percibir, en su mayoría, ingresos del trabajo y pasan a la situación comúnmente conocida como "jubilación".

No cabe duda de que en los últimos decenios la situación de las personas jubiladas ha cambiado sustancialmente, no sólo por una mayor prosperidad económica, gracias al aumento sustancial de las prestaciones sociales,

sino también por la mejora en las condiciones de vida, lo que ha repercutido muy favorablemente en que cada vez vivamos más años.

En este contexto son muchos los cambios que se van a producir en los próximos años en relación a estos aspectos por tres motivos fundamentales, el primero la incertidumbre sobre el sistema actual de las pensiones públicas, el segundo, y consecuencia del anterior, el previsible retraso en la edad de jubilación de las personas pertenecientes a la generación del *baby boom* y, por último, por el alargamiento de la esperanza de vida y la necesidad de tener que financiar un mayor número de años y a un coste superior. A esto le acompañan cambios sociológicos importantes que se están produciendo en la estructura de la sociedad española (tipos de familia, nivel de vida, consumo, ocio, salud...), y una gran accesibilidad a los mercados financieros. La innovación continua en la oferta de productos y servicios financieros, muy seguramente, supondrá un cambio radical en cómo los españoles afrontarán y planificarán sus economías personales durante su jubilación.

Por ello, nuestro objetivo con *Los mayores ahorradores* no es otro que alentar a las personas que hoy están en activo a mirarse en el espejo de los que están viviendo la edad de la jubilación y llegar, en este ejercicio, a conclusiones prácticas que puedan ayudarles a imaginar cómo les gustaría que fuese su futuro, qué alternativas tienen para alcanzarlo, y a qué decisiones tienen que enfrentarse hoy para satisfacer sus proyectos, ambiciones y necesidades. El análisis de lo que sucede con "las barbas de nuestro vecino" de generación, nos está dando la oportunidad de intentar mejorar nuestra situación cuando ese momento llegue.

Como anticipo a las conclusiones de este libro, ya en los números anteriores de *El Trimestral* dedicamos dos artículos a algunos de los contenidos de esta obra. En el número de invierno, Amando de Miguel, nos adelantaba parte de sus reflexiones contenidas en el prólogo "El dinero como símbolo y metáfora de la vida". En la publicación del pasado trimestre, el artículo central se ocupaba de la Planificación Financiera, como metodología de previsión para lograr estabilidad y equilibrio financiero a futuro, modelo en el que fundamentamos nuestra argumentación técnico-financiera para llegar a la jubilación sabiendo el nivel de vida del que podremos disfrutar.

"El análisis de lo que sucede con las 'barbas de nuestro vecino' de generación nos está dando la oportunidad de intentar mejorar nuestra situación cuando el momento llegue."

Para la elaboración del libro se realizó un gran esfuerzo por conocer de primera mano la situación general en la que se encuentran las personas, una vez llegada la edad de jubilación, en especial en lo que a su situación económica se refiere. Nuestra pretensión no era tener una foto estática o radiografía de cómo es el jubilado de hoy, sino saber cómo y por qué han llegado a su situación actual. Con este objetivo de contrastar experiencias, vivencias y opiniones sobre los temas objeto de análisis, se realizaron unas 350 encuestas a asociados de SECOT profesionales de nivel medio y alto que han cesado su actividad profesional y otros en activo que se jubilarán en la próxima década. Respecto a los primeros, si bien se trata de un colectivo que no representa la generalidad de la sociedad española, sí tenemos una aproximación bastante representativa de cómo están viviendo las personas que en su día fueron profesionales de primer nivel.

El dinero

Como dice Amando de Miguel en el prólogo del libro "por definición, el dinero es el bien más escaso, el verdadero símbolo de la escasez. Por eso mismo, el dinero es también la metáfora de la vida humana. Casi nadie está satisfecho con la duración de su vida o con los caudales de que dispone. Todos quisiéramos vivir más años y tener más dinero, pero ambos deseos necesariamente tropiezan con limitaciones naturales, incluso previsibles".

Si comparamos el protagonismo que el dinero tiene en casi todos los órdenes de la vida, resulta, sin embargo, llamativo lo poco que se ha profundizado en el análisis del dinero en sí mismo y la forma en que las personas se relacionan con él. El libro más clásico sobre el dinero es *La filosofía del dinero*" de George Simmel y es tan próximo como mediados del siglo XX. Los trabajos más recientes respecto al dinero en su vertiente filosófica se agrupan en torno a las corrientes "neo-pastoriles" que están surgiendo sobre todo en Estados Unidos. En forma de libros de autoayuda, tratan de convencer a los lectores sobre la ▸

bondad de la negación o, al menos, de la relativización del dinero.

Hay una serie de circunstancias relativas al dinero que afectan a todas las personas, cualquiera que sea su edad y condición. La primera quizá sea que, en general, el dinero preocupa a todos. A la mayoría, porque pensamos que si pudiéramos tener más dinero, nuestra vida sería mucho más fácil y feliz. Y a la minoría, a aquellos cuya posición económica es muy holgada y el dinero no debería ser un problema, porque parecen estar siempre preocupados en ganar más, cómo mantenerlo o invertirlo, y por la posibilidad de perderlo.

Sin embargo, resulta curioso lo que contrasta Amando de Miguel. Señala: "se ha preguntado muchas veces en las encuestas por el valor que conceden los españoles al dinero. De forma expresa los entrevistados dicen de sí mismos que no atribuyen mucha importancia al dinero. Ellos se orientan por motivos altruistas. Son 'los otros', según su percepción, quienes se mueven por el dinero. Claramente, hay aquí un grado notable de insinceridad, si no de hipocresía. 'Los otros' no es más que la suma de los sujetos que opinan. El hecho de que se tenga una opinión tan sesgada de 'los otros' es porque el valor dinerario, tachado despectivamente de 'materialista', no goza de mucha legitimidad. No es menos cierto que el sesgo indicado no se destaca tanto cuando los que opinan son jóvenes. La explicación no es que los jóvenes sean más materialistas, sino que los adultos son más insinceros o más hipócritas. Hay también una razón para esa diferencia. Los jóvenes suelen tener las espaldas cubiertas por la familia en relación al consumo. En cambio, las personas mayores se ven más desasistidas en ese aspecto". En cualquier caso resulta bastante llamativo que los españoles se gasten al año 4 billones de las antiguas pesetas a juegos de azar para ser un tema que, a priori, preocupe tan poco.

La segunda circunstancia quizá quede perfectamente reflejada en ese dicho tan español del "el dinero no quita las penas pero ayuda". En general, casi todos pensamos que la vida con dinero es bastante más fácil, y que contribuye a la sensación de que hay por medio más años de vida. Simplemente, se da por supuesto que la vida consiste en gastar, si bien esto tiene una doble cara, ya que en no pocas ocasiones, el dinero también es fuente de conflictos, sobre todo en el ámbito de la familia.

"Hay una serie de circunstancias relativas al dinero que afectan a todas las personas, cualquiera que sea su edad y condición."

La tercera circunstancia podría ser que el dinero crea adicción. Como también dice Amando de Miguel "el dinero resulta normalmente atractivo porque 'pare dinero', función que disgustaba a algunos escolásticos. Es decir, el dinero puede reproducirse como cosa viva; otra vez la metáfora de la vida". Basta echar una mirada alrededor para comprobar que la mayoría de las personas consideramos que no ganamos suficiente dinero a pesar de que, en la mayoría de los casos, la edad va consolidando nuestra posición social y económica. Por otra parte, las generaciones actuales disfrutamos de muchas más cosas materiales de las que, en general, disfrutaron nuestros padres. Y, aún así, probablemente nos quejamos mucho más que ellos por no tener suficiente.

Por último, nos referimos a cómo las entidades financieras tratan al dinero de los ahorradores. No deja de ser curioso lo poco escrupuloso que es este mercado a la hora de otorgar rango o categoría a sus clientes. Los bancos de todo el mundo han inventado la segmentación de la clientela en función de su riqueza. Las Bancas Privadas, Bancas Personales, Bancas de Particulares, y el resto de las denominaciones que al responsable de marketing se le puedan ocurrir, establecen mínimos disuasorios para cada segmento que complican más el problema.

Los anglosajones, más partidarios de llamar a las cosas por su nombre, para referirse a la riqueza de una persona, hablan de "Net Worth" o valor neto y de esa manera clasifican sus clientes como "Ultra high net worth", "High net worth" o "retail". Esta última categoría se aplica, cuando las entidades consideran que el "net worth" del cliente no cubre sus márgenes.

Por ello, uno de los puntos fundamentales que este libro pretende transmitir es que no hace falta ser o considerarse rico, signifique eso lo que pueda significar, para necesitar y además poder beneficiarse de un enfoque profesional de su patrimonio y sus inversiones. Probablemente serán las personas más ricas las que menos necesiten realmente esa ayuda y ese enfoque, aunque también sabemos que en esas situaciones se suele escatimar menos en la utilización de los recursos adecuados.

Las edades y el dinero

En los niños (hasta los 4 ó 5 años), la idea del dinero se va formando a través de las acciones que observan en la

vida cotidiana. A partir de los 5 años comienzan a intuir y después a entender el valor del dinero y lo que representa, lo que puede marcar su relación con el mismo en el resto de etapas de su vida. Por eso es tan importante durante esos años una buena educación acerca del dinero.

En el comienzo de la adolescencia, la relación con el dinero se complica al ser una edad muy explotada por los medios de comunicación para fomentar el consumo. Además, su falta de personalidad aún no formada le hace sentirse muy desgraciado cuando los demás tienen lo que él no dispone.

En la adolescencia y juventud (15 a 29 años), la relación con el dinero depende del hecho de tener o no un trabajo y, por tanto, del nivel de ingresos disponibles y de la emancipación o permanencia en el hogar familiar. Según los últimos datos del CIS, casi la mitad de los españoles comprendidos en aquel tramo de edad viven exclusivamente de los ingresos de su familia y si obtienen ingresos los destinan en su mayor parte a sí mismos. En este grupo el 80% permanecen solteros y residen con sus padres, ya que consideran que no ganan lo suficiente para independizarse. Son muy consumistas, y si bien tienen buena predisposición para el ahorro, son pocos los que efectivamente ahorran, número que va en aumento con la edad y la madurez de la persona.

Etapa adulta

Es la etapa de mayor gasto de una persona, por lo que el dinero adquiere especial importancia. Es la fase en la que las personas deciden independizarse y/o formar una familia, donde el mayor gasto lo representa la compra de una vivienda. El ahorro inmobiliario representa el 80% del ahorro de los españoles, siendo mucho más marginal la inversión en activos financieros. Además, en la última década la composición del patrimonio financiero ha evolucionado hacia productos como los fondos de inversión, los planes de pensiones y las acciones, en detrimento de los depósitos tradicionales, debido a las mejoras en la fiscalidad del ahorro y a la progresiva reducción de los tipos de interés.

"Si hay algo en lo que casi todas las personas jubiladas coinciden, es en que la relación entre renta disponible y grado de satisfacción en la jubilación es directamente proporcional."

Los mayores y el dinero hoy

La jubilación es un cambio muy importante en la vida al que no todas las personas se adaptan por igual. Pero, si hay algo en lo que casi todas las personas jubiladas coinciden, es que la relación entre renta disponible y grado de satisfacción en la jubilación es directamente proporcional. A mayor nivel de rentas, más disfrute, y a la inversa.

¿Qué actitud tienen las personas jubiladas hacia el dinero? ¿Cuáles son los efectos económicos de dejar de trabajar? ¿Cómo se adaptan las personas desde el punto de vista económico al cambio que lleva consigo la jubilación?

Antes de la jubilación, cada persona empieza a considerar su inevitable llegada y a prepararse. A medida que se acerca el momento, comienza a dedicar más tiempo y esfuerzo a valorar su posición económica futura. Las personas que prevén que van a estar "apretados económicamente" tras la jubilación lo pasan bastante mal durante esta etapa y se encuentran más preocupados.

Sentimientos más intensos expresan aún aquellos que han pasado por un proceso de prejubilación. Al tratarse de una situación sobrevenida y a una edad mucho más temprana, algunos de los miembros SECOT nos contaban su preocupación ante una disminución de sus ingresos en un momento en el que todavía tienen que afrontar bastantes cargas económicas, además de tener que financiar un período muy largo de tiempo sin generar rendimientos regulares del trabajo.

El período inmediatamente posterior a la jubilación suele ser placentero. En la mayor parte de los casos la jubilación se asume como el final de la etapa de trabajo retribuido y el momento para acometer nuevas actividades de ocio. Es una época en la que muchas personas jubiladas hacen lo que nunca tuvieron tiempo de hacer. El problema es que el ocio suele costar dinero, en ocasiones incluso mucho dinero, y, tras un primer momento, muchas personas caen en la cuenta de que, como casi todo en la vida, el dinero también se acaba.

Cuando termina ese, normalmente corto, período placentero, muchas personas pasan por una etapa de desencanto. Este desencanto es más frecuente entre los que nunca prepararon económicamente la jubilación, o la prepararon poco, y empiezan a ▸

ser conscientes de que los años de vida que les quedan deben ser austeros. No eran pocos los miembros de SECOT que manifestaban cierto desasosiego en este sentido, ya que al necesitar completar sus ingresos por pensiones, no eran capaces de planificar cuánto y hasta cuándo podrían vivir de estas rentas.

Afortunadamente, tras el desencanto, muchas personas jubiladas suelen hacer un esfuerzo por reorientarse y empiezan, cada una dentro de sus posibilidades, a planificar su situación económica para el futuro. Es en este momento cuando muchos deciden que, si pueden, volverán a trabajar para complementar así su pensión. Otros reducen gastos y buscan aficiones que no exijan un esfuerzo económico.

La prestación que se percibe de la Seguridad Social constituye en no pocos casos la principal, y a veces única, fuente de ingresos del jubilado medio. Por tanto, con carácter general, se puede decir que las personas jubiladas que no complementan la prestación de la Seguridad Social con otros ingresos o rentas, pasan a estar en peor situación desde el punto de vista económico.

Aunque el sistema de la Seguridad Social evita que las personas que han cotizado lo suficiente lleguen a pasar necesidad tras la jubilación, las personas jubiladas que únicamente cuentan con este ingreso pasan a ubicarse en la parte media baja de la escala de poder adquisitivo de los españoles. Esta circunstancia hace que, a menudo, jubilarse constituya un golpe económico.

¿Es suficiente la disminución de los gastos para compensar la pérdida económica que lleva consigo la jubilación? Gran parte de las personas entrevistadas considera que sí. Incluso aquellos que tienen todavía hijos que viven con ellos y a los que ayudan económicamente, que no son pocos, afirman que sus gastos se han reducido notablemente.

En cualquier caso, habría que preguntarse si los gastos "realmente" disminuyen o esto es más una consecuencia directa de la reducción de los ingresos. Nos atrevemos a afirmar que en la mayoría de los casos las personas en un espacio corto de tiempo cambian de estilo de vida y se ajustan a su nueva situación económica, incluso cuando una adecuada gestión del patrimonio financiero y/o inmobiliario acumulado durante años les permitiría vivir de forma mucho más holgada.

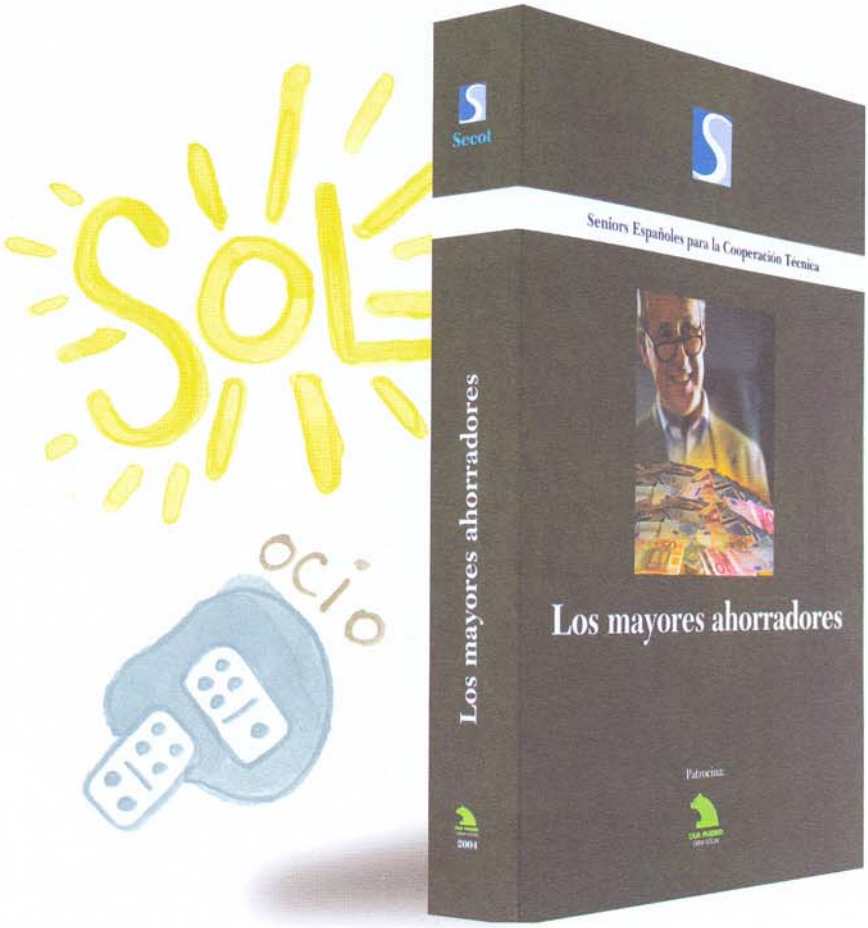
"Los jubilados que únicamente cuentan con el ingreso de las pensiones públicas, pasan a ubicarse en la parte media baja de la escala de poder adquisitivo de los españoles."

Si bien la curva temporal de gastos puede ir descendiendo con la edad, lo cierto es que esto es así siempre que las personas gocen de una salud razonable. Al vivir más años, se puede producir un punto de inflexión en que los gastos vuelvan a incrementarse al agravarse el problema de la dependencia. Cada vez son más frecuentes los casos de personas que necesitan de un elevado grado de asistencia en sus últimos años de vida, lo que genera un incremento muy sustancial de los gastos, salvo que dichos cuidados sean atendidos directamente por la familia. Esta circunstancia era una preocupación constante en muchos de los miembros de SECOT, sobre todo para el cónyuge superviviente.

Los jubilados son, en España, grandes detentadores de derechos de propiedad sobre activos reales (inmuebles sobre todo), activos financieros y de riqueza implícita (derechos de pensiones). En el futuro es previsible que esta tendencia será mayor en la medida que crezca la riqueza financiera a través de los productos financieros destinados a la jubilación.

El primer bien que ya han ahorrado casi todas las personas jubiladas es la vivienda en la que residen. Sin embargo, y paradójicamente muy pocas personas piensan en él como parte de sus ahorros, sino que más bien lo hacen como una pertenencia indisponible. En general, y salvo casos de extrema necesidad, es raro que las personas mayores realicen plusvalías de los bienes que han ido acumulando fruto de su trabajo y de su esfuerzo, sobre todo si se trata de activos inmobiliarios. Así una persona es capaz de vivir con un nivel de ingresos muy bajo, especialmente viudas con pensiones reducidas, eso sí, en una vivienda de varios cientos de miles de euros.

De las entrevistas realizadas para la elaboración de este libro se deduce que sólo un porcentaje reducidísimo de personas jubiladas, algunas de ellas incluso no muy holgadas económicamente, estaría dispuesto a vender su vivienda a cambio de una renta vitalicia. Algunos, los menos, alegan que los productos de renta vitalicia que se ofrecen en el mercado son "sangrantes" para la persona jubilada, pero la mayoría simplemente



considera inconcebible prescindir de su vivienda habitual, aunque muchas veces ésta sea demasiado grande para las personas que la habitan, se haya revalorizado mucho y no tengan más recursos económicos que la pensión para hacer frente a sus necesidades el resto de su vida. Podríamos decir que esta actitud es un cromosoma de la genética española, mientras que en otros países como Estados Unidos, llegados los sesenta y con los hijos fuera de casa, una de las primeras consideraciones que se hacen es ¿en qué casa debo vivir?

En relación a los productos financieros, las personas jubiladas invierten mayoritariamente en productos conservadores y sin riesgo, aunque casi todas ellas tienen algo de renta variable, normalmente española, bien sean acciones que se tienen desde hace muchos años, o títulos que se han adquirido a finales de los noventa y principio de 2000, cuando muchas empresas públicas han salido a Bolsa.

En este contexto, la drástica reducción de los tipos de interés ha sido un duro golpe para aquellos rentistas que acostumbrados a rentabilidades elevadas con nulo riesgo, ahora tienen que conformarse con tipos incluso inferiores a la inflación. Así algunos miembros de SECOT, jubilados desde hace bastantes años, nos manifestaban que la elección de su entidad financiera dependía de quién le retribuía mejor su dinero, pudiendo cambiar en varias ocasiones por sólo unos euros de más.

El tema de la ayuda a los hijos es importante reflejarlo, porque de las encuestas realizadas para la elaboración de este libro, se deduce que la generación de las personas actualmente jubiladas es enormemente generosa, probablemente mucho más de lo que lo serán las generaciones futuras, acostumbradas desde ya a gastar mucho más en sí mismas y a llevar una vida mucho menos austera que la que han llevado sus progenitores.

La generosidad de la que hablamos se manifiesta en dos sentidos. Por un lado, muchas de las personas jubiladas ya ayudan, si pueden, económicamente a sus hijos; es frecuente que les ayuden a comprar un piso o que cubran determinados gastos familiares. Por otro, muchas personas jubiladas llegan al extremo de ahorrar parte de sus ingresos actuales para poder dejárselos a sus hijos. Como señalan algunos expertos, en la familia española se está produciendo un proceso inverso al que se ha vivido en el último siglo. Hoy las contribuciones económicas de los ascendientes llegan a contribuir al sostenimiento de dos generaciones, no sólo en lo monetario, sino también por la prestación de servicios en el cuidado de los nietos, lo que está produciendo el llamado "síndrome de estrés del abuelo".

Sin embargo, no hay que perder de vista que esta generosidad deja "vislumbrar", en ocasiones, cierta obligación moral que se crea de los hijos respecto de los padres, cuando éstos necesiten la ayuda correspondiente. Como ya comentábamos, a medida que se alarga la esperanza de vida, también se agrava el problema de la dependencia. Hoy, personas en los 60 o incluso en los 70 cuidan de alguno de sus progenitores en los 90. Sin embargo, esta ayuda intergeneracional cada vez se complica más, en gran medida por la incorporación de las mujeres al mundo laboral, lo que hace necesario la contratación de servicios profesionales.

¿Nos parecemos en algo a los mayores de hoy los que nos jubilaremos en los próximos decenios? ¿Estaremos dispuestos a renunciar a nuestra calidad de vida por dejar algunos bienes a nuestros hijos? ¿Se mantendrá la ayuda intergeneracional? ¿Seremos capaces de vivir con una pensión de la Seguridad Social, previsiblemente más reducida que la actual? **(...)**

Dentro de cuarenta años, no todos calvos.

Lo cierto es que en España el nivel de planificación financiera de la jubilación es todavía muy bajo, entendiendo la planificación como estrategia financiera que una persona se marca a largo plazo para conseguir una situación determinada una vez llegado ese momento. De los resultados de la Encuesta, un 64% de los asociados de SECOT manifiesta que si planificó sus finanzas personales para la jubilación y de éstos, sólo un 27% contó con la ayuda de un especialista. Aunque a priori esto pueda parecernos un porcentaje elevado, lo cierto es que el concepto de "planificación" al que nosotros nos referimos en este libro va mucho más allá que ir acumulando un cierto nivel de ahorro que nos pueda servir en el futuro o el hecho de ir aportando anualmente a planes de pensiones, que es lo que la generalidad entiende por "planificar".

En otros países, como USA o Gran Bretaña dónde la Seguridad Social sólo cubre una parte pequeña de los ingresos durante la jubilación, este ejercicio de planificación que nosotros proponemos es una práctica habitual del "ciudadano medio" y no sólo de aquel que cuenta con una situación económica más o menos desahogada.

Si nos paramos un poco a pensar en la vida del jubilado de dentro de 20 años, las diferencias que se pueden anticipar resultan bastante obvias, pero cuando tratamos el tema de la jubilación con cualquier persona nacida en el intervalo comprendido entre 1960 y 1970 (podría ampliarse a 1955-1975), generación a la que pertenecemos los autores de este libro, siempre llegamos a dos conclusiones. Todos queremos jubilarnos pronto y pensamos disfrutar de una jubilación igual o mejor que la de nuestros progenitores.

Con estas pretensiones, no es necesario hacer ningún cálculo matemático para darnos cuenta de lo inviable que resulta ese planteamiento si se generaliza. Sobre todo cuando sabemos que en ese intervalo de fechas de nacimiento se encuentra una gran parte de la población española presente y futura.

No hace falta ser alarmista, ni poner en duda el modelo de solidaridad intergeneracional, para empezar a tomar conciencia de que los "baby boomers" de la misma forma que nacimos, fuimos al colegio, buscamos trabajo y compramos casa juntos, también envejeceremos juntos. Y, según todas las previsiones, duraremos de media más años y lo haremos en mejores condiciones de salud.

Esta situación privilegiada que está viviendo una buena parte de una generación que nunca quiso jubilarse, y que, por tanto, ha sido mucho más acomodaticia y sacrificada, despierta en los cuarentones actuales, (veinte años de trabajo por detrás pero también veinte por delante), el deseo de llegar a ella cuanto antes. Deseo, que se incrementa además con la autocomplacencia, de que alcanzado ese momento, nosotros vamos a saber disfrutar del mismo mucho más que nuestros mayores. A diferencia de ellos, no estamos dispuestos a renunciar a nada.

Pero mientras los "boomers" más tardíos de Europa vamos vendiendo la piel del oso de nuestra jubilación inminente, nuestros vecinos empiezan a plantear la necesidad de alargar la vida laboral. Sin una generación que venga por detrás pidiendo sitio ¿qué sentido tiene dilapidar recursos perfectamente productivos? Y si esto ya empieza a pasar hoy, ¿qué pasará dentro de veinte años?

La segunda parte del enunciado, es que queremos disfrutar de una jubilación mejor que la de nuestros mayores. Pero vivir mejor va a ser también necesariamente más caro. Primero, porque los mínimos de nivel de vida que toleraremos serán mucho más altos y, segundo, porque el ocio al que aspiramos que es al que estamos acostumbrados, estará directamente ligado al gasto de dinero.

Un factor de encarecimiento adicional de nuestras jubilaciones estará relacionado, como ya hemos comentado, con las situaciones de dependencia. El alargamiento de nuestra vida laboral será un mal necesario que nos permitirá acumular un ahorro mayor al tiempo que reducirá los años de descapitalización del patrimonio acumulado. En este sentido y desde el punto de vista de una correcta planificación, empezará a ganar necesariamente valor, no solamente el rendimiento económico del trabajo, sino también, la satisfacción personal que este reporte y, las posibilidades de estabilidad en el tiempo de esa situación.

Uno de los objetivos que se plantean muchas de las personas con las que hablamos es alcanzar una estabilidad patrimonial suficiente para poder dejar su trabajo actual y poder dedicarse a trabajar en aquello que les gusta.

Tenemos la oportunidad de aprender de las experiencias ajenas y era necesario en este libro, donde los protagonistas son otros, hacer este recordatorio.