



Estudio Marco sobre la cultura financiera de la familia española, el ahorro y sus medidas de protección

- RESÚMEN NACIONAL -

25 de Noviembre de 2014

Una iniciativa de:

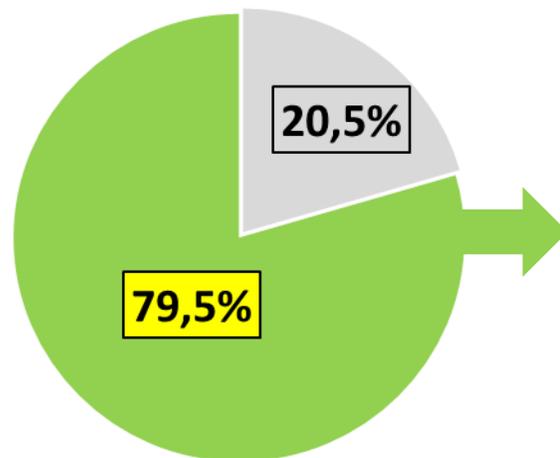


Colabora:



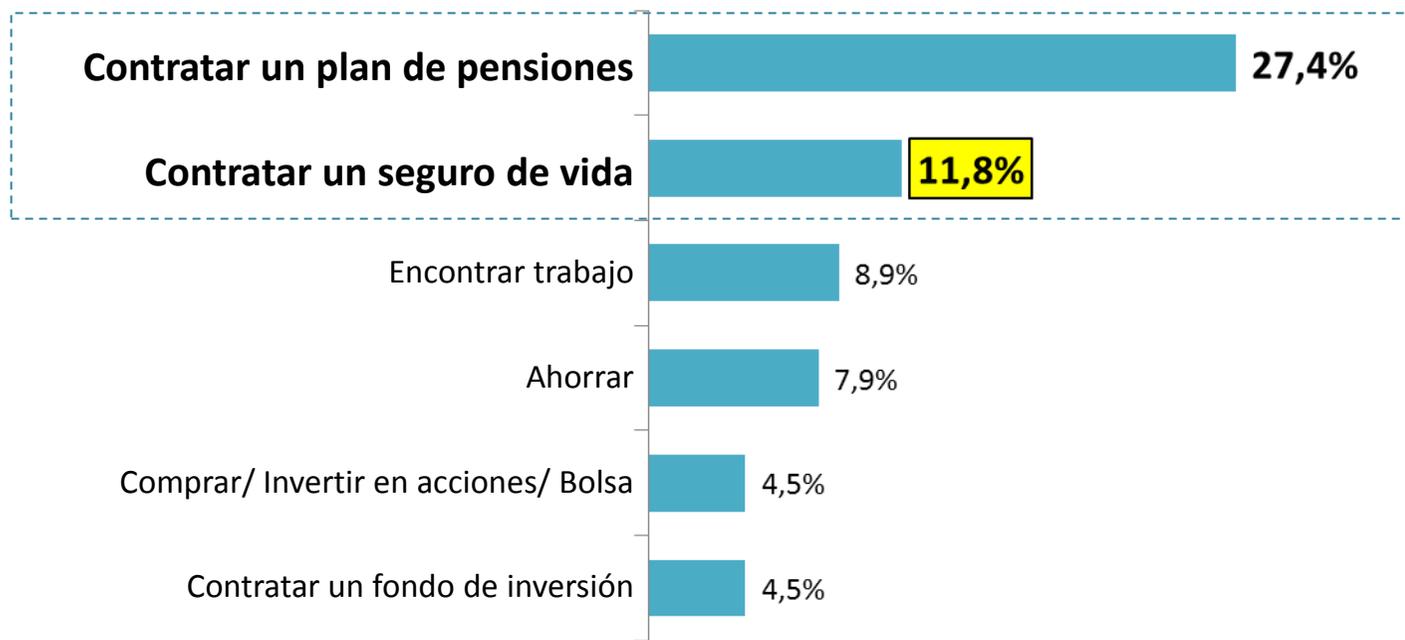
El 'Instituto para la Protección Familiar' nace tras la elaboración en el año 2013 del 'Libro Blanco sobre la Protección Familiar en España y el Seguro de Vida'.

La investigación evidenció bajos niveles de cultura financiera y de protección familiar privada en los hogares españoles, y un alto grado de desconocimiento de las medidas de protección más adecuadas para cada etapa del ciclo de vida familiar.



**Casi el 80% de los españoles
DESCONOCE cuál sería la
prestación social que recibiría su
familia en caso de fallecimiento o
invalidez**

A pesar de constatarse de que el bienestar de la familia ocupa el primer lugar en las preocupaciones de los españoles, sólo el 11,8% de los encuestados indicó espontáneamente el seguro de vida, como medida de protección familiar.



Antecedentes:

DEL LIBRO BLANCO AL INSTITUTO PARA LA PROTECCIÓN FAMILIAR (I)



www.institutoparalaproteccionfamiliar.com





Estudio Marco:

**“La cultura financiera de la familia,
el ahorro y su medidas de protección”.**

Resumen de las principales conclusiones.

LA NUEVA INVESTIGACIÓN Y SUS OBJETIVOS

En el contexto de la misión del 'Instituto para la Protección Familiar', **se ha realizado en 2014 una nueva investigación para profundizar acerca de la cultura financiera de las familias españolas, el ahorro y las medidas de protección familiar.**

Un **estudio con marcado carácter social** y los siguientes **objetivos**:

- **Conocer el nivel de cultura financiera de las familias españolas** en cuanto a la protección y planificación económica del futuro familiar.
- Explorar las **medidas que se conocen y se toman para planificar y proteger el futuro económico de la familia.**
- Identificar los **prescriptores** a los que acuden la familias en materia de protección y sus percepciones de ellos.
- Determinar las principales **preocupaciones y expectativas del futuro económico** de la familia a corto y medio plazo.

RESUMEN METODOLÓGICO

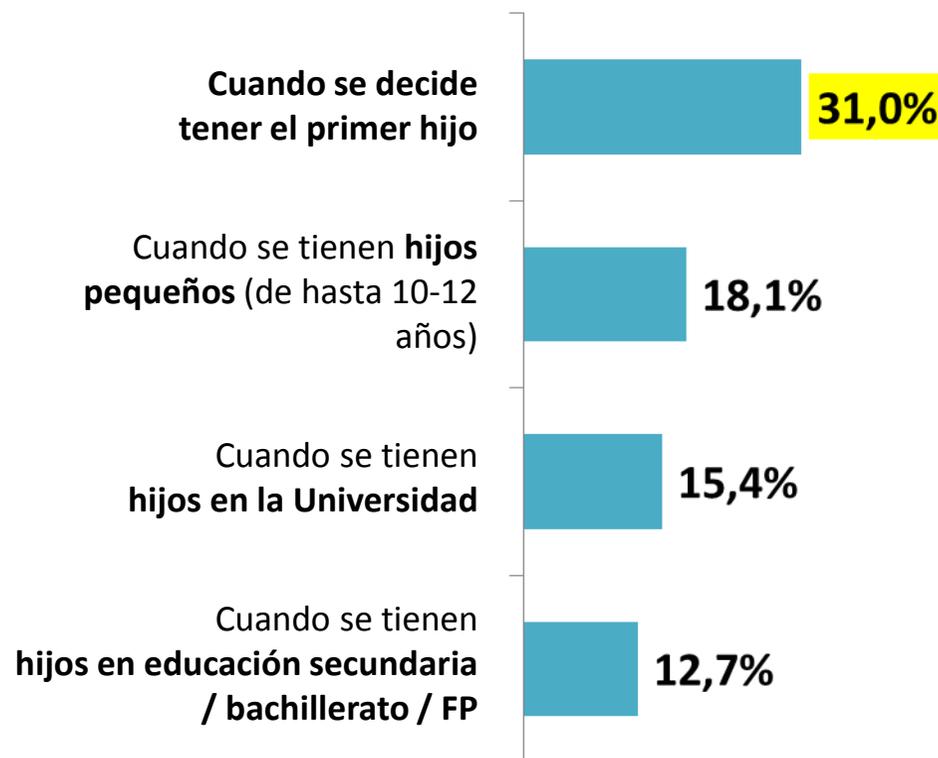
Dado el ambicioso objeto de Estudio, **la metodología se diseñó en 3 grandes fases para garantizar el más fiel diagnóstico.**



MACROESTUDIO CUANTITATIVO: FICHA TÉCNICA

- **UNIVERSO:** Personas de entre 30-65 años que participan en la decisión de contratación de las principales compras que se realizan en el hogar (*seguros, préstamos, hipotecas, coche, etc.*).
- **TIPO DE ENTREVISTA:** Encuesta telefónica (CATI)
- **ÁMBITO:** Nacional
- **MUESTRA:** 2.100 casos
- **ERROR MUESTRAL:** $\pm 2,16\%$ para el total de la muestra, supuesto máxima heterogeneidad del universo ($p=q=50\%$) y de muestreo aleatorio simple; para un nivel de confianza del 95,5%
- **DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA:** Se han cubierto cuotas de sexo, edad, clase social y CC.AA. Los datos se han ponderado para obtener una muestra representativa a nivel nacional.
- **CUESTIONARIO:** Semi-estructurado de 18 minutos de duración.
- **PERIODO DEL CAMPO:** Junio-Julio 2014
- **CONTROL DE CALIDAD:** Norma ISO 20252 por Aenor y el Código CCI/Esomar
- **TRATAMIENTO ESTADÍSTICO:** Tabulación simple y cruzada de frecuencias. Análisis multivariable.

MOMENTO VITAL EN EL QUE SE PRESTA MÁS ATENCIÓN A LA PROTECCIÓN ECONÓMICA DE LA FAMILIA



Ideas Clave

El momento vital en el que se presta más atención a la protección económica de la familia es cuando se produce el nacimiento del primer hijo: casi un tercio de los encuestados así lo reconoce (31%).

(Téngase en cuenta que en un 68,7% de los hogares encuestados viven progenitor/es e hijos juntos)

Base. Total muestra. Principales respuestas (2.100 casos)

P.23 Por su experiencia / opinión, ¿cuál cree que es la etapa vital en la que hay que prestar mayor atención a la protección económica de la familia?

MOMENTO VITAL EN EL QUE SE PRESTA MÁS ATENCIÓN A LA PROTECCIÓN ECONÓMICA DE LA FAMILIA: EL NACIMIENTO DE LOS HIJOS

Desde el punto de vista cualitativo, se pone de manifiesto que **el nacimiento de los hijos es una etapa que marca un punto de inflexión en el ciclo vital familiar: supone la formación de la familia propia.**

Se vive desde:

La ilusión



- Una aventura, **un reto**.
- La consolidación y **la apuesta por el proyecto de pareja**.

La inseguridad

Surgen miedos y preocupaciones desde la carga de responsabilidad que se auto-atribuyen los padres.



Necesidad de control sobre:

- La **protección física y emocional** de los hijos: que no les pase nada.
- La **educación** (colegio, universidad...)
- El mantenimiento del **trabajo**
- Tener un colchón económico: el **dinero**

Los hijos se convierten en la prioridad vital, el centro de atención

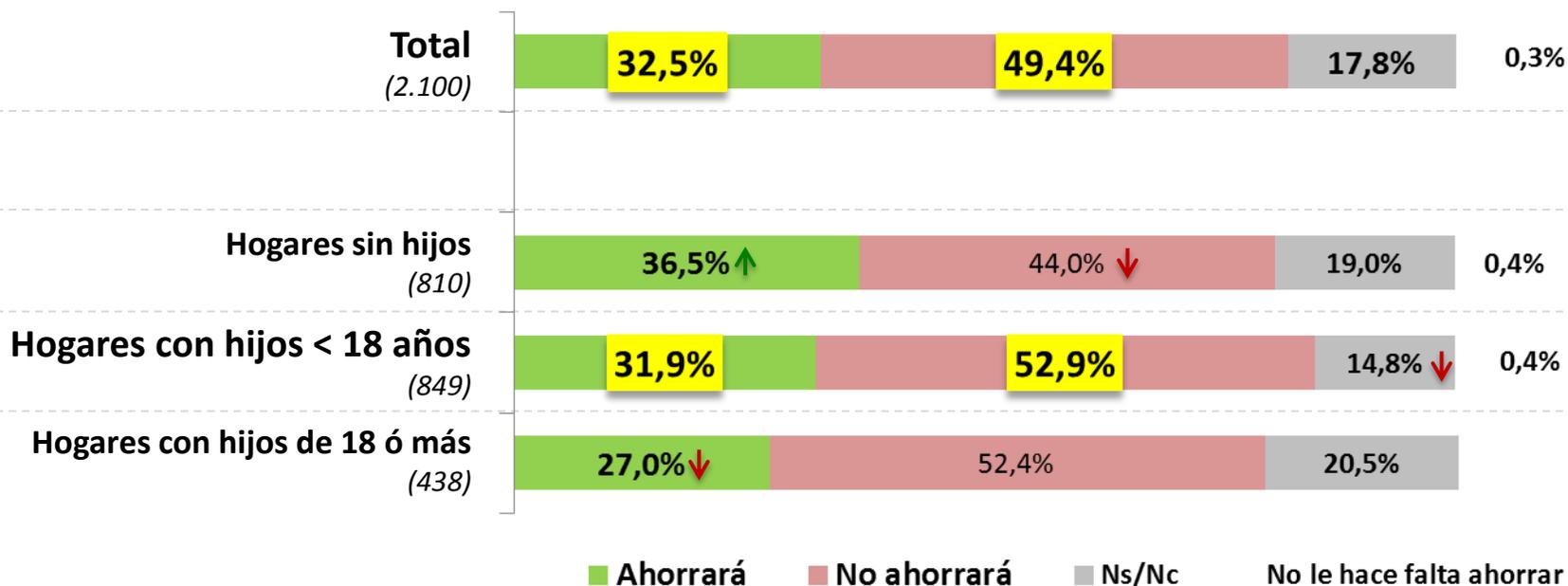
PREVISIÓN DE AHORRO FAMILIAR EN 2014

- según estructura del hogar -



Ideas Clave

- Erosionado nivel de ahorro entre los hogares españoles: prácticamente la mitad de los hogares encuestados declara que no conseguirá ahorrar este año 2014 (49,4%).
- El 52,9% de los hogares con hijos menores de 18 años no prevén ahorrar en 2014.



↑ Indica que el porcentaje en cuestión es significativamente superior o inferior al valor medio
↓ obtenido para ese ítem para el total de encuestados sin segmentación (es decir, muestra total).

Base. Total muestra

P.4 ¿Qué cantidad de dinero prevé que podría su familia ahorrar este año una vez cubiertos todas las obligaciones?

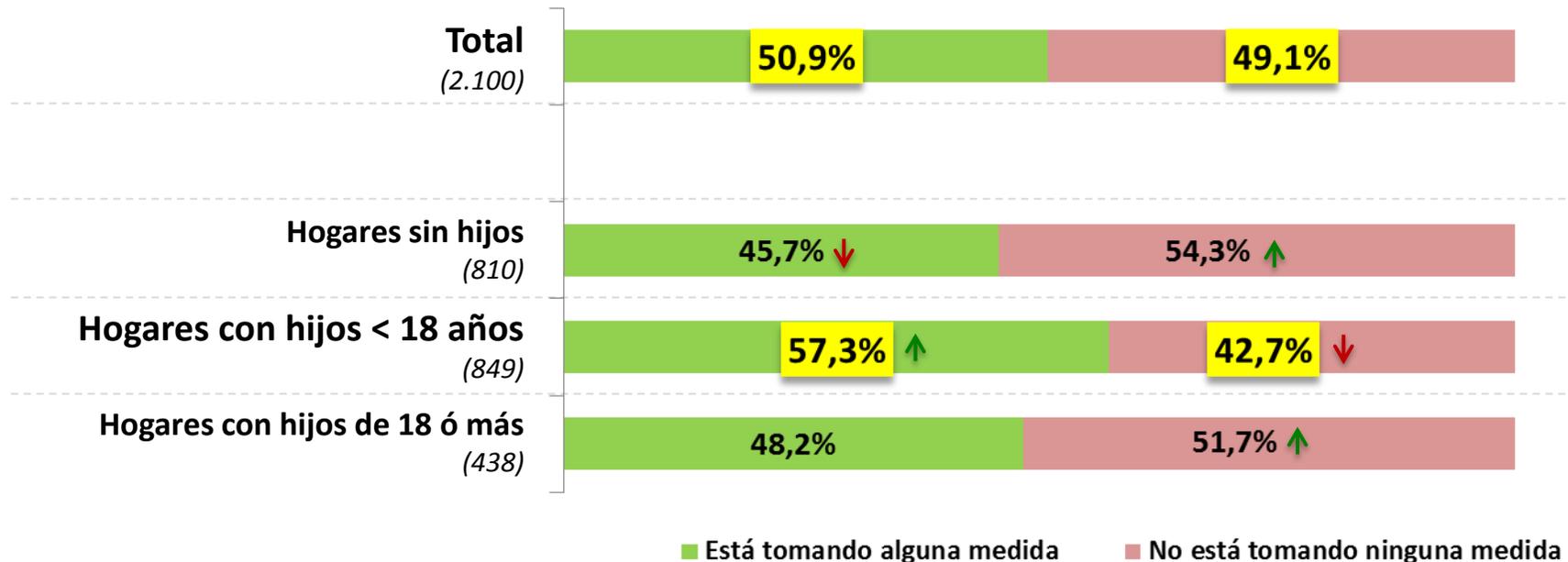
NIVEL DE PROTECCIÓN ECONÓMICA DE LAS FAMILIAS

- según estructura del hogar -



Ideas Clave

- En cuanto al nivel de protección: la mitad de los hogares están tomando alguna medida para garantizar el futuro económico de su familia (50,9%) y la otra mitad no lo está haciendo (49,1%).
- El nivel de protección es significativamente mayor entre los hogares con hijos menores de 18 años.



↑ Indica que el porcentaje en cuestión es significativamente superior o inferior al valor medio obtenido para ese ítem para el total de encuestados sin segmentación (es decir, muestra total).
↓

Base. Total muestra

P.24 Actualmente, ¿está tomando alguna medida para proteger el futuro económico de su familia?

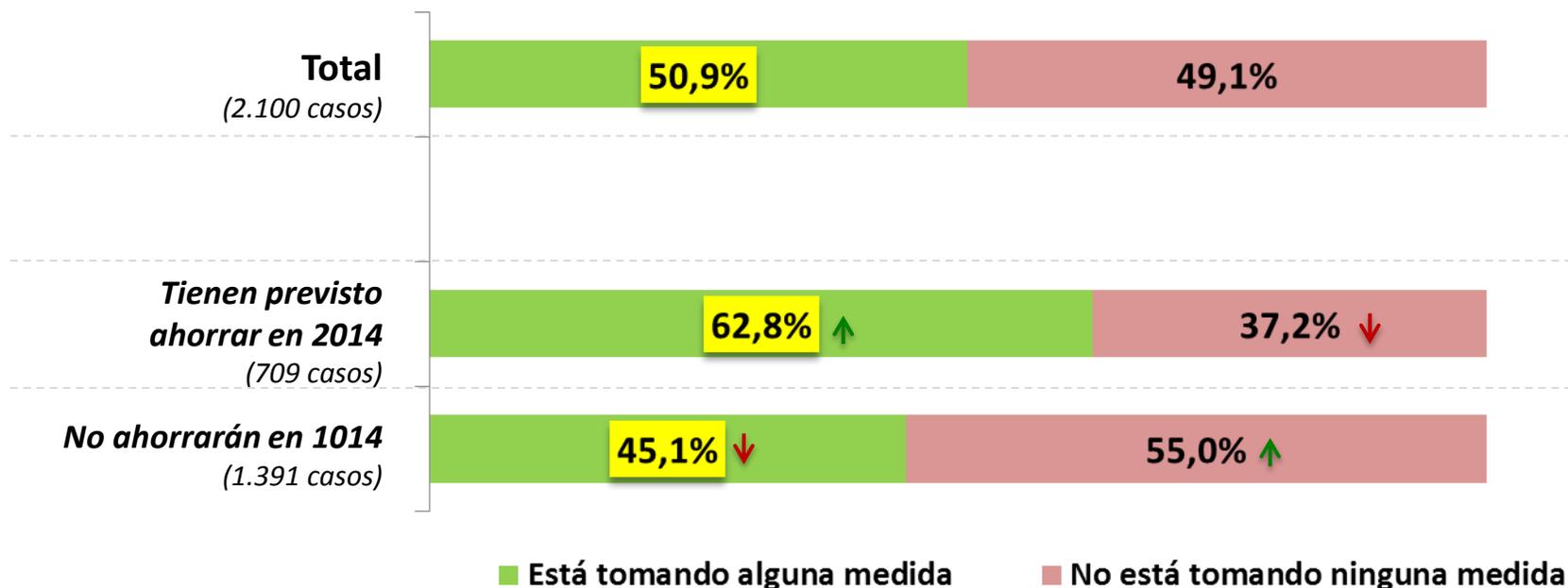
NIVEL DE PROTECCIÓN ECONÓMICA DE LAS FAMILIAS

- la capacidad de ahorro y la adopción de medidas de protección -



Ideas Clave

- La capacidad de ahorro es clave para la adopción de medidas de protección familiar: entre los que prevén ahorrar en 2014, el 62,8% está tomando alguna medida de este tipo frente al 50,9% que declara lo mismo, en el conjunto de encuestados. Y un 45,1% que no prevén ahorrar en 2014 manifiestan estar adoptando alguna medida.



Base. Total muestra

P.24 Actualmente, ¿está tomando alguna medida para proteger el futuro económico de su familia?

NIVEL DE PROTECCIÓN ECONÓMICA DE LAS FAMILIAS

- según estructura familiar y capacidad de ahorro en 2014 -



Ideas Clave

Entre los entrevistados con hijos menores de 18 años que prevén ahorrar en 2014, la toma de medidas de protección familiar aumenta hasta el 70,5%, elevándose también entre los que no prevén ahorrar.

% Si están tomando alguna medida para proteger el futuro económico de su familia

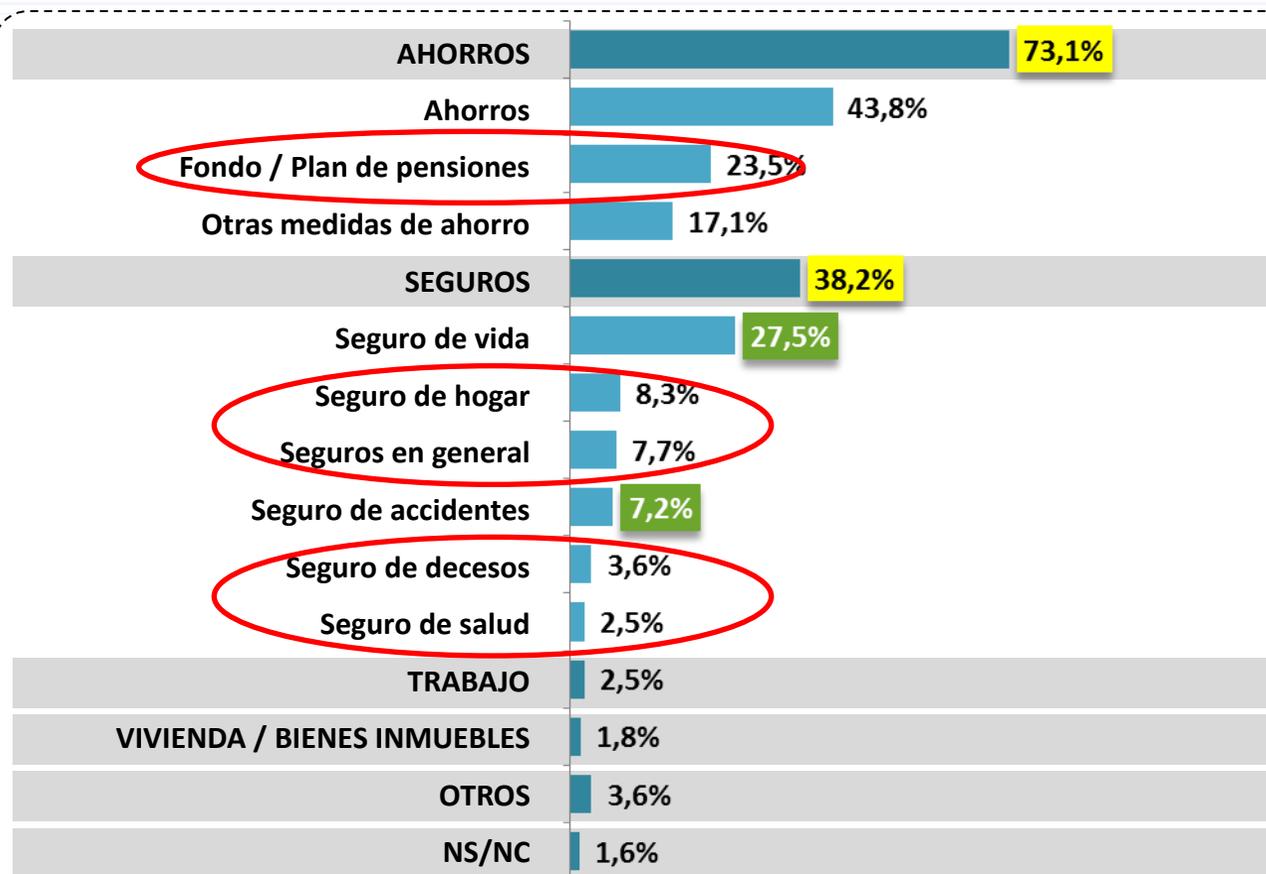
	Hogares sin hijos	Hogares con hijos < 18 años	Hogares con hijos de 18 años o más
SÍ PREVÉ AHORRAR en 2014	59,1 ↑	70,5 ↑	55,9
NO PREVÉ AHORRAR en 2014	37,9 ↓	51,3	45,4

Dato TOTAL NACIONAL

Base. Total muestra (2.100 casos)

P.24 Actualmente, ¿está tomando alguna medida para proteger el futuro económico de su familia?

LAS MEDIDAS DE PROTECCIÓN FAMILIAR QUE SE ADOPTAN



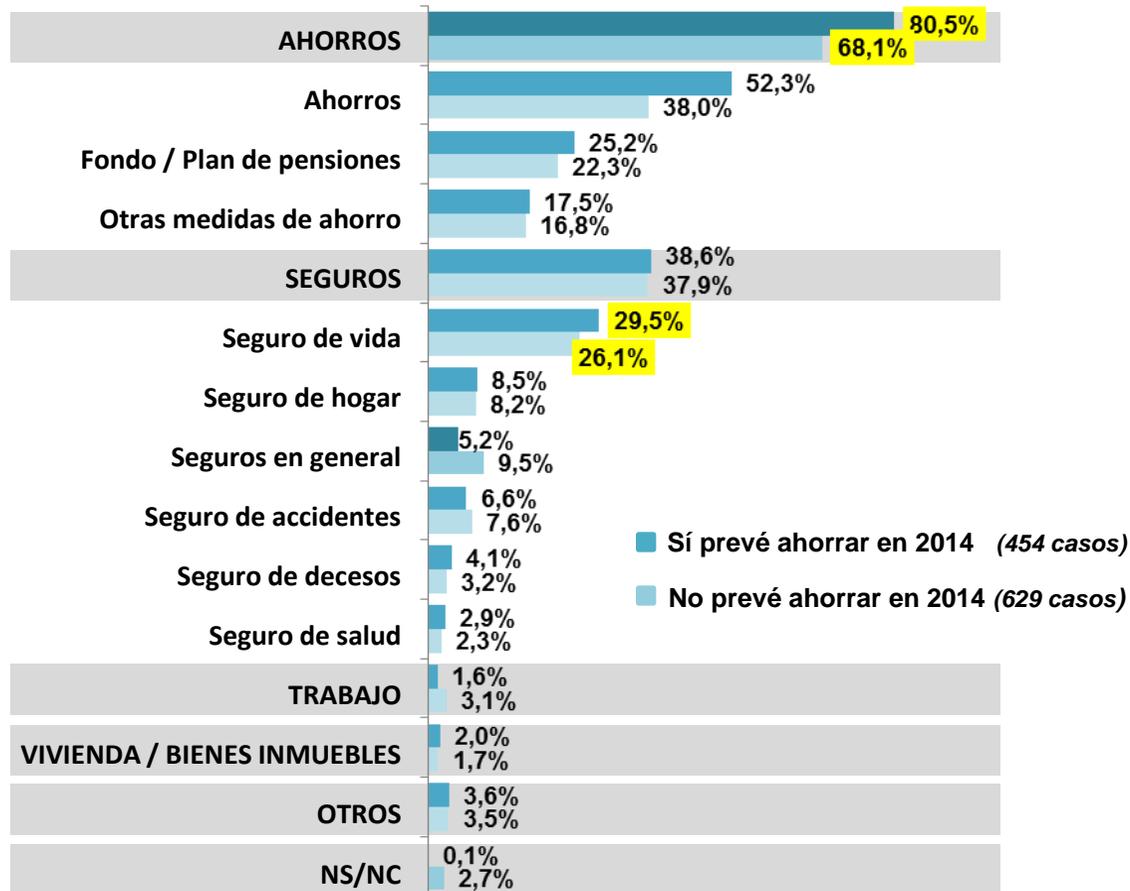
Ideas Clave

- Los ahorros (73,1%) son la primera medida de protección familiar adoptada, y por detrás de éstos los seguros 38,2%, con el de vida a la cabeza (27,5%).
- Con frecuencia un bajo nivel de cultura financiera hace que no se adopte la solución adecuada para la protección familiar.

Base. Está tomando medidas (1.083 casos)
P.25 ¿Cuál es /son la /s medida adoptada / s?

LAS MEDIDAS DE PROTECCIÓN ADOPTADAS

- según capacidad de ahorro familiar en 2014 -



Base. Está tomando medidas. Principales respuestas
P.25 ¿Cuál es /son la/ s medida adoptada/ s?



Ideas Clave

- Lógicamente, entre los hogares que prevén ahorrar en 2014, el ahorro aumenta como medida de protección familiar (80,5% vs. 68,1% de los no prevén ahorrar en 2014).
- La contratación de seguros de vida también se ve afectada, de modo algo significativo, por la capacidad de ahorro.

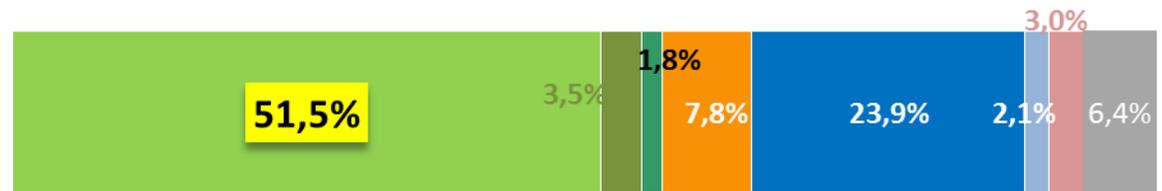
MEDIDAS MÁS ADECUADAS ANTE DISTINTAS TRAGEDIAS FAMILIARES



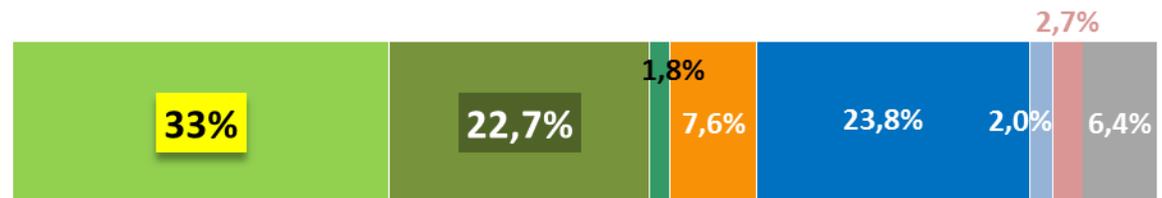
Ideas Clave

Ante una situación de tragedia familiar, el seguro de vida es la solución significativamente más valorada para proteger económicamente a la familia en el caso de fallecimiento de quien aporta la mayor parte de los ingresos al hogar, y en el caso de invalidez también, seguido del seguro de accidentes. Para cerca de un 24%, en ambos casos se decantan por los ahorros, en general.

La que más ayudaría a afrontar los gastos familiares en caso de **fallecimiento o invalidez del cabeza de familia**



La que más ayudaría a afrontar los gastos familiares en caso de **invalidez / accidente del cabeza de familia**

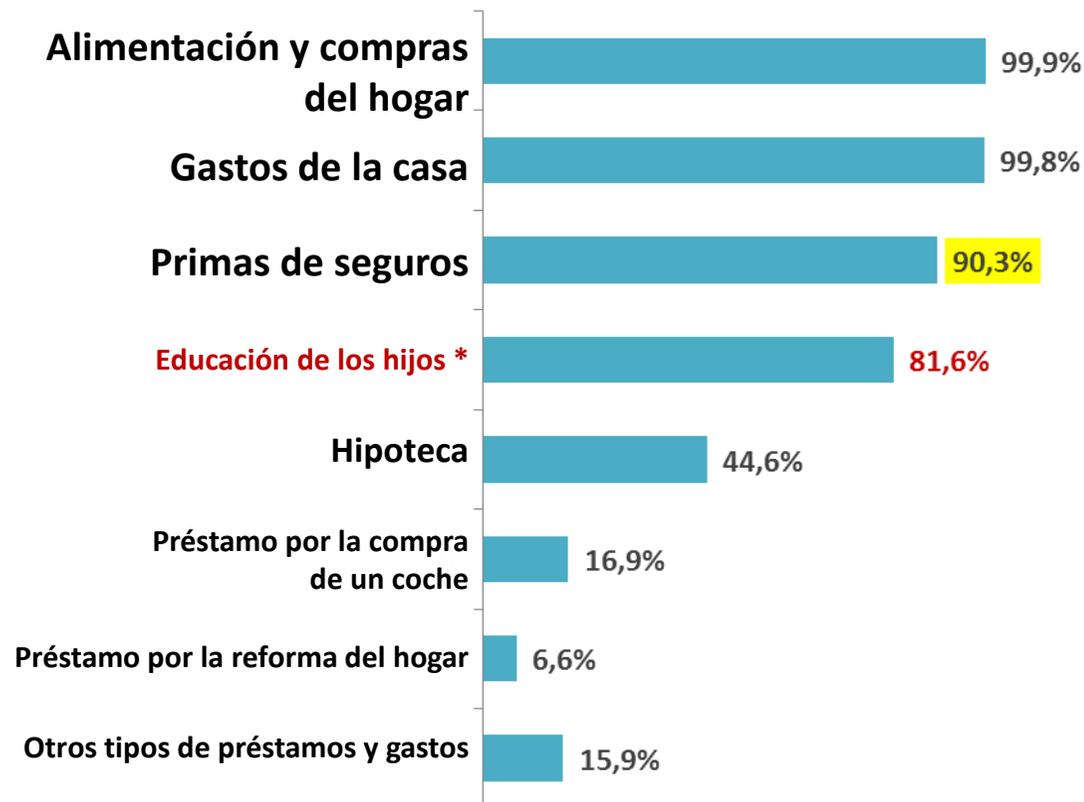


- Seguro de vida
- Seguro de accidentes
- Seguro médico internacional
- Plan de pensiones
- Ahorros
- Inversión en algún producto financiero

Base. Muestra Total (2.100 casos)

P.26 En su opinión, ¿cuál de las siguientes soluciones es la que le ayudaría mejor los gastos familiares en caso de fallecimiento / invalidez del cabeza de familia?

LAS PARTIDAS DE GASTOS REGULARES DEL HOGAR



Ideas Clave

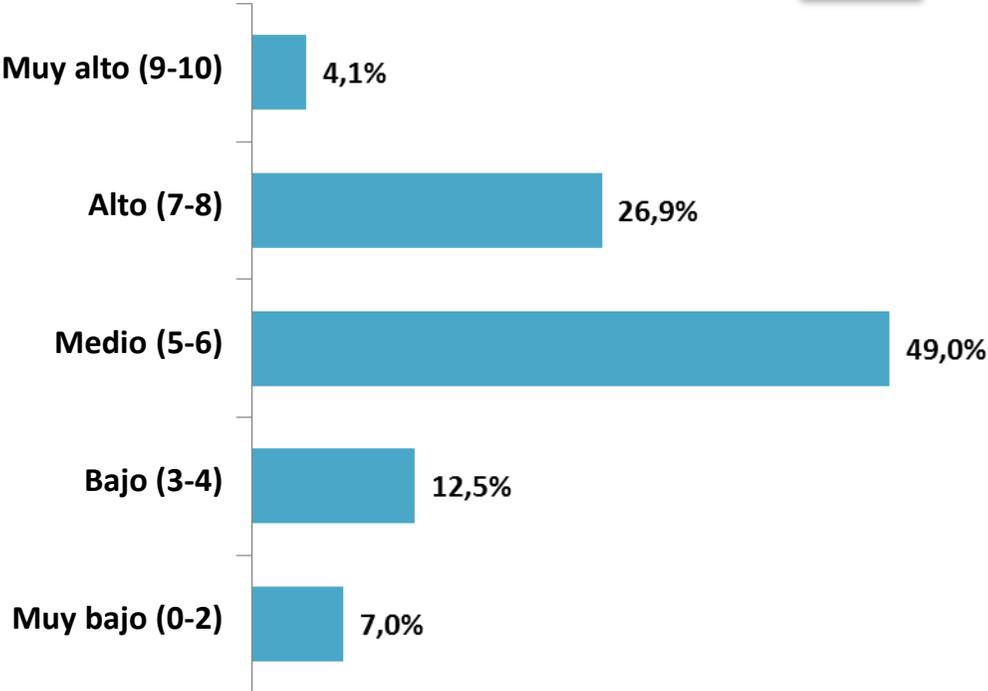
Tras los gastos de alimentación, las compras y gastos de la casa, las primas de seguros es tercera partida más frecuente de gasto en el de los hogares entrevistados (90,3), si bien su peso relativo medio no llega al 4% del total de los gastos anuales del hogar.

Base. Muestra Total (2.100 casos) *Base: Hogares con hijos (1.306 casos)

P.3 ¿Podría indicar, ahora, por favor, a cuáles de los siguientes gastos tiene que hacer frente su familia actualmente?

NIVEL ACTUAL DE CULTURA FINANCIERA

(Escala 0 a 10)



Ideas Clave

- Los encuestados autoevalúan su cultura financiera con una calificación de simple aprobado (5,58).

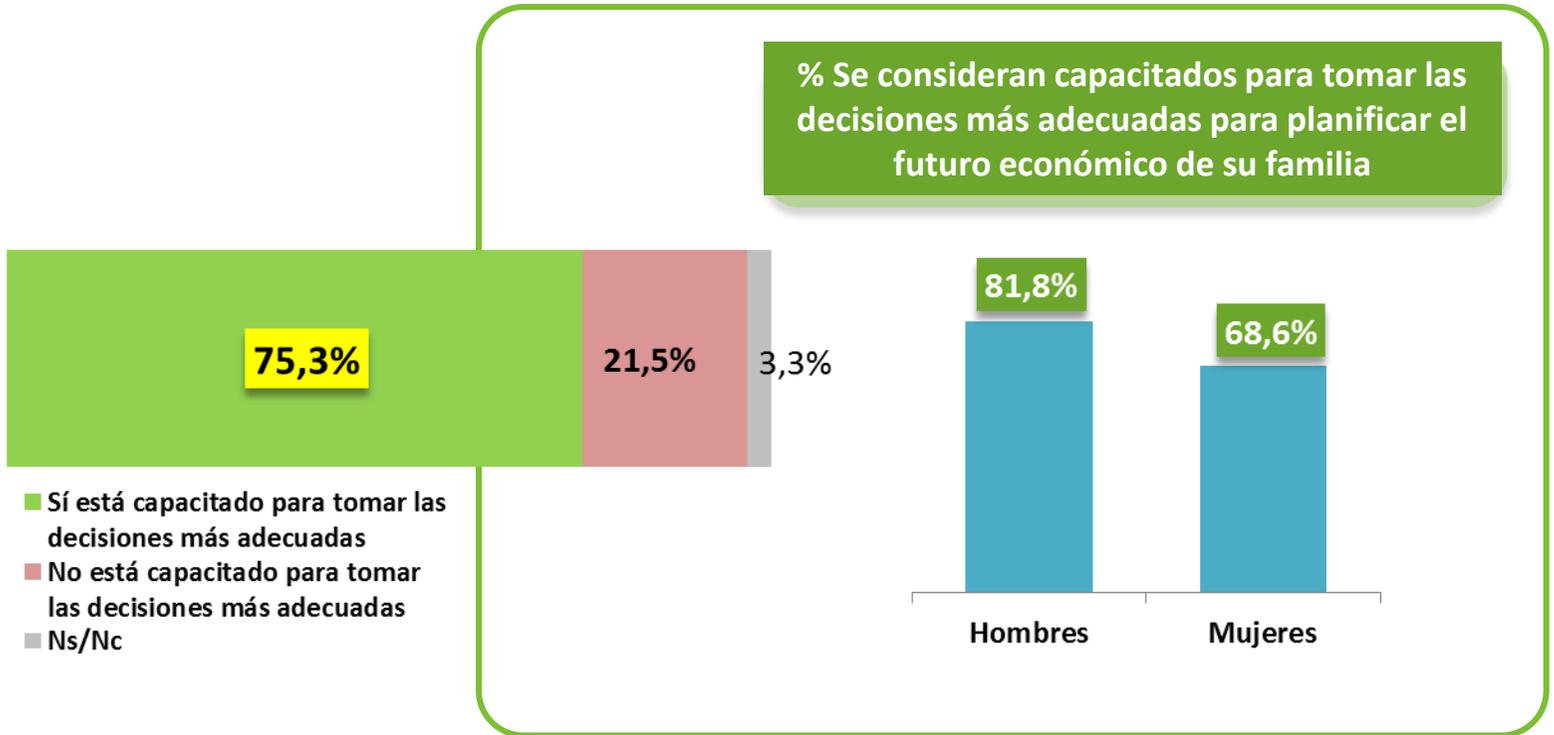
Base. Total muestra (2.100 casos)
P.7 En general, ¿qué nivel de cultura financiera tiene usted?

CAPACITACIÓN PARA TOMAR LAS DECISIONES FINANCIERAS



Ideas Clave

A pesar del déficit en conocimientos financieros, las tres cuartas partes de los encuestados consideran que están suficientemente capacitados para tomar las decisiones más adecuadas para planificar el futuro económico de su familia (75,3%); en significativamente mayor medida los hombres.



Base. Muestra total (2,100 casos)

P.12 ¿Considera que con la cultura financiera que posee actualmente está capacitado/a para tomar las decisiones más adecuadas para planificar el futuro económico de su familia?

IMPACTO DE LA MEDIA Y BAJA CULTURA FINANCIERA EN LA PROTECCIÓN FAMILIAR



- Cree que su cultura financiera puede hacerle perder oportunidades para proteger mejor a su familia
- No cree que su cultura financiera puede hacerle perder oportunidades para proteger mejor a su familia
- Ns/Nc



Ideas Clave

Seis de cada diez encuestados con una cultura financiera media o baja reconoce que su formación en este aspecto puede hacerle perder oportunidades para proteger mejor a su familia. Un tercio cree que no le influye.

Base. Tienen una cultura financiera media / baja / muy baja (1.374 casos)

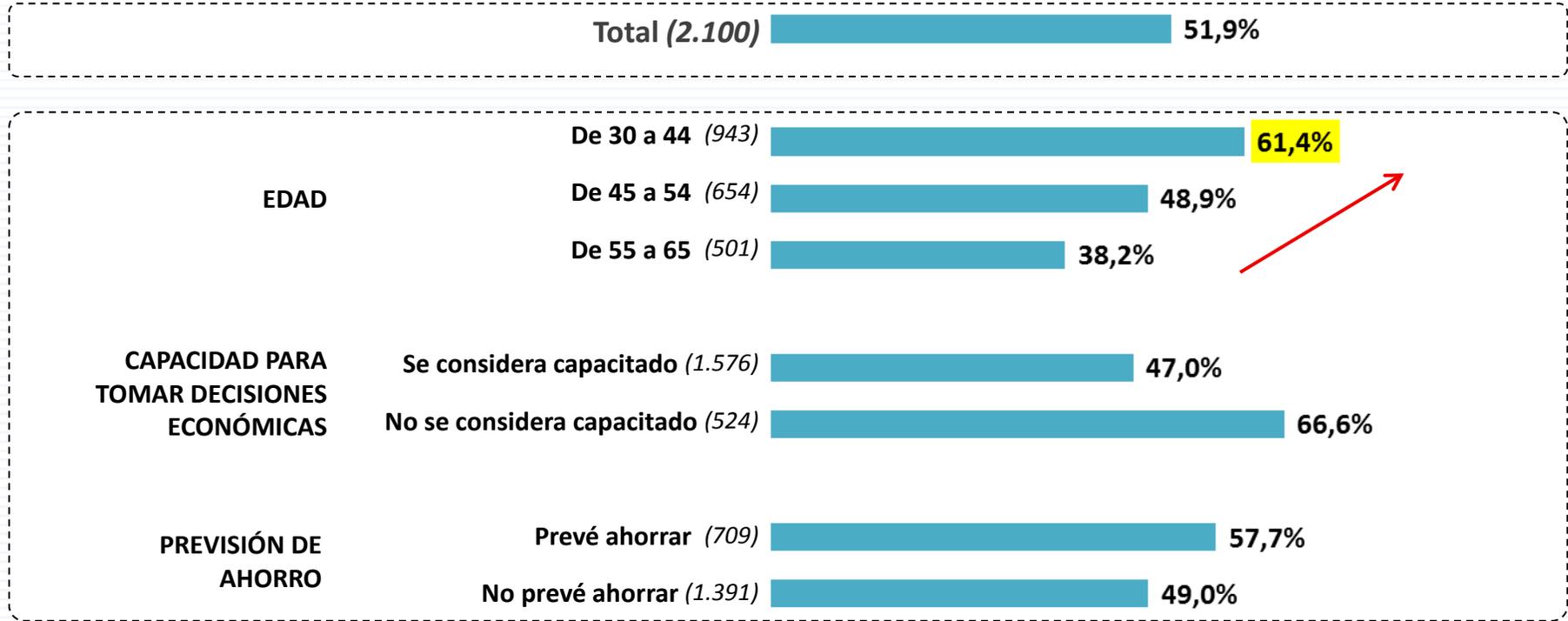
P.13 ¿Y cree que su nivel de cultura financiera puede hacerle perder alguna oportunidad para planificar y proteger mejor a su familia?

INTERÉS EN MEJORAR LA CULTURA FINANCIERA



Ideas Clave

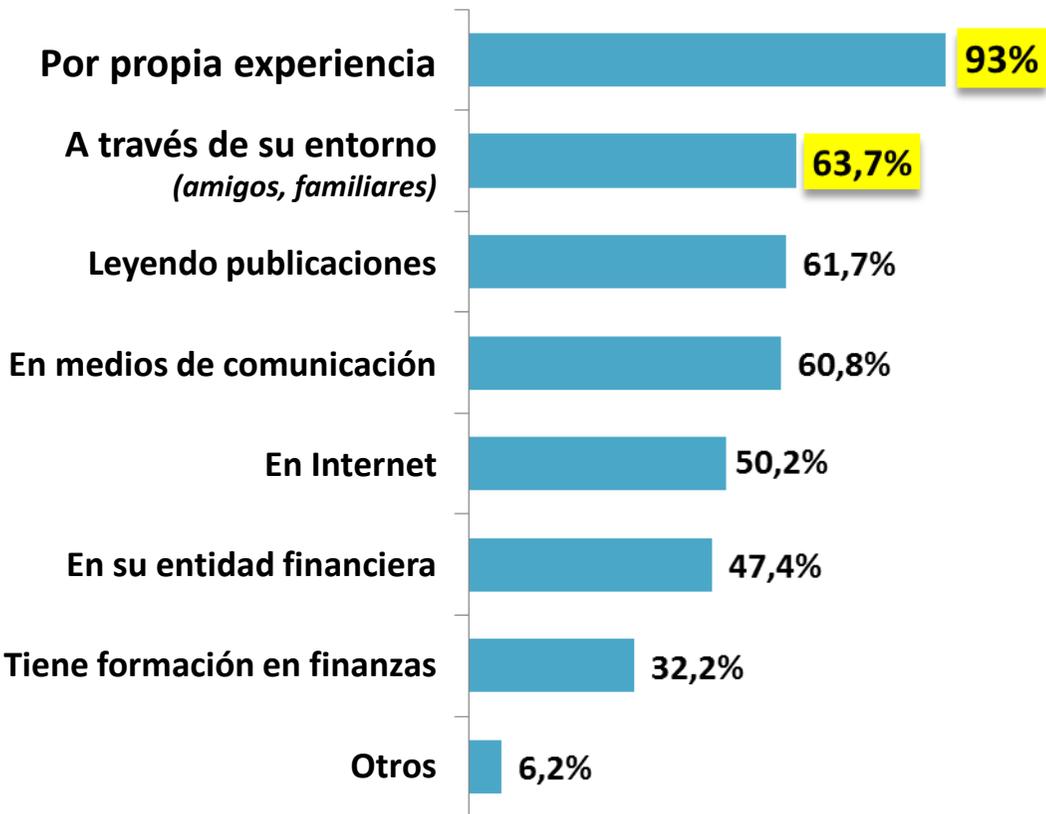
El 52% de los encuestados tiene interés por mejorar la cultura financiera, aumentando según se es más joven, alcanzando entre las edades de 30 a 44 años el 61,4%; también se eleva de forma muy significativa entre los que no se consideran capacitados para tomar las decisiones económicas más adecuadas (66,6%) y los que prevén ahorrar en 2014 (57,7%)



Base. Total muestra (2.100 casos)

P.9 ¿Le gustaría poder mejorar su cultura / educación financiera sin ningún coste?

CANALES DE ADQUISICIÓN DE LA CULTURA FINANCIERA ENTRE LOS QUE SE LA AUTOEVALUAN ALTA O MUY ALTA



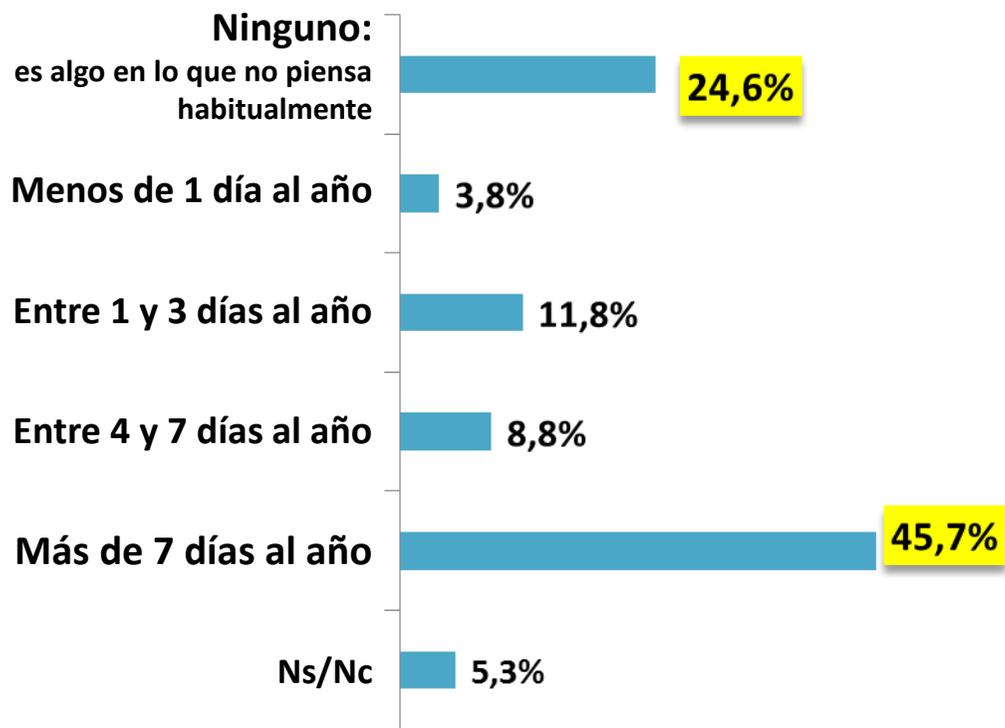
Ideas Clave

- La propia experiencia es el primer canal para adquirir la cultura financiera (93%).
- Le sigue, a cierta distancia, el círculo íntimo / entorno (63,7%) y las publicaciones sobre el tema (61,7%).

Base. Tienen una cultura financiera muy alta / alta (647 casos)

P.8 ¿De qué forma ha adquirido su cultura financiera?

TIEMPO DEDICADO A LA PLANIFICACIÓN DEL FUTURO ECONÓMICO FAMILIAR



Ideas Clave

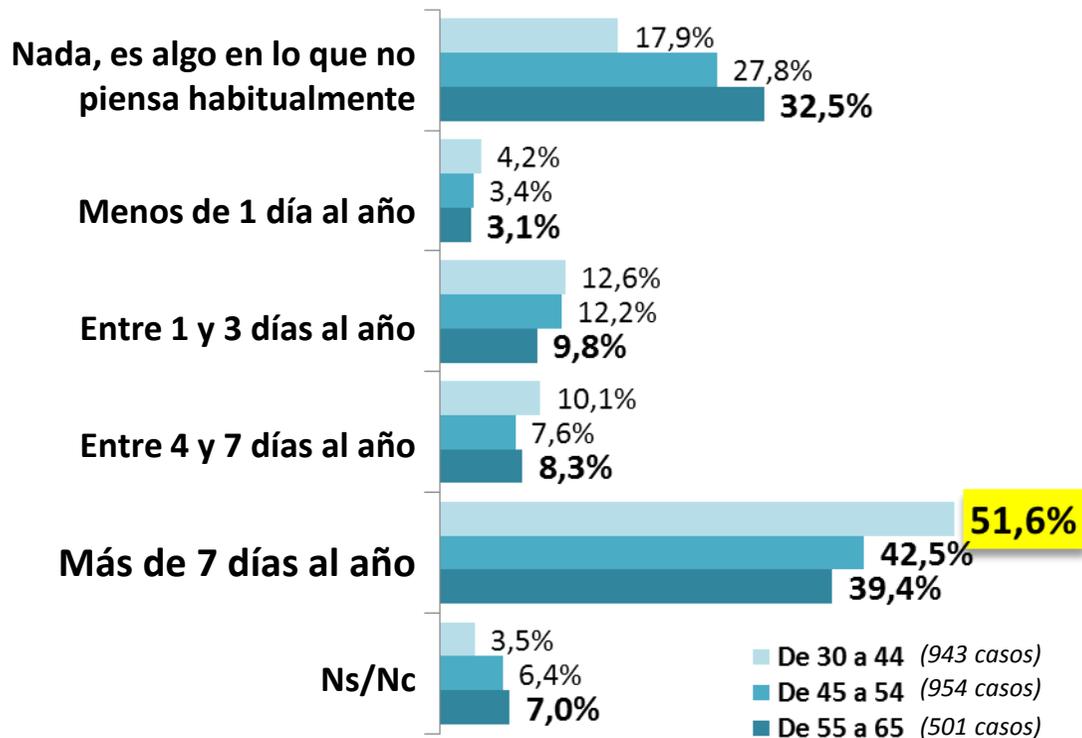
- Una cuarta parte de los encuestados que no viven solos reconoce no dedicar nada de tiempo a planificar el futuro económico de su familia (24,6%).
- La situación más habitual es dedicarle más de 7 días al año (45,7%).
- Y entre 1 y 7 días al año e dedicación lo hace el 20,6%

Base. No vive sólo (1.897 casos)

P.19 Aproximadamente, al año, ¿cuánto tiempo dedican a reunirse los miembros adultos de su hogar para planificar el futuro económico de su familia?

TIEMPO DEDICADO A LA PLANIFICACIÓN DEL FUTURO ECONÓMICO

– Según tramos de edad –



Ideas Clave

Entre los que tienen entre 30 a 44 años aumenta significativamente el peso de los que dedican más de 7 días al año a planificar el futuro económico de su familia:

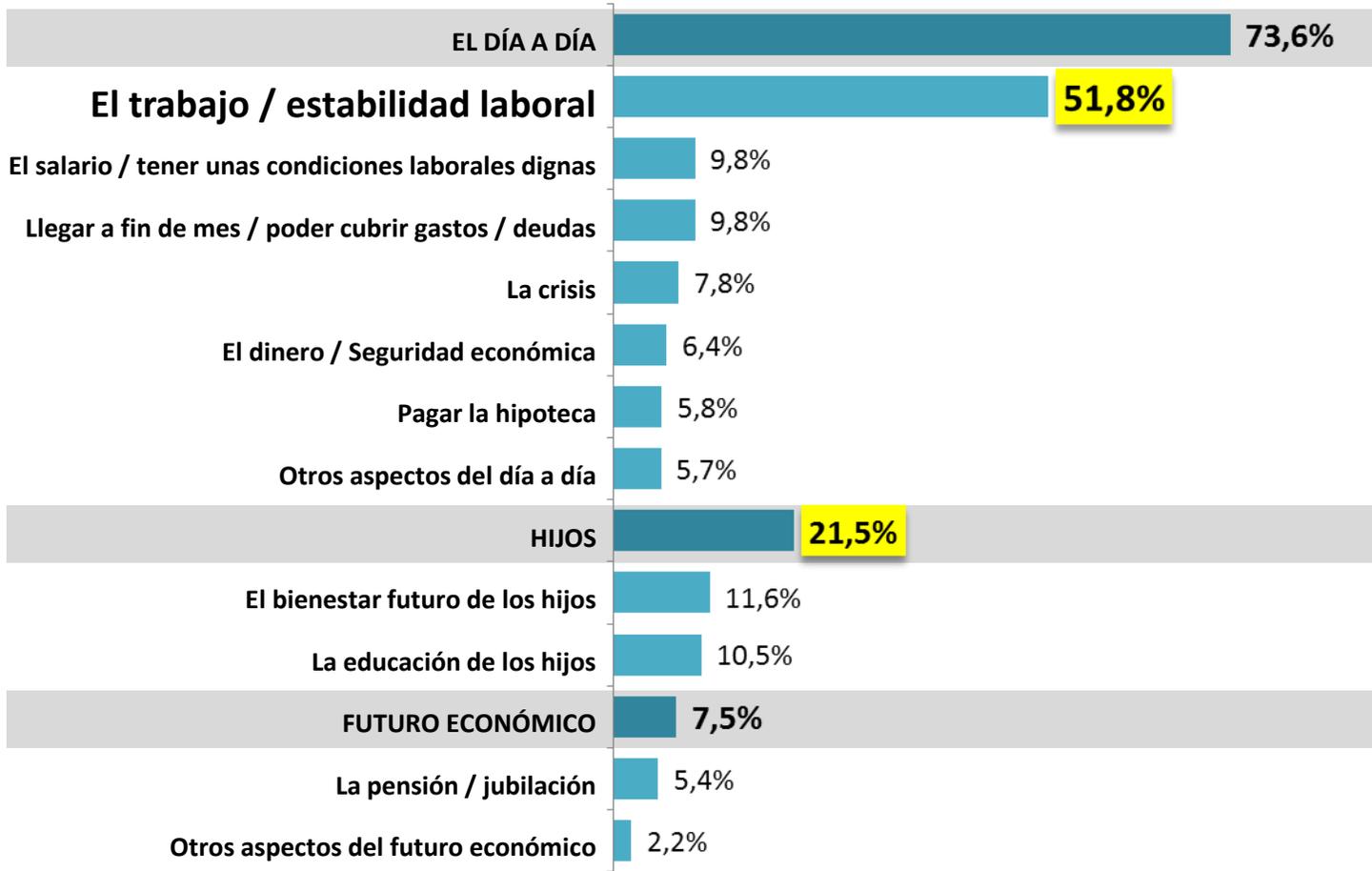
(51,6% vs. 39,4% de los mayores de 55 años)

(51,6% vs. 42,5% de los de entre 45 y 54 años)

Base. No vive sólo (1.897 casos)

P.19 Aproximadamente, al año, ¿cuánto tiempo dedican a reunirse los miembros adultos de su hogar para planificar el futuro económico de su familia?

PREOCUPACIONES SOBRE EL FUTURO ECONÓMICO DE LA FAMILIA A MEDIO PLAZO (en los próximos 5 años)



Ideas Clave

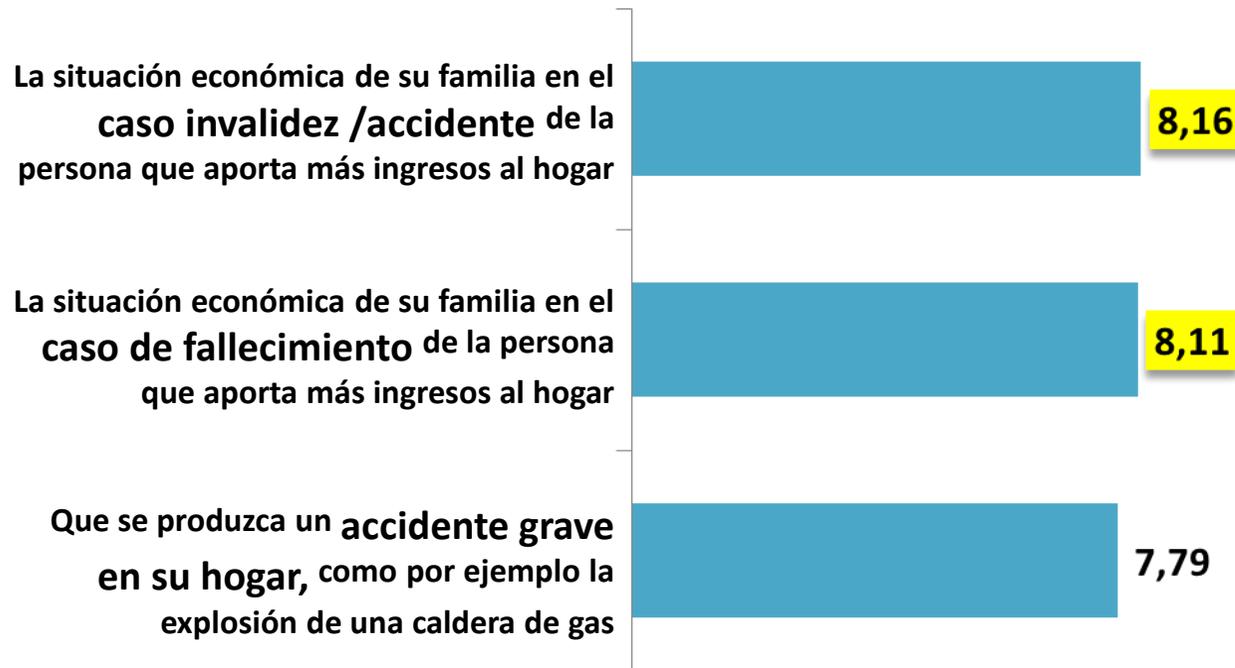
El trabajo / la estabilidad laboral es la más presente de las las preocupaciones económicas de las familias a 5 años vista seguida de el bienestar y la educación de los hijos (21,5%); téngase en cuenta que el 55,8% de los hogares que tienen hijos (62,2% de los encuestados) éstos tienen menos de 19 años.

Base. Muestra Total (2.100 casos) Principales respuestas

P.17 Pensando en el futuro económico de su familia a medio plazo (en los próximos 5 años), en general, ¿qué aspectos / temas le preocupan más?

GRADO DE PREOCUPACIÓN QUE DESPIERTAN DISTINTOS TIPOS DE DRAMAS FAMILIARES

Promedio (Escala 0 a 10)



Ideas Clave

- Cuando se plantean situaciones de drama (invalidez, fallecimiento, accidente del cabeza de familia...) se pone de manifiesto el elevado nivel de preocupación que despiertan.
- La invalidez y el fallecimiento son los dramas que se viven de una manera más trágica, por encima de 8 en una escala de 0 a 10.

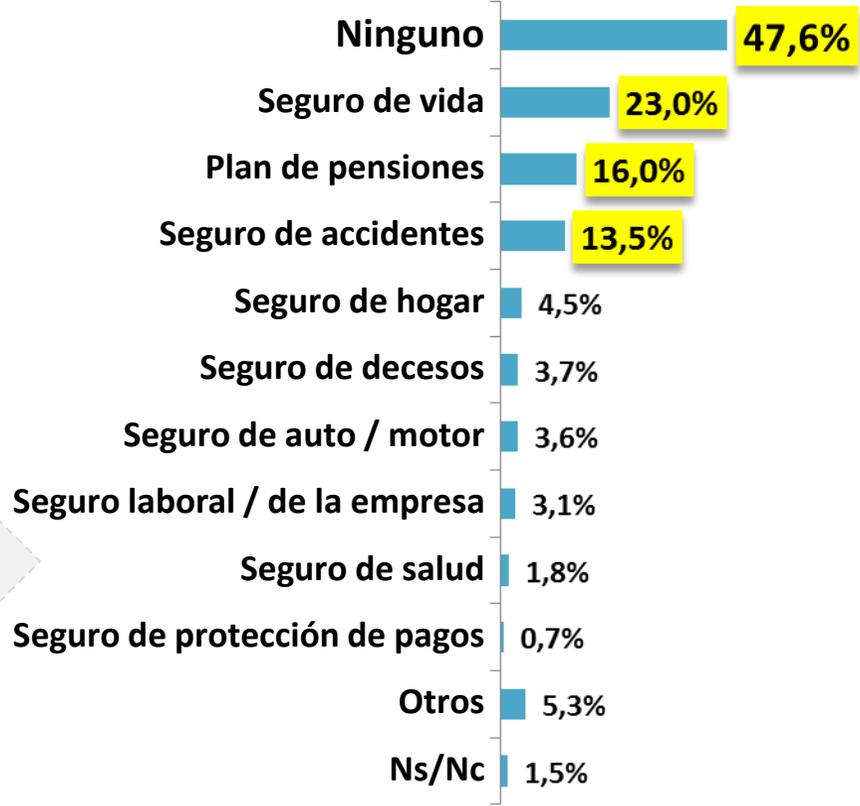
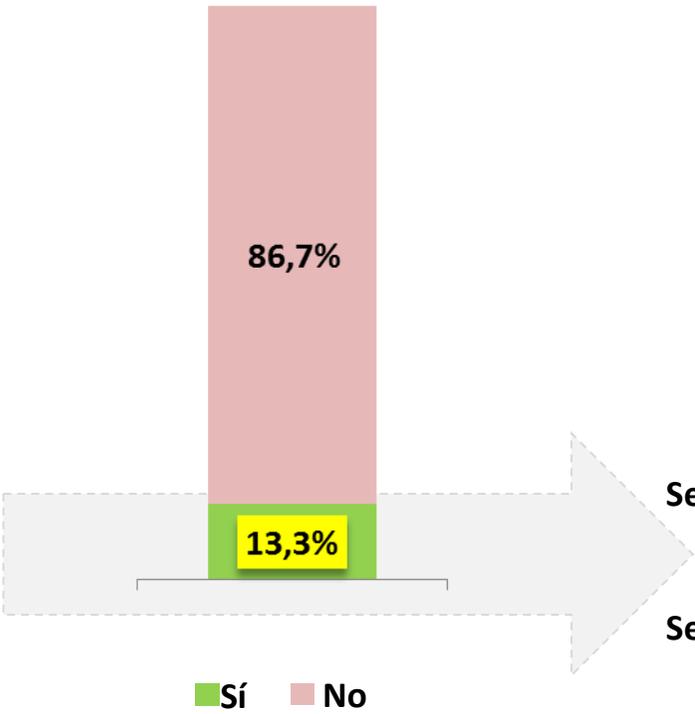
Base. Muestra Total (2.100 casos)

P.20. Pensando en su familia y empleando una escala de 0 a 10, donde 0 es que no le preocupa en absoluto y 10 que le preocupa mucho, dígame por favor, en qué grado le cuánto le preocupa.....

LA VIVENCIA DE UNA SITUACIÓN DRAMÁTICA EN EL HOGAR Y EL NIVEL DE PROTECCIÓN QUE SE TENÍA

Vivencia de una situación de drama en el hogar

Nivel de protección en el momento del drama



Ideas Clave

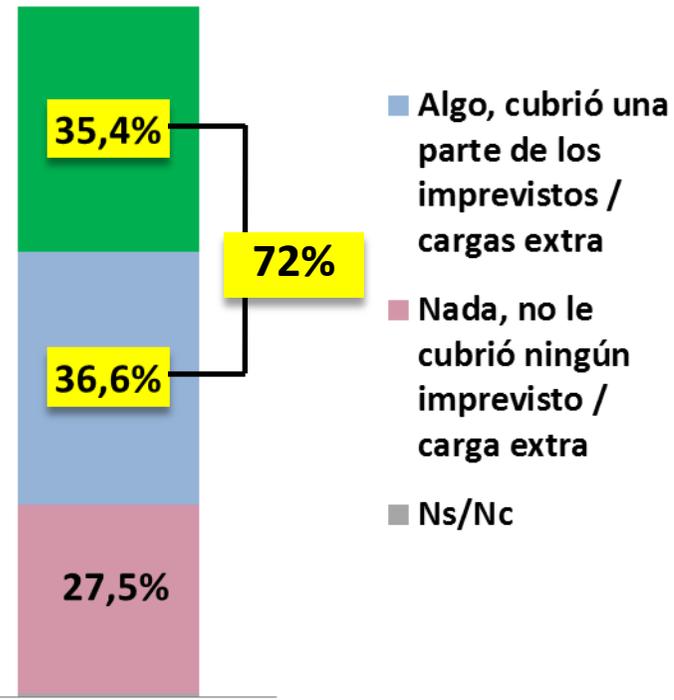
- El 13,3% de los entrevistados ha vivido una situación dramática en su hogar.
- Cerca de la mitad (47,6%) de los que vivieron una situación trágica no estaban protegidos.

Base. Muestra Total (2.100 casos)
 P.27 En su hogar, ¿se ha vivido alguna situación trágica, como las antes expuestas, que haya deteriorado de forma importante la situación económica de su familia de repente?

Base. Ha vivido alguna situación dramática (261 casos)
 P.29 En el momento en el que produjo esa desgracia, ¿su familia estaba cubierta con algún tipo de seguro?

LA VIVENCIA DE UNA SITUACIÓN DRAMÁTICA EN EL HOGAR ESTANDO ASEGURADOS

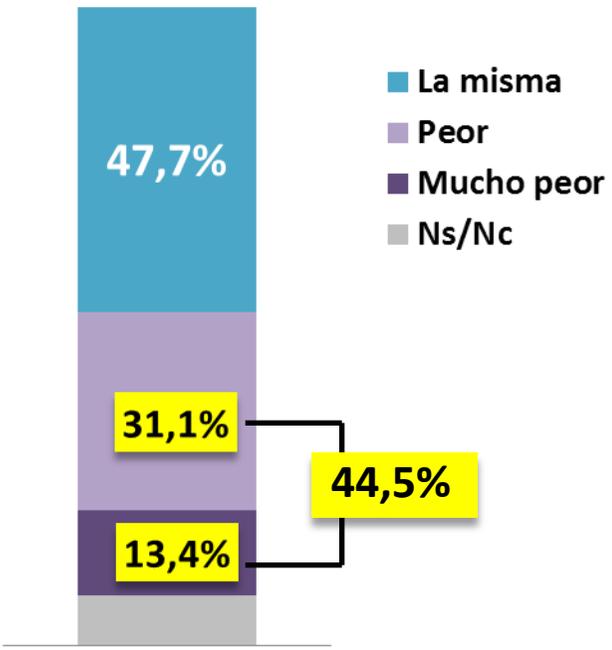
Grado de ayuda para afrontar las consecuencias de la situación trágica



Base. Tenía algún seguro contratado (134 casos)

P.30 ¿Y en qué medida el seguro de ... le ayudó a afrontar las consecuencias de esa situación trágica?

Situación económica actual si no hubiera tenido un seguro contratado en el momento del drama



P.31 Y si en ese momento no hubiese tenido ningún seguro contratado, ¿cómo cree que sería ahora mismo la situación económica de su familia?

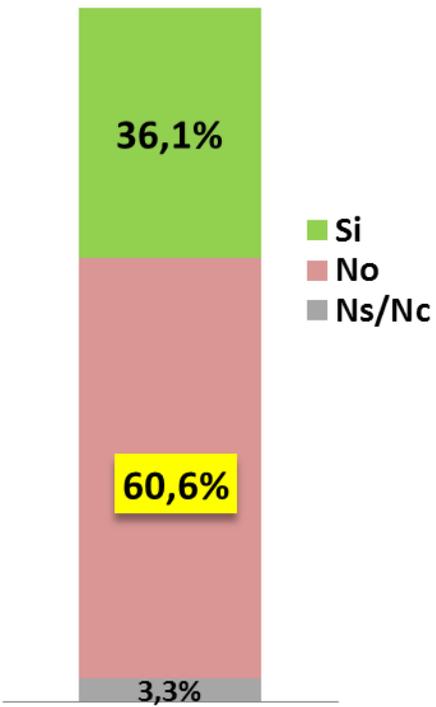


Ideas Clave

- El valor de los seguros en esos momentos es innegable: siete de cada diez (72%) encuestados que tenía alguna medida de este tipo contratada cuando sucedió la tragedia, reconocen que le ayudó mucho o algo a afrontar las consecuencias.
- El 44,5% reconoce que si no hubiera tenido ningún seguro contratado, su situación actual sería más precaria.

LA VIVENCIA DE UNA SITUACIÓN DRAMÁTICA SIN TENER SEGURO

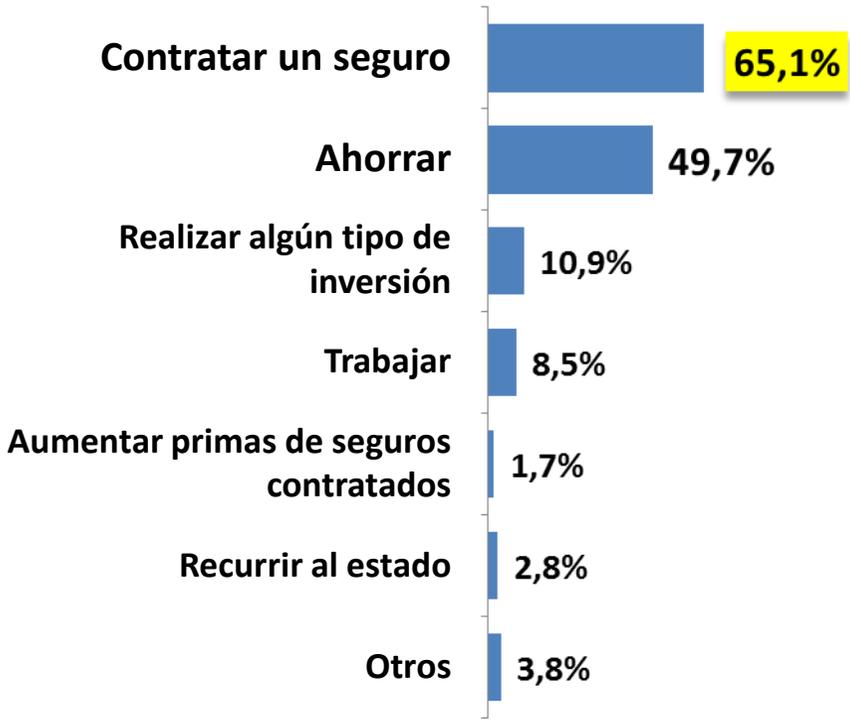
Grado en el que se tomaron medidas de protección a raíz del drama vivido



Base. No tenía seguro contratado (123 casos)

P.35 A raíz de ese suceso trágico, ¿decidió tomar algún tipo de medida para proteger a su familia?

Medidas de protección que se adoptaron



Base. Ha tomado alguna medida (39 casos)*

*Base muestral reducida

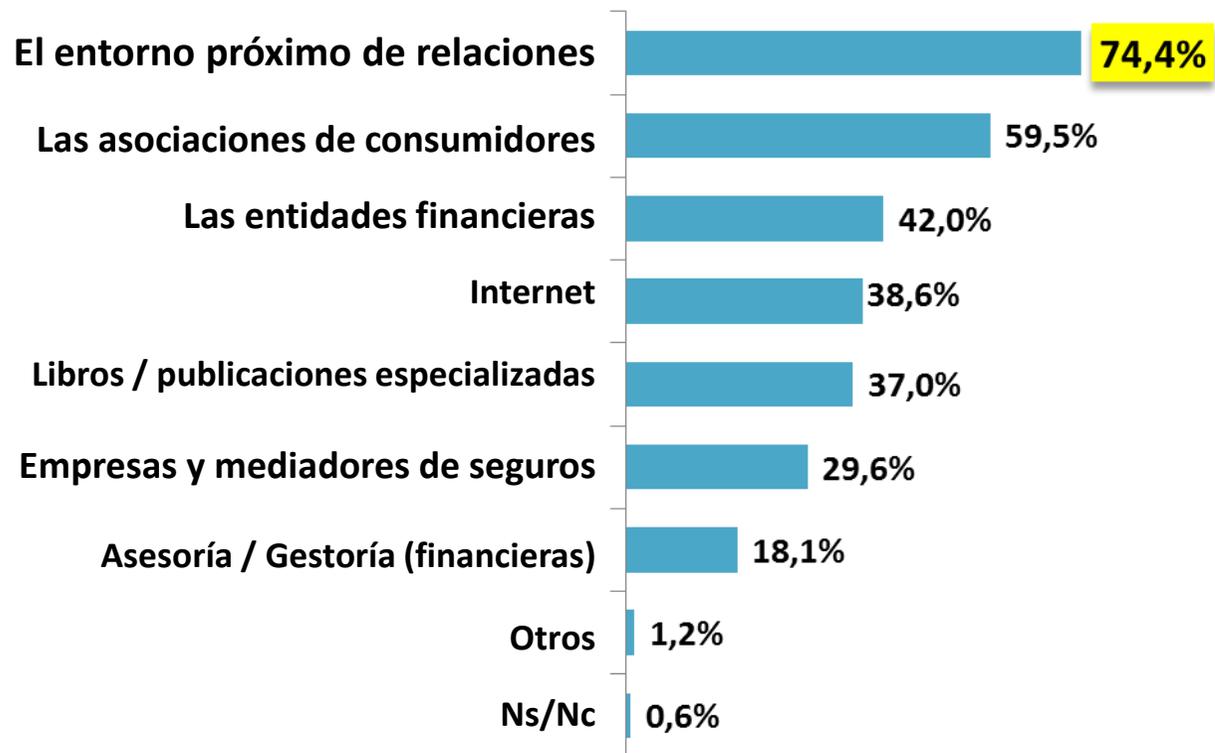
P.36 ¿Cuál / es?



Ideas Clave

- La vivencia de un drama grave es causa moderada de toma de medidas: el 60,6% de los encuestados que sufrió en su hogar una tragedia y que no estaba protegido, no tomó o no pudo tomar posteriormente ninguna medida de protección.
- La contratación del seguro tras el drama es la medida más adoptada (65,1%).

PRESCRIPTORES QUE SE CONSIDERAN COMO ASESORES PARA LA PROTECCIÓN ECONÓMICA DE LA FAMILIA



Base. Total muestra (2.100 casos)

P.14 Si lo necesitara, ¿a quién/es acudiría para que le asesoraran sobre las decisiones más adecuadas para garantizar la protección y el futuro económico de su familia?

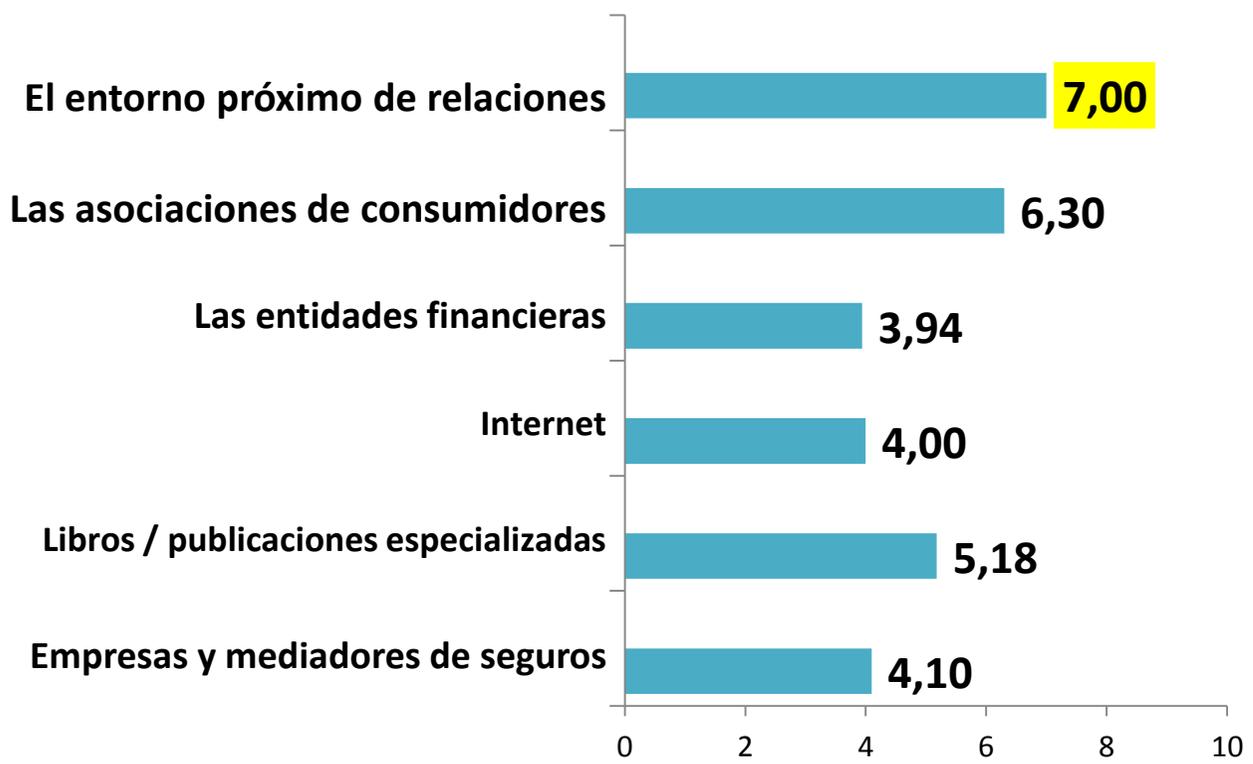


Ideas Clave

- En cuanto a figuras que se consideran para asesorarse en cuanto a la protección y el futuro económico de la familia, el entorno próximo de relaciones (parientes, amigos) es con muy significativa diferencia el preferente (74,4%).

VALORACIÓN DEL GRADO DE CONFIANZA QUE DESPIERTAN LOS PRESCRIPTORES QUE SE CONSIDERAN

Promedio (Escala 0 a 10)



Ideas Clave

- En términos de confianza, el entorno es también el prescriptor que genera mayor fiabilidad, con un anota de notable (7)
- Los mediadores y entidades de seguros y las entidades financieras no llegan al aprobado situándose en el rango de Internet con una nota de ± 4

Base. Total muestra (2.100 casos)

P.15 Empleando una escala de 0 a 10 donde 0 es que no confía en absoluto y 10 que confía totalmente, ¿en qué medida confía en los siguientes canales para que le informen sobre las medidas más adecuadas para proteger el futuro económico de su familia?

LA CULTURA FINANCIERA Y EL NIVEL DE AHORRO DE LAS FAMILIAS

Desde el discurso cualitativo...

- La percepción de tener pocos conocimientos financieros genera inseguridad
- La desconfianza en las entidades financieras las compañías y aseguradoras

Lleva a estar alerta, a leer la letra pequeña, a pedir consejo en el entorno, a comparar productos...

 «Yo ahora me leo todo dos veces y me pienso mucho todo lo que contrate» " (Mayores)

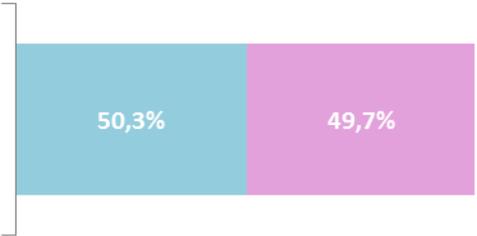
Aunque la cultura financiera es baja, se detecta un esfuerzo social por mejorarla.

Se echan de menos expertos confiables a los que acudir en busca de información y consejo objetivo.

LA AUSENCIA DE ENTIDADES U ORGANISMOS A LOS QUE ACUDIR REFUEZAN LA PECEPCIÓN DE VACÍO SE IDENTIFICA UNA DEMANDA LATENTE DE ASESORAMIENTO EXPERTO DE CONFIANZA

CARACTERIZACIÓN DE LOS ENCUESTADOS

Sexo



■ Hombres ■ Mujeres

Base. Muestra Total (2.100 casos)

F4. Sexo

Edad

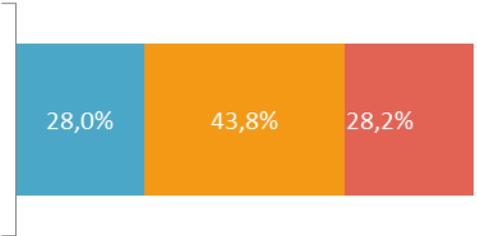


■ De 30 a 40 años ■ De 41 a 50 años
■ De 51 a 60 años ■ De 61 a 65 años

Base. Muestra Total (2.100 casos)

F3. Edad

Clase Social

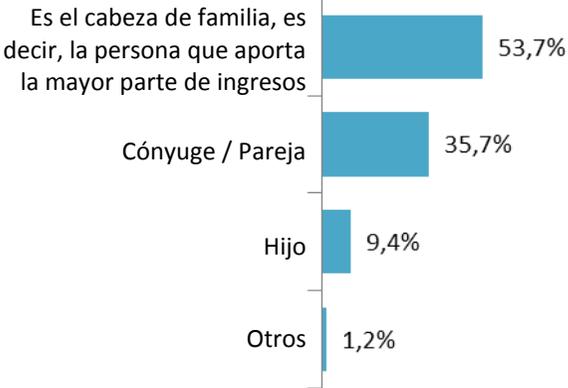


■ Alta/Media Alta ■ Media-Media
■ Baja/Media-baja

Base. Muestra Total (2.100 casos)

Clase Social

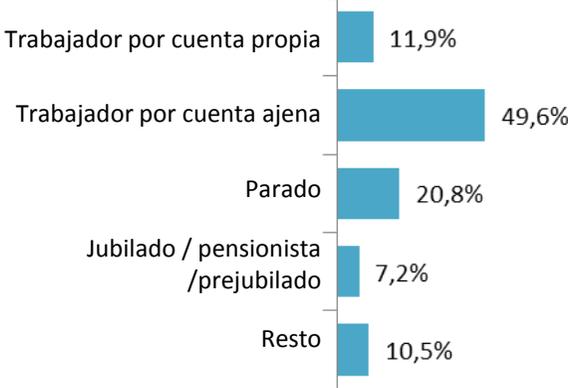
Posición en el hogar



Base. Muestra Total (2.100 casos)

F5. Qué posición ocupa en su hogar

Situación socio laboral



Base. Muestra Total (2.100 casos)

F.7 Ocupación del entrevistado

Situación familiar



Base. Muestra Total (2.100 casos)

A4. En cuál de las siguientes situaciones se encuentra



www.institutoparalaproteccionfamiliar.com