

# VI Barómetro del Ahorro Observatorio Inverco 2019

Madrid, 28 de octubre de 2019

## Objetivos del estudio

- En las seis ediciones del Barómetro del ahorro, nuestro objetivo ha sido trazar la radiografía del ahorrador en España, analizando **la evolución de su perfil de inversión**, conociendo cuáles son sus **motivos de ahorro/inversión y los criterios** a partir de los cuales planifica sus inversiones a medio y largo plazo.
- Desde 2009 hemos tratado de conocer la percepción de los diferentes productos de inversión y estudiar cómo han evolucionado los **factores que priman a la hora de decidir dónde invertir**.
- En definitiva, el **Barómetro del Ahorro** realiza una fotografía actual de los **ahorradores en España**, según su generación, como el **por qué y cómo ahorran** y **cuáles son los atributos más valorados** en el momento de contratar un producto.

# ÍNDICE

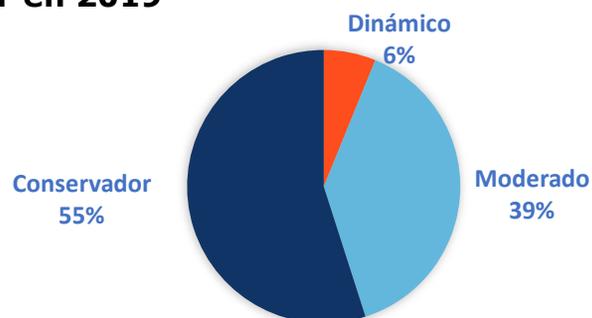
- 01** Evolución del perfil del ahorrador
- 02** Motivos de ahorro
- 03** Cartera de productos y plazo del ahorro
- 04** Factores de decisión de los ahorradores
- 05** ¿Dónde contrata sus productos el ahorrador?
- 06** Perfil del ahorrador en fondos de inversión
- 07** Conclusiones
- Anexo:** Perfiles del ahorrador
- Ficha técnica

## **01 Evolución del perfil del ahorrador**

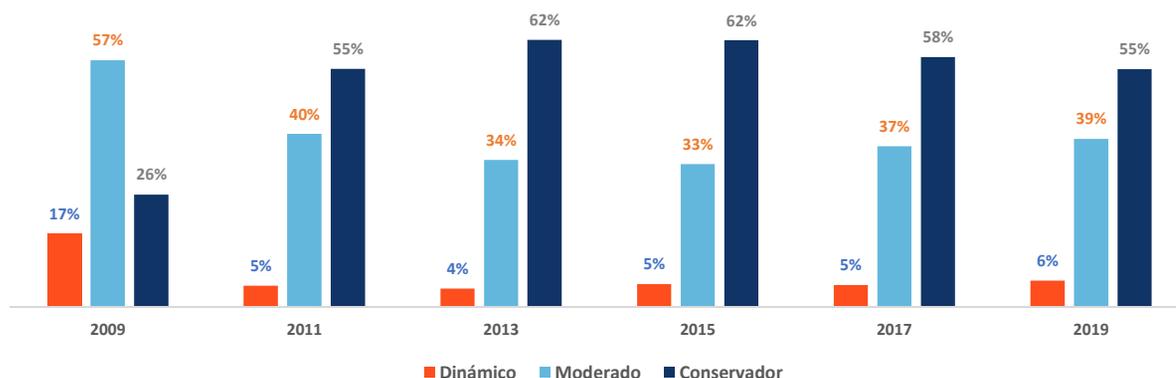
---

## Evolución del perfil del ahorrador (o perfil de riesgo)

### Perfil del ahorrador en 2019



Evolución del perfil del ahorrador  
2009-2019



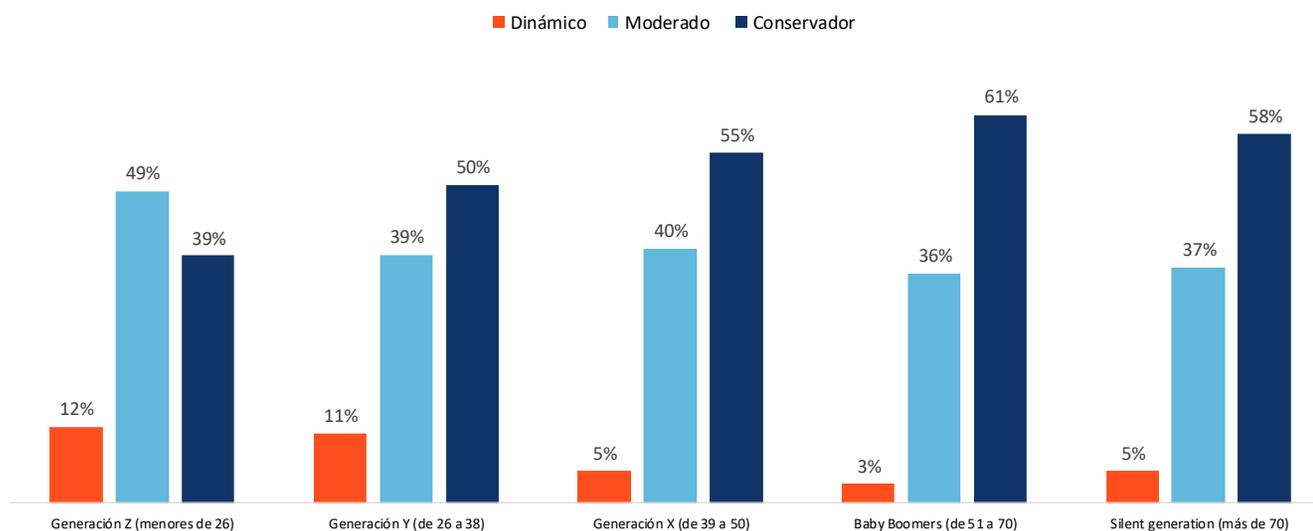
- Continúa creciendo el porcentaje de ahorradores de perfil moderado, aunque en su **mayoría -cerca de 6 de cada 10- son conservadores.**

- El porcentaje de ahorradores con perfil **moderado ha aumentado seis puntos** en los últimos 4 años (39%).

- Entre los que invierten en **Fondos de Inversión**, el porcentaje con perfil **conservador crece del 41% al 43%** mientras que los ahorradores moderados pasan del 51% al 48% (respecto a 2017)

## Evolución del perfil del ahorrador (o perfil de riesgo)

### Perfil del ahorrador, según su generación en 2019



- El mayor porcentaje de ahorradores **dinámicos** se concentran entre los **menores de 39 años** (12% entre la **GZ** y 11% **GY**).

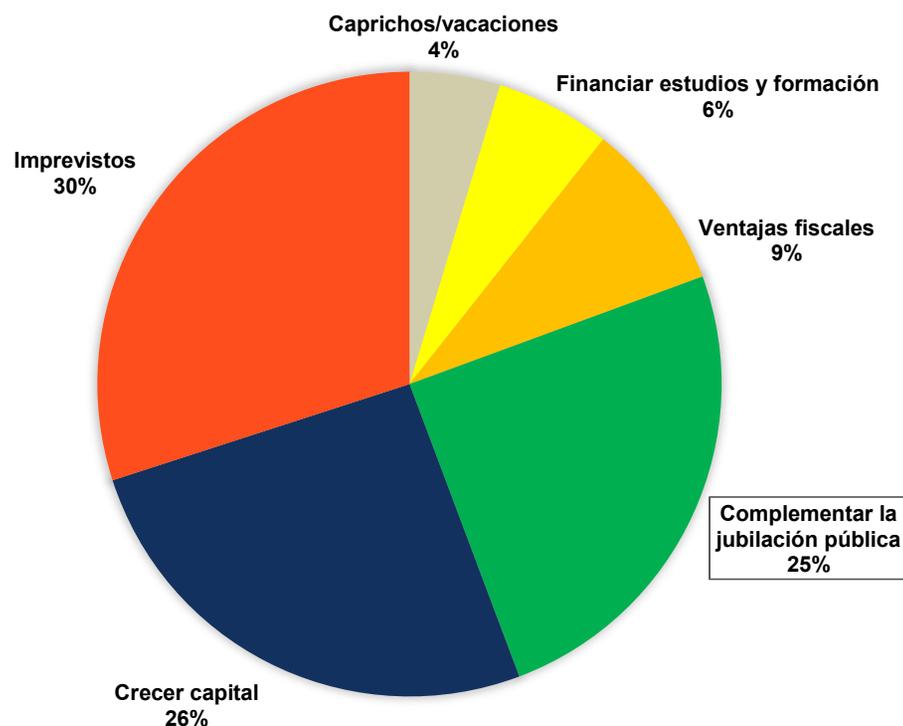
- La **Generación Z** es la que concentra el mayor número de ahorradores **moderados** (49%)

- El mayor número de inversores **conservadores** se concentran entre la **Generación X**, los **baby boomers** y la **silent generation**.

## **02 Motivos de ahorro**

## Motivos de ahorro

2019

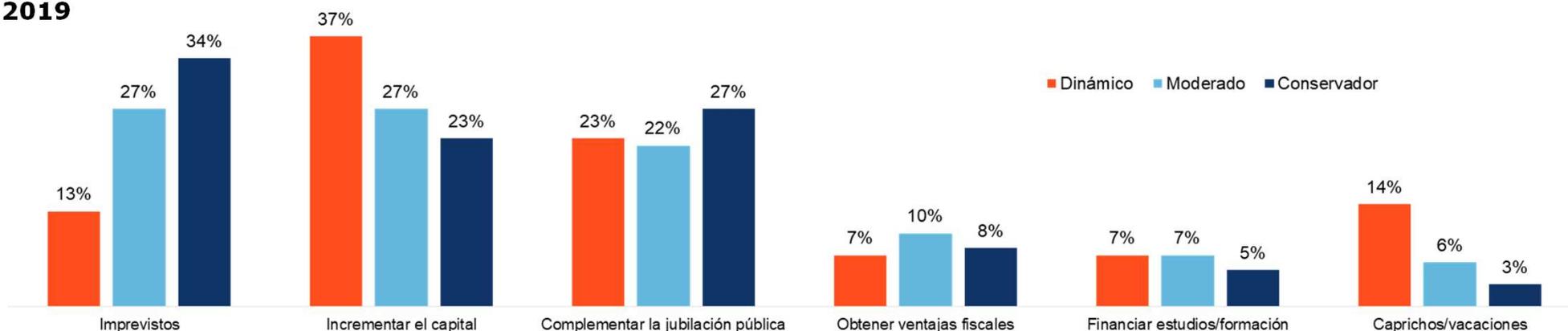


- Los **imprevistos** (para 3 de cada 10), **hacer crecer el capital** (26%) y **complementar la jubilación** (25%) son los **principales motivos para ahorrar**.
- Para menos del 20% uno de sus principales motivos de ahorro es obtener ventajas fiscales, financiar formación o caprichos/vacaciones.

Nota: En 2019 se incorporaron más motivos de ahorro. Por ello esta pregunta no se puede comparar con años anteriores

## Motivos de ahorro

2019



- **4 de cada 10 (37%) ahorradores dinámicos** lo hace principalmente para hacer **crecer su capital**, seguido de complementar la jubilación (23%).
- Los **moderados** ahorran en igual porcentaje, 27%, tanto para **hacer crecer el capital como para cubrir imprevistos**, mientras que un **22%** lo hace para **complementar su jubilación**.
- Los **conservadores** ahorran principalmente para **imprevistos (34%) seguido de complementar la jubilación (27%)**.

Nota: En 2019 se incorporaron más motivos de ahorro. Por ello esta pregunta no se puede comparar con años anteriores

## Ranking de los motivos de ahorro, por generación

	Generación Z	Generación Y	Generación X	Baby Boomers	Silent Generation
<b>1</b>	Crecimiento de capital (30%)	Imprevistos (34%)	Imprevistos (29%)	Complementar la jubilación (33%)	Complementar la jubilación (33%)
<b>2</b>	Financiar estudios/formación (22%)	Crecimiento de capital (30%)	Crecimiento de capital (28%)	Imprevistos (32%)	Imprevistos (29%) = Crecimiento de capital (29%)
<b>3</b>	Imprevistos (20%)	Complementar la jubilación (16%)	Complementar la jubilación (23%)	Crecimiento de capital (20%)	Ventajas fiscales (6%)
	Caprichos/vacaciones (15%)	Caprichos/vacaciones (8%)	Ventajas fiscales (12%)	Ventajas fiscales (12%)	Caprichos/vacaciones (2%)
	Complementar jubilación (10%)	Ventajas fiscales (7%)	F. Estudios/formación (5%)	F. Estudios/formación (4%)	F. Estudios/formación (1%)
	Ventajas fiscales (3%)	F. Estudios/formación (4%)	Caprichos/vacaciones (3%)	Caprichos/vacaciones (2%)	

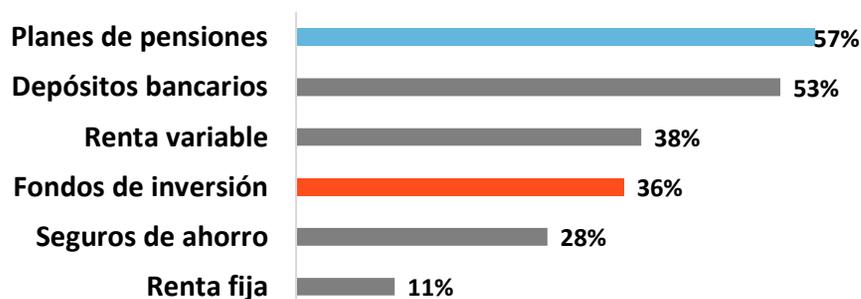
- Por generaciones: Como primer motivo los **centennials** (GZ) escogen hacer **crecer el capital** (30%); los **millennials** cubrir **imprevistos** (34%), al igual que la **GX** (29%); mientras que los que como primer motivo escogen el **complemento de la jubilación** son los **baby boomers** (33%) y la **silent generation** (32%).

## **03 Cartera de productos y plazo del ahorro**

## Cartera de productos: En qué invierten los ahorradores

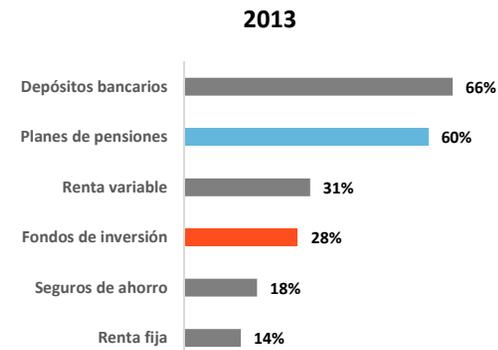
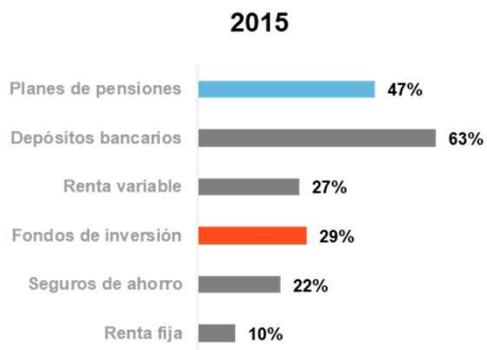
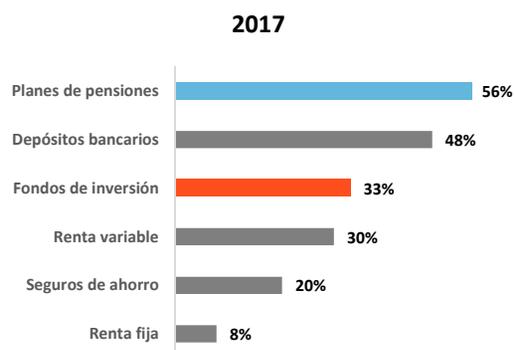
2019

Ranking de productos de ahorro / inversión en 2019

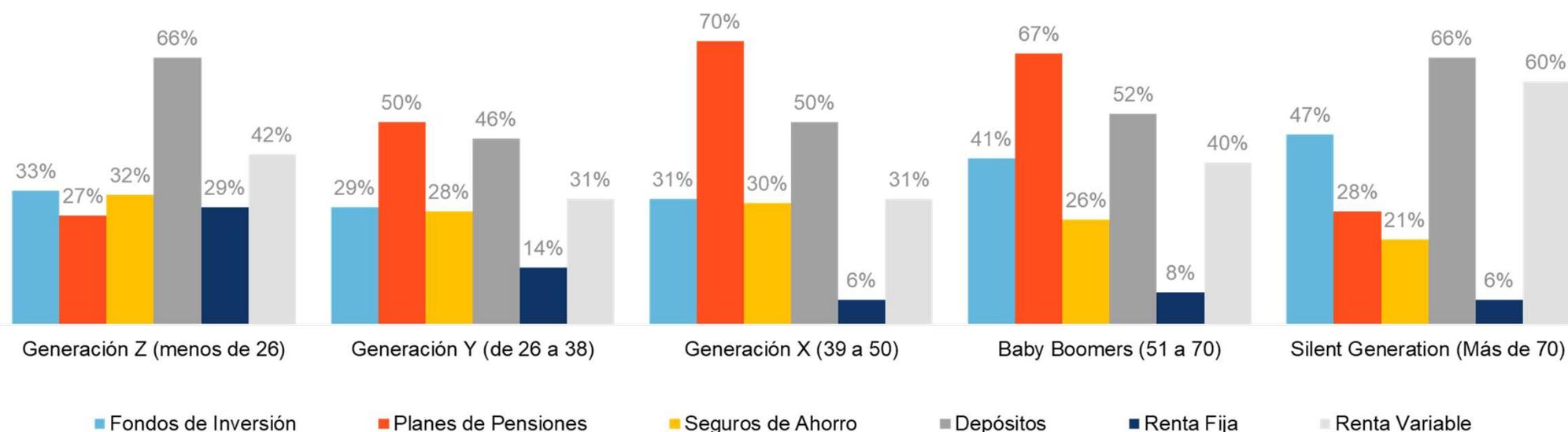


Los **Planes de Pensiones** se mantienen como la **primera opción de inversión (57%)**, por delante de los depósitos y de la renta variable que retomó el tercer lugar.

Por perfiles, **Planes de Pensiones** y **renta variable** son la **primera opción** de inversión entre los ahorradores con un **perfil dinámico (60%) seguido de los fondos de inversión (51%)**. En el caso de los moderados y conservadores la preferencia es por planes de pensiones (58% y 56%) y depósitos (52% y 55%).



## Cartera de productos por generación

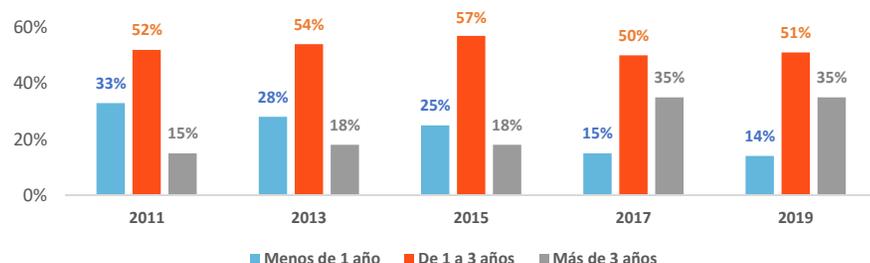
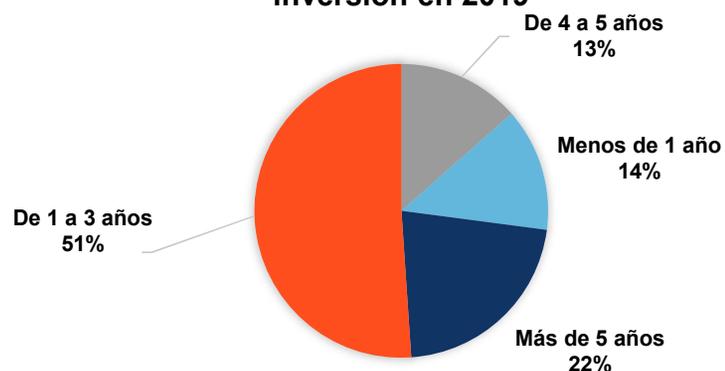


▪ **Depósitos y renta variable** son los productos en los que más ahorran los **centennials** (GZ), mientras que los **millennial** (GY), **la generación X y los baby boomers** optan por los **planes de pensiones, depósitos y renta variable**, la preferencia de esta última es muy similar a la de los fondos de inversión.

▪ La **silent generation** es la que más se diferencia y prefiere los **depósitos** (66%), **renta variable** (60%) y **los fondos de inversión** (47%).

## Plazo del ahorro

Distribución de los ahorradores de acuerdo al plazo de inversión en 2019



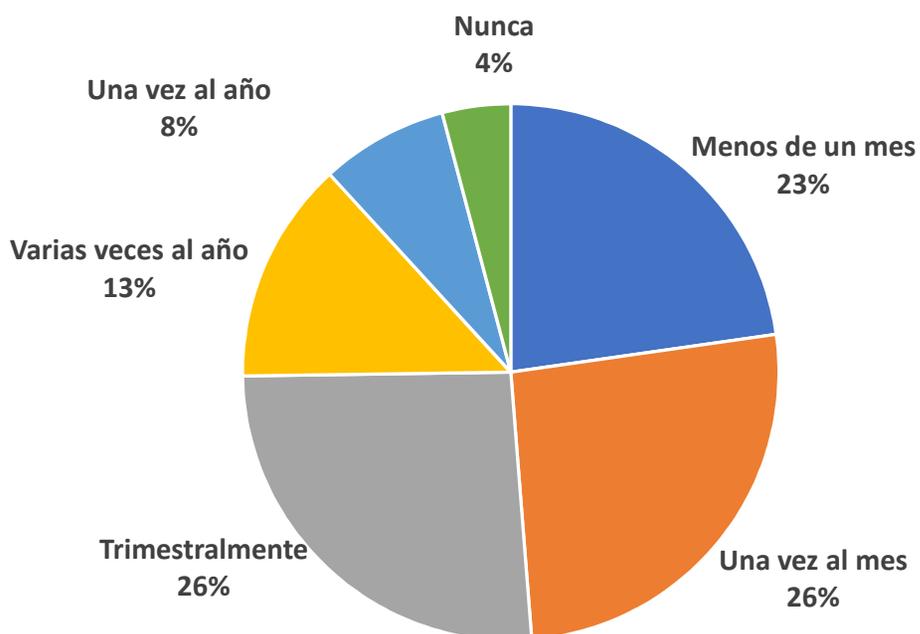
▪ El **ahorro a corto plazo disminuye**, indicando que los objetivos de inversión actuales son **a medio y largo plazo**.

▪ **51% de los ahorradores** lo hacen a **medio plazo** (de 1 a 3 años) y 35% a largo plazo (más de 3 años).

▪ Por **perfiles**, no cambia la preferencia, la gran mayoría invierte con un plazo **de 1 a 3 años: 44%** de los **dinámicos**, el **51% de los moderados** y **52% de los conservadores**. Un 31% de los dinámicos ahorran con un plazo mayor de 5 años.

▪ En el caso de los **ahorradores en fondos de inversión**, 52% lo hace con un plazo de 1 a 3 años y 24% a más de 5 años.

## ¿Cada cuánto tiempo revisa los resultados de sus inversiones?



▪ El **49%** de los ahorradores **revisa sus inversiones al menos cada mes.**

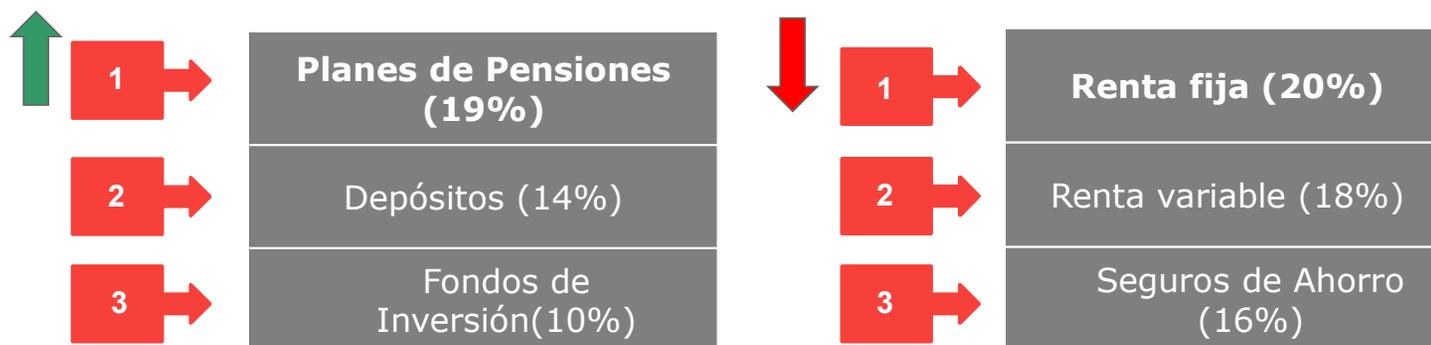
▪ Por perfiles, el **69%** de los ahorradores **dinámicos**, **55%** de los **moderados** y el **42%** de los **conservadores revisa sus inversiones al menos cada mes.**

▪ **Por generaciones se mantiene la tendencia:** en la GZ el 56% revisa los resultados al menos una vez al mes, en la GY es el 53%, en la GX el 45%, los baby boomers el 47% y la silent generation 49%. No obstante, el porcentaje de quienes nunca revisan sus inversiones es mayor en la Generación X (6%)

▪ El **54%** de los **ahorradores en Fondos revisa sus inversiones al menos una vez al mes (49%** en el caso de los **Planes de Pensiones).**

## Top 3 del ahorro ¿Qué productos va a contratar próximamente?

¿En qué productos va a **aumentar** su inversión...y en cuáles va a **disminuir**?



- Los **dinámicos** aumentarán su inversión es en **renta variable** (30%) y en **fondos de inversión y planes de pensiones** (24% en ambos casos). Los **moderados** en planes de pensiones (23%) y depósitos (17%) al igual que los **conservadores** (16% aumentará en planes de pensiones y 12% en depósitos)

- Centennials y millennials** prevén aumentar su inversión en **depósitos** (26% y 22%) y **planes** (18% y 16%), mientras que la **GX** y los **baby boomers** lo hará principalmente en **PP** (26% y 18%). La **silent generation** lo hará en **depósitos** (13%).

- Entre los que ahorran en **fondos de inversión** un **21% planea aumentar su inversión**, mientras que entre los que invierten en **planes de pensiones** un **30% prevé aumentar su capital** en el producto

## **04 Factores de decisión de los ahorradores**

## Factores de decisión de los ahorradores

Ranking de los factores de decisión	
1	Seguridad
2	Confianza
3	Transparencia
4	Rentabilidad
5	Liquidez
6	Gestión Profesional
7	Criterios ESG

- La **seguridad** continúa siendo el factor más valorado a la hora de tomar una decisión de inversión mientras que la **confianza se sitúa en segunda posición**, superando la transparencia.
- Para los ahorradores **dinámicos**, la **rentabilidad** es el factor más importante seguido de la confianza y la transparencia.
- Para el **moderado** el primer lugar lo ocupa la **seguridad**, seguido de la rentabilidad y la transparencia
- Para el **conservador** es la **seguridad**, la confianza y la transparencia.
- Para **todas las generaciones lo más importante es la seguridad**, al igual que para los ahorradores en fondos de inversión y en planes de pensiones.
- En 2019 se ha incorporado la valoración de los **criterios ESG**, pero actualmente **no se encuentra entre los más decisivos**, según los consultados.

## Ranking de atributos 2019. Valoración de los ahorradores

### Fondos de inversión

1. Rentabilidad
2. Seguridad
3. Transparencia

### Planes de pensiones

1. Seguridad
2. Confianza
3. Transparencia

- Los ahorradores valoran la **rentabilidad** de los **Fondos de Inversión y de la renta variable**.

### Depósitos bancarios

1. Seguridad
2. Confianza
3. Transparencia

### Seguros

1. Seguridad
2. Confianza
3. Rentabilidad

- La **seguridad y la confianza** son los **atributos más valorados** en el caso de los **Planes de Pensiones, depósitos, seguros y la Renta Fija**.

### Renta variable

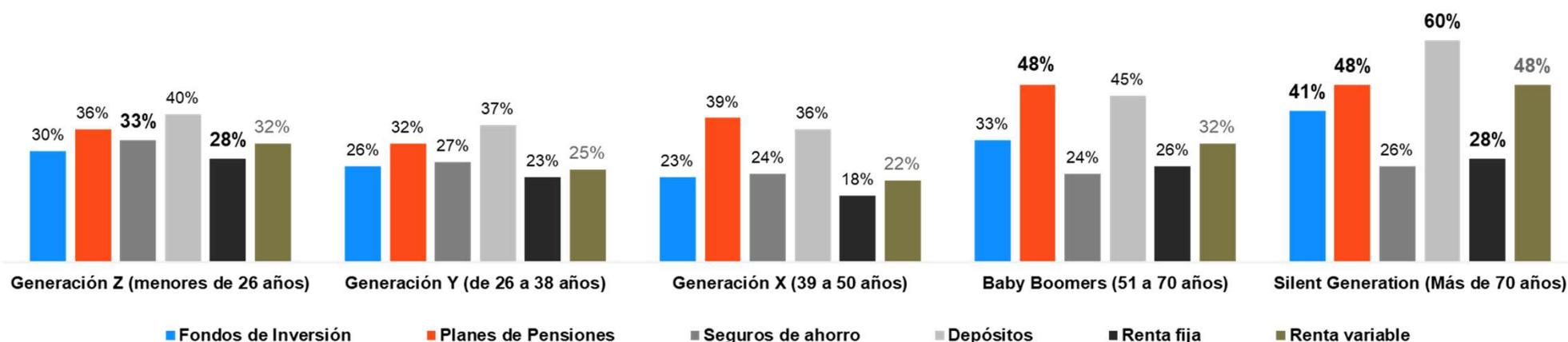
1. Rentabilidad
2. Liquidez
3. Transparencia

### Renta fija

1. Seguridad
2. Confianza
3. Transparencia

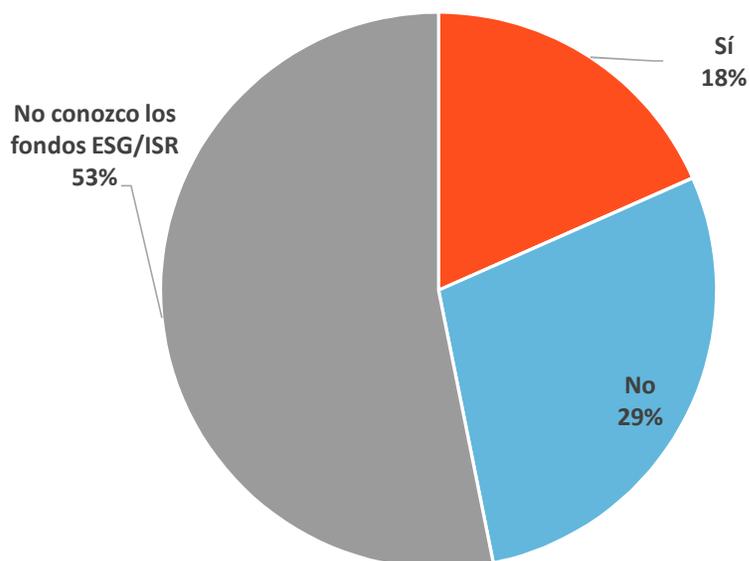
## Grado de conocimiento de los productos

### Conocimiento alto o muy alto



- Los **planes de pensiones y los depósitos son los productos que todas las generaciones afirman conocer mejor.** En el caso de la GY, la GX y los baby boomers los fondos de inversión son el tercer producto que afirman conocer mejor.
- La **silent generation** destaca por ser la que **mayor conocimiento** afirma tener de casi todos los productos.

## Inversión en criterios ESG (medioambientales, sociales y de buen gobierno)



- **El 82%** de los ahorradores consultados que invierten en fondos **no conoce (53%) o no invierte (29%) en fondos ESG.**
- **47% está dispuesto a invertir en Fondos ESG solo si la rentabilidad es igual o superior a la de los Fondos que no siguen estos criterios.** Un 12% sí lo haría "incluso aunque la rentabilidad fuera inferior a la de los fondos que no siguen estos criterios".
- Entre los ahorradores en fondos con un perfil **dinámico el 41% sí invierte en fondos ESG** mientras que un 25% aún no los conoce. Entre los moderados invierte un 20% y no los conoce un 48%. Mientras que en el conservador invierte un 13% y un 65% no los conoce.
- **Por generaciones invierte el 30% de los GZ** con fondos de inversión (35% no y 35% n/c), el **28% de la GY** (20% no y 52% n/c), **22% de los GX** (28% no y 50% n/c), **11% de la BB** (30% no y 59% n/c) y **17% de SG** (29% no y 54% n/c)

Nota: Pregunta realizada solo a los ahorradores consultados que actualmente tienen fondos de inversión

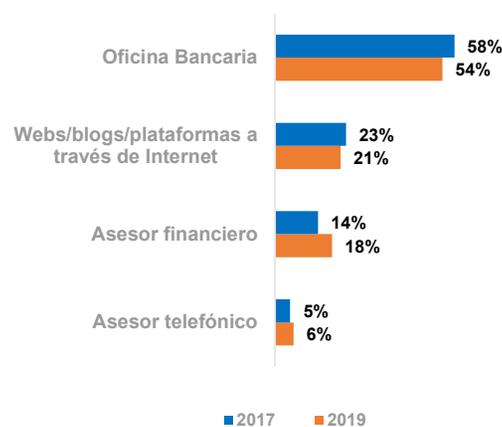
n/c: No los conoce

Generaciones: Z o centennials (menos de 26 años) / Y o millennials (26 a 38 años) / X (39 a 50 años) / Baby Boomers (51 a 70 años) / Silent Generation (Más de 70 años)

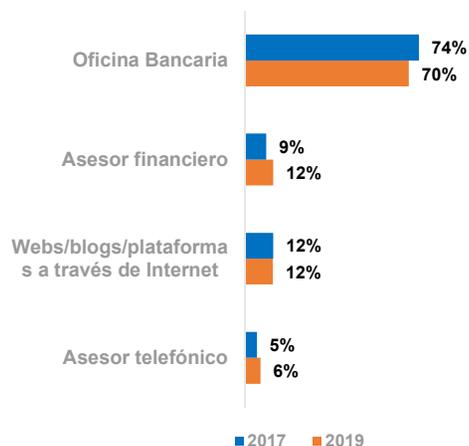
## **05 ¿Dónde contrata sus productos el ahorrador?**

## Información y contratación

### ¿A través de qué canal se informa sobre los productos?



### ¿Dónde formaliza la contratación del producto?

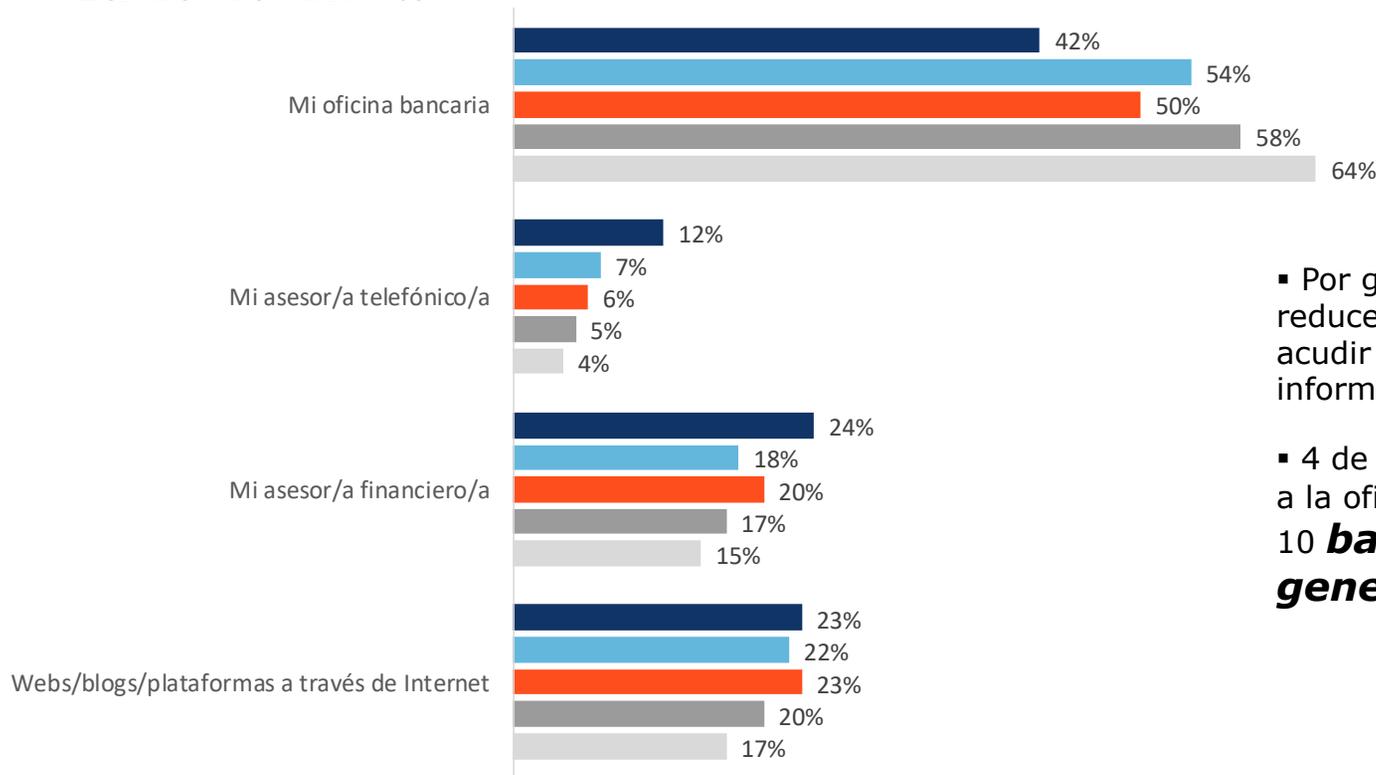


▪ **7 de cada 10** utilizan la **oficina bancaria** para realizar la **contratación**.

▪ El **21%** se informa a través de **webs/ plataformas** de entidades, pero solo el **12%** los contrata por este canal.

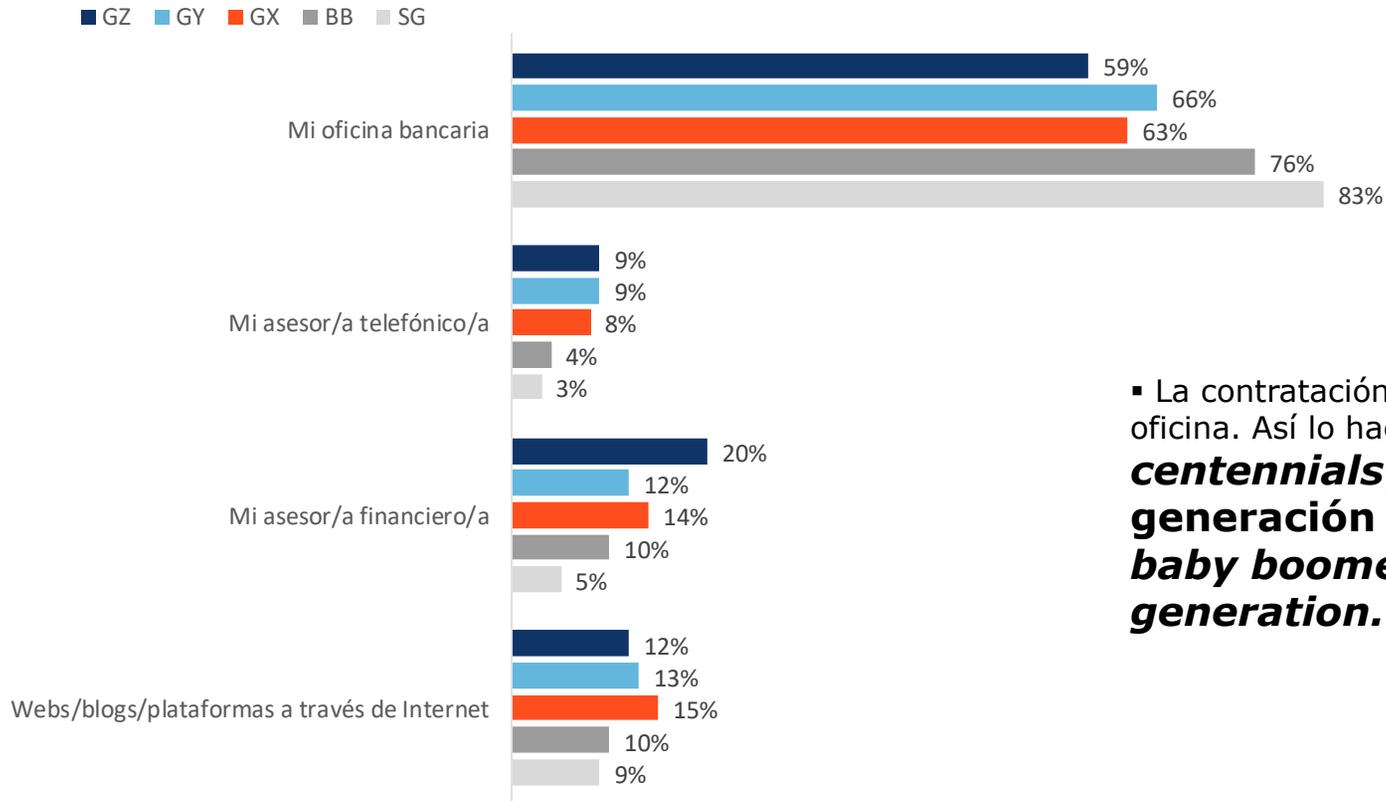
▪ Entre los **ahorradores** con un perfil **dinámico**, el **29%** obtiene información a través de webs, pero **solo el 12% contrata** así el producto.

■ GZ ■ GY ■ GX ■ BB ■ SG



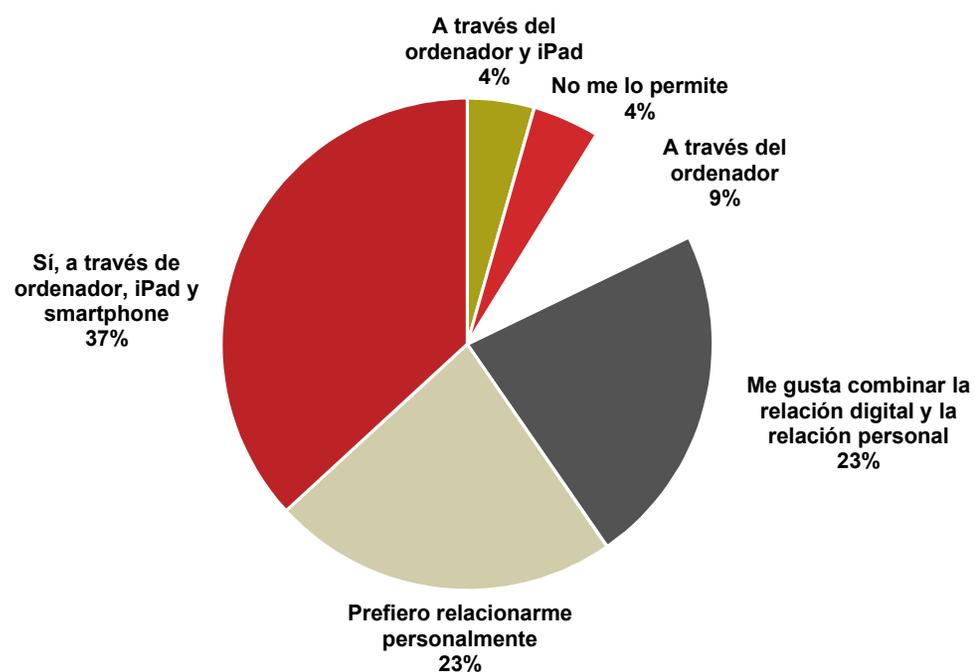
- Por generaciones, a medida que se reduce la edad disminuye el interés por acudir a la oficina bancaria a pedir información.
- 4 de cada 10 **centennials** acude a la oficina bancaria frente a 6 de cada 10 **baby boomers** y **silent generation**.

## Contratación



▪ La contratación continúa siendo en oficina. Así lo hacen 6 de cada 10 **centennials**, **millennials** y **generación X**; y 8 de cada 10 **baby boomers** y **silent generation**.

¿La entidad con la que contrata sus productos de ahorro-inversión le permite obtener información sobre productos mediante dispositivos a distancia?



- **Casi la mitad de los ahorradores prefiere tener un mínimo de relación personal en lo que respecta a la información relacionada con sus productos.**

## **06 Perfil del ahorrador en fondos de inversión**

## Ahorrador en Fondos de Inversión

- **HOMBRE**
- **> 50 AÑOS**
- PERFIL DE **INVERSIÓN MODERADO**

### FACTORES MÁS IMPORTANTES

A LA HORA DE INVERTIR:

- **RENTABILIDAD**
- **SEGURIDAD**



### AHORRA PENSANDO EN EL MEDIO PLAZO

(ENTRE 1 Y 3 AÑOS)



TIENE SU INVERSIÓN REPARTIDA EN UNA MEDIA DE

### 2 FONDOS

QUE EN EL **58%** DE LOS CASOS PERTENECEN A LA

### MISMA GESTORA

### FORMAS DE CONTRATACIÓN



LOS **FONDOS ESG** SE ENCUENTRAN EN LA CARTERA DEL:

- 41% AHORRADORES DINÁMICOS
- 20% MODERADOS
- 13% CONSERVADORES

MANTIENE SU INVERSIÓN DURANTE **5 AÑOS O MENOS**

6 DE CADA 10

INVIERTEN UN **30%** DEL TOTAL DE SU PATRIMONIO EN FONDOS

## Ahorrador en Fondos de Inversión

➔ Perfil	<p>Hombre (58%), mayor de 50 años, con un perfil de inversión moderado</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>58% son hombres</b> y 42% mujeres, 60% no tiene hijos y el 35% entre uno y dos hijos.</li> <li>▪ <b>El 43% es de perfil conservador, 49% moderado y 8% dinámico.</b> El 43% afirma que su perfil no ha cambiado en los últimos 3 años, mientras que un <b>23% asumiría más riesgo.</b></li> <li>▪ El 30% invierte para tener un remanente para <b>imprevistos</b> y el 26% para <b>hacer crecer el capital.</b></li> <li>▪ El 41% son <b>baby boomers</b>, seguido de un 22% de la <b>generación X.</b></li> </ul>
➔ Factores que valora	<p>Rentabilidad, seguridad y confianza</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lo que más valora de los fondos de inversión es la <b>rentabilidad, seguridad y confianza.</b></li> </ul>
➔ Plazo y sus inversiones en fondos	<p>8 de cada 10 mantiene su inversión durante un tiempo igual o menor a 5 años (79% - 32% lo hace durante 5 años y 21% a 3)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El 73% prevé aumentar (21%) o mantener (52%) su inversión en fondos.</li> <li>▪ El 52% invierte pensando en un plazo de entre <b>1 y 3 años</b> y 40% a más de 3 años.</li> <li>▪ Tiene su inversión repartida en una media de <b>2 Fondos</b>, que en el 58% de los casos pertenecen a la misma gestora. El 72% tiene agrupados los fondos en una cartera de gestión discrecional, asesorada por profesionales o autogestionada. Mantiene su inversión durante un tiempo igual o menor a 5 años (79% - Un 32% lo hace durante 5 años y un 21% durante 3)</li> <li>▪ Un <b>18% invierte en fondos con criterios ESG</b> y 53% no los conoce. El 58% invertiría en fondos ESG solo si la rentabilidad fuese igual o mayor a la de los que no lo hacen. Los que más invierten en fondos con criterios ESG son los <b>centennials (30%) y millennials (28%).</b></li> </ul>
➔ Información financiera	<p>Principalmente se informa y contrata en oficina bancaria</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El 55% busca información relacionada con sus inversiones a través de su oficina, el 22% a través de un asesor independiente y 16% a través de webs. El <b>67% contrata en oficina</b>, el 13% a través su asesor y el 11% a través de webs/plataformas</li> </ul>

## **07 Conclusiones**

## Conclusiones

### El ahorrador

#### Perfil

- Principalmente **conservador (55%)**, pero **baja la tendencia**. El porcentaje de **ahorradores moderados alcanza ya el 39%** y el de inversores **dinámicos** crece hasta el **6%**.
- El mayor porcentaje de **ahorradores dinámicos** se concentra en los **menores de 39 años** (12% en la **GZ** y 11% en la **GX**). Los inversores conservadores se concentran en la **Generación X** (39-50 años), los **baby boomers** (51 a 70 años) y la **silent generation** (más de 71 años).

#### Motivos de ahorro

- El principal motivo de ahorro es para hacer frente a **imprevistos** (30%), seguido de la intención de hacer crecer el capital (26%) y de tener un **complemento para la jubilación** (25%).
- Los **centennials** (GZ) escogen hacer **crecer el capital** (30%); los **millennials** cubrir **imprevistos** (34%), al igual que la **GX** (29%); mientras que los que como primer motivo escogen el **complemento de la jubilación** son los **baby boomers** (33%) y la **silent generation** (32%).

#### Plazo de ahorro

- El ahorro a **corto plazo disminuye**, indicando que los objetivos de inversión actuales son a **medio y largo plazo**. Por perfiles, **44% de los dinámicos, el 51% de los moderados y 52% de los conservadores** invierten con un plazo de **1 a 3 años**.

## Conclusiones

### Por generaciones

#### Perfil

- El **49%** de los **centennials** tienen un **perfil moderado (39% conservador y 12% dinámico)**. Los más **conservadores** son los **baby boomers (61%)**, seguidos de la **Silent Generation (58%)** y la **generación X (55%)**. Los **millennials y centennials** cuentan con más de un **11%** de ahorradores con perfil **dinámico**.

#### Productos

- **Depósitos y renta variable** son los productos en los que más ahorran los **centennials (GZ)**, mientras que los **millennial (GY)**, la **generación X** y los **baby boomer** optan por los **planes de pensiones, depósitos y renta variable**.
- La **silent generation** es la que más se diferencia y prefiere los **depósitos (66%)**, **renta variable (60%)** y los **fondos de inversión (47%)**

#### Información y contratación

- Entre **millennials y centennials**, 22% se informa a través de web y el 20% con un asesor, mientras que los **baby boomers y la silent generation** prefieren ir a una **oficina bancaria**. Sin embargo, la mayoría de los ahorradores en todas las generaciones prefieren **contratar en oficina**.

## Conclusiones

### El ahorrador en Fondos de Inversión

- El inversor en Fondos es principalmente **hombre de más de 50 años**, con un **perfil moderado (49%)**, que invierte pensando en el medio plazo (**de 1 a 3 años**) y tiene su inversión repartida en **2 fondos**.
- **El 52%** tiene previsto mantener su ahorro en **Fondos de Inversión** y el **21%** tiene previsto **aumentarla**.
- Lo que más valora a la hora invertir es la **rentabilidad y la liquidez**. Asimismo, lo que más valora de los **Fondos** es su **rentabilidad, seguridad y confianza**.
- El **82%** de los consultados que invierten en fondos **no conoce (53%) o no invierte (29%)** en **fondos ESG**, pero el **47% está dispuesto a invertir solo sí la rentabilidad es igual o superior** a la de los Fondos que no siguen estos criterios.
- Entre los inversores en fondos con un perfil **dinámico el 41% sí invierte en fondos ESG** mientras que un 25% aún no los conoce. Entre los moderados invierte un 20% y no los conoce un 48%. En el conservador invierte un 13% y un 65% no los conoce.
- El **67% contrata en oficina**, el **13%** lo hace con su **asesor** y el **11%** a través de la **web**.

## **Anexo: Perfiles de ahorrador**

## Perfiles de ahorrador según su generación



NÚMERO DE FONDOS

DURACIÓN MEDIA

RENDA VARIABLE

FONDOS DE INVERSIÓN

DEPÓSITOS

PLANES DE PENSIONES

CÓMO SE INFORMAN

CÓMO CONTRATAN

INTERNET

OFICINA BANCARIA

## Ahorrador

### Centennials (18 a 25 años)

✓ Los centennials son ahorradores con **perfil moderado** (49%) que piensan en **ahorrar a medio plazo (1 a 3 años)**. Los principales motivos de ahorro para esta generación son el **crecimiento de capital** (33%), la **financiación de estudios y formación** (22%) y los **imprevistos** (20%).

✓ El **66%** tiene ahorros en **depósitos, 42% en renta variable y 33% en fondos de inversión**. Para informarse sobre productos financieros acude a la **oficina bancaria** o a un **asesor financiero independiente**.

### Millennials (26 a 38 años)

✓ La mitad de los millennials son ahorradores con **perfil conservador** (50%) que piensan en ahorrar a **medio plazo (1 a 3 años)**. Los principales motivos de ahorro para esta generación son los **imprevistos** (34%), el **crecimiento de capital** (30%) y **complementar la jubilación** (16%).

✓ El **50%** tiene ahorros en **planes de pensiones, 46% en depósitos y 31% en renta variable**. Mayoritariamente se informa y contrata los productos financieros a través de su **oficina bancaria**.

### Generación X (39 a 50 años)

✓ La mitad de los ahorradores de la generación X tienen **un perfil conservador** (55%) y piensan en ahorrar a **medio plazo (1 a 3 años)**. Los principales motivos de ahorro para esta generación son los **imprevistos** (29%), el **crecimiento de capital** (28%) y **complementar la jubilación** (23%).

✓ El **70%** tiene ahorros en **planes de pensiones, 50% en depósitos y 31% tanto en renta variable como en fondos de inversión**. Mayoritariamente se informa y contrata los productos financieros a través de su **oficina bancaria**.

## Ahorrador

### **Baby Boomers (51 a 70 años)**

✓ Más de la mitad de los ahorradores pertenecientes a la generación *baby boomer* son ahorradores con **perfil conservador** (61%) que piensan en ahorrar a **medio plazo (1 a 3 años)**. Los principales motivos de ahorro para esta generación son **complementar la jubilación** (33%), los **imprevistos** (32%) y **el crecimiento de capital** (20%).

✓ **El 67% tiene ahorros en planes de pensiones, 52% en depósitos y 41% fondos de inversión.** Mayoritariamente se informa y contrata los productos financieros a través de su **oficina bancaria.**

### **Silent Generation (más de 70 años)**

✓ Los ahorradores pertenecientes a la *silent generation* cuentan con un perfil mayormente **conservador** (58%) y piensan en **ahorrar a medio plazo (1 a 3 años)**. Los principales motivos de ahorro para esta generación son **complementar la jubilación** (33%), los **imprevistos** (29%) y **crecimiento de capital** (29%).

✓ **El 66% tiene ahorros en depósitos, 60% en renta variable y 47% en fondos de inversión.** Mayoritariamente se informa y contrata los productos financieros a través de su **oficina bancaria.**

## Ahorrador Dinámico

✓ La mayoría son **hombres, millennials, que vive en una ciudad de más de 500.000 habitantes**. Sus inversiones en Fondos (entre 5.000 y 15.000€) están pensadas para el medio/largo plazo (entre 1 y 3 años), las revisa en periodos inferiores a un mes y **y no ha cambiado su perfil de riesgo**.

✓ **El 60% invierte en Planes de Pensiones y más de la mitad en Fondos de Inversión (51%)**. Mayoritariamente **se informa a través de un asesor financiero independiente y contrata** los productos, a través de **su oficina bancaria**.

## Moderado

✓ Principalmente **son hombres, babyboomers**, que viven en ciudades de **más de 500.000 habitantes**. Invierten **menos de 5.000€ en Fondos**, pensando en el medio plazo (entre 1 y 3 años), **revisan sus inversiones en períodos inferiores a un mes** y no ha cambiado su perfil de riesgo.

✓ **El 58% invierte en Planes de Pensiones, el 52% en depósitos, el 48% en renta variable y el 45% en Fondos de Inversión**. Mayoritariamente **se informa y contrata los productos a través de la oficina bancaria**.

## Conservador

✓ La mayoría son **mujeres (52%), babyboomers**, que vive en ciudades de **entre 100.000 y 500.000 habitantes**. Invierte **menos de 5.000€, pensando en el medio plazo (entre 1 y 3 años)** y revisa sus inversiones una vez al trimestre y no ha cambiado su perfil de riesgo.

✓ **El 56% invierte en Planes, el 55% en depósitos y el 28% en Fondos de Inversión**. Mayoritariamente **se informa y contrata los productos a través de la oficina bancaria**.

## **Anexo: Ficha técnica**

## Ficha Técnica - Barómetro del Ahorro 2019

---

**Universo:** Población Española mayor de edad

**Ámbito:** Nacional

**Tamaño de la muestra:** 1.506 encuestas panelizadas

**Diseño muestral:** Aleatorio Simple sin reposición

**Error de muestreo:** 2,61

**Metodología de recogida de información:** Panel online

**Fechas del trabajo de campo:** Septiembre de 2019

**Empresa consultora del proyecto:** Front Query

