



## ¿Conoces el término silver economy?

### Características y oportunidades

La *silver economy* (*Economía Plateada*), según la Unión Europea, es **toda orientación económica y empresarial enfocada a las personas mayores de 50 años**. Según el Instituto Nacional Estadística, la esperanza de vida actual al nacer en España sobrepasa ligeramente los 83 años.

#### Esperanza de vida actual al nacer en España

	Sexo	Años
Hombres		80,52
Mujeres		85,89
Ambos sexos		83,24

Fuente: INE (publicado en junio de 2019 sobre datos de 2018)

**Los cambios culturales y sociales** —como la inclusión de las mujeres al mundo laboral sobre mediados de 1970—, cambió radicalmente el número de nacimientos de hijos en las familias. En 2018, las mujeres tuvieron de media 1,26 **hijos**, la cifra más baja desde 2002.

En los seis primeros meses de 2019 se registraron únicamente 170.074 nacimientos en España, el dato más bajo de la serie histórica, que se sitúa ya por debajo del mínimo histórico, **vigente desde 1995**.

Teniendo en cuenta que la *silver economy*, tiene su *target* en personas con edad a partir de los 50 años (personas aún en edad laboral, con puestos de trabajo con sueldos medios y altos, generalmente) y que la esperanza de vida ronda los 83 años, hay una media de **33 años** para realizar diferentes acciones de ocio, finanzas, salud, residencias, viajes, etc.

Las principales características y sectores de negocio del público *silver economy* son, por ejemplo:

- **Salud y nutrición:** Hacen deporte, senderismo, yoga, natación, y, para ello, llevan una alimentación sana, con revisiones periódicas con sus médicos.
- **Ocio y bienestar:** Planifican parte de sus finanzas para destinar al ocio (cine, cenas...) con amigos y
- **Finanzas:** Preocupados por la situación de su futuro en cuestión de pensiones y ahorros, para poder tener en su etapa de pensionista una calidad de vida acorde a sus perspectivas de
- **Transportes:** Siguen queriendo tener independencia para conducir; en cuanto a sus viajes

- optan por el avión y los trenes, pues son más conscientes de que el TIEMPO es
- **Vivienda:** No son tan arraigados a única vivienda, y optan por cambiar y buscar calidad, automatización, acceso a Internet, y también se inclinan por buscar residencia cerca de zonas de ocio, de centros comerciales, cercanos a infraestructuras de transporte.
  - **Digitalización:** La globalización y que los familiares puedan residir en otros países, han hecho que estos agentes sean personas digitalizadas, que se conecten con frecuencia a móviles y otros dispositivos, (en esta época de crisis COVID, estos medios tecnológicos han ayudado a poder seguir conectados a diario, sabiendo su situación de salud y familiar en todo momento).
  - **Educación:** Personas que no han dejado de seguir formándose, en especial en digitalización, club de lecturas, teatro, entre

A continuación, se va a desarrollar cuáles son las **principales necesidades, productos y servicios financieros** que demanda la población *silver economy*, teniendo en cuenta la situación económica y la fiscalidad actual.

## NECESIDADES FINANCIERAS PARA ESTOS AGENTES

Para conseguir mantener la calidad de vida esperada en la etapa de la *silver economy*, este *target* se caracteriza por mantener una sistemática de **planificación financiera** elaborando un presupuesto familiar acorde a cada momento de ingresos y gastos, donde **deben incluir una partida de ahorro previsto** a las necesidades a cubrir en la jubilación: viajes, cuidadores, residencias, aportación de dinero complementario a la pensión pública, etc.

Los principales productos y servicios que se deben tener en cuenta en dicha planificación son:

### 1) PRODUCTOS FINANCIEROS DE AHORRO:

- **Depósito a plazo:** Depósitos a 3, 6, 12 meses a cambio de pagos de intereses (no muy elevados, por el actual contexto de tipos de interés cercanos a cero o negativos).
- **Seguros de Ahorro jubilación.**
- **Rentas vitalicias:** Percibe una renta periódica constante a lo largo de la vida sin límite de
- **Planes de Pensiones:** Los planes de pensiones son [el producto por antonomasia para el ahorro a largo plazo para la jubilación](#), idóneos como complemento a las **pensiones públicas**, en ocasiones insuficientes para asegurarnos el nivel de calidad de vida deseado después del retiro laboral.
- **Fondos de Inversión:** Existe una gran variedad de fondos de inversión donde cada inversor puede escoger el más acorde a su perfil inversor. Una de sus ventajas es que tributa solo en el momento del reembolso del fondo de inversión (pudiendo ser atractivo a la hora de la testamentaría).

### 2) PRODUCTOS DE PRÉSTAMO:

- **Préstamos hipotecarios:** Se debe tener en cuenta que lo habitual será que el préstamo se amortice antes de que se cumplan los 65 o los 70 años.
- **Préstamos personales:** Se pueden aplicar a diferentes destinos: reformas de viviendas, adecuación a las nuevas necesidades de los residentes; adaptación de vehículos, salud, etc. Se deberán considerar, igualmente, los posibles límites por razón de la edad.

### 3) SEGUROS

Para una mayor tranquilidad en caso de siniestros, se puede contratar:

- Seguro
- Seguro accidente, etc.

En conclusión, como se puede observar, este colectivo tiene unas necesidades financieras muy concretas a satisfacer. Es por ello que la educación financiera juega un papel crucial en esta etapa de la vida, ya que permite al individuo entender el funcionamiento de los productos y servicios financieros en los que esté interesado, así como facilitar su toma de decisiones.

Autoría de la imagen: [freepik](#)

---

<sup>[1]</sup> FUENTE: <https://www.europapress.es/epsocial/migracion/noticia-numero-nacimientos-espana-cae-mas-primer-semester-2019-cifra-mas-baja-1941-20191211130605.html>