

Spread the love



Presentado a la Comisión Europea el informe **«Integración de la propiedad residencial con las pensiones en la UE»**. En su elaboración ha participado un grupo de investigadores liderados por el Institut für Finanzdienstleistungen et v, (IFF) en cooperación con Universidad de Rostock (UROS), Universidad Andrásy (AUB), Instituto Tecnológico de Waterford (WIT), Universidad Técnica de Delft (TUD), Libera Università Maria Ss. Assunta (LUMSA) y Queens University Belfast (QUB). Cuenta, entre sus autores, con la participación de investigadores de varias universidades europeas; y en España, de la Universidad de León (ULE).



Radcliffe Camera.
Old Bodleian. Ox

Este [informe](#) y su anexo presentan los resultados del proyecto de investigación **«Promover la contribución del ahorro privado a la adecuación de las pensiones: la integración de la propiedad residencial con las pensiones privadas en la UE»**. Ha sido dirigido por *IFF*, Instituto de servicios financieros, Hamburgo.

Aborda la integración del valor de inmuebles residenciales privados, es decir, de activos privados, para su aprovechamiento como complemento de liquidez de las pensiones. Analiza un variado conjunto de mecanismos, que en terminología inglesa se suelen conocer como *Equity Release Schemes* (ERS) y que podrían traducirse como «sistemas de liberación de capital». Los ERS cobran especial relevancia en un contexto, como el actual, de envejecimiento de los ciudadanos de la UE.

Desde la perspectiva de los consumidores, actualmente resulta generalizada la contratación

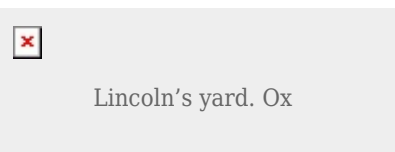
de hipotecas para adquirir viviendas. También lo es la contratación de productos de pensión privada (fondos de pensiones fundamentalmente). Ambos suponen la conclusión de contratos de duración, que requieren asesoramiento, que involucran ingresos y costos, y ambos son percibidos generalmente como orientados a objetivos distintos. Y precisamente sobre esas disimilitudes -tal vez más aparentes que reales- los autores del trabajo basaron la elaboración de este Informe.

Al examinar detalladamente el funcionamiento de los ERS en seis Estados miembros de la UE (Alemania, Hungría, Irlanda, Italia, los Países Bajos y el Reino Unido), los autores también tuvieron en cuenta el perfil de los ERS en otros Estados miembros e incluso en países no pertenecientes a la Unión Europea.

El proyecto se llevó a cabo durante un período de dos años que abarca de 2015 a 2017 e incluyó la compilación detallada, el análisis y la interpretación de los datos primarios (por ejemplo el número y volumen de contrataciones de ERS) y secundarios (como la edad media de jubilación, la ratio de propiedad inmobiliaria por ciudadano, el volumen y la cuantía de las pensiones medias de jubilación, el porcentaje de titularidad de la vivienda habitual) en cada país. También requirió la generación de evidencia cualitativa y cuantitativa original mediante contactos con grupos de interesados, entrevistas y encuestas; análisis de las opiniones recabadas así como de las experiencias y perspectivas descritas por los consumidores, proveedores, reguladores, organizaciones no gubernamentales que representan a las personas mayores, así como de la propia administración. Esta investigación ha permitido obtener conclusiones empíricas y teóricas, vinculándolas con políticas internacionales sobre la tercera edad.

Resultados principales:

- Existe margen para servirse del valor de la propiedad inmobiliaria como complemento de ingresos en la edad de jubilación, aunque éste margen se distribuye de manera desigual entre los Estados miembros de la UE. Ello es así en virtud de los diferentes perfiles de edad de la población,



distintos niveles de propiedad de la vivienda, variados enfoques culturales sobre el ahorro y la vivienda, así como disimilitudes entre los sistemas de pensiones de jubilación.

- **Los ERS solo pueden ser parte de la solución frente a posibles insuficiencias en la pensión. Hasta el momento sólo resultan de interés para una parte más bien pequeña de la población, fundamentalmente para aquellos que careciendo de ingresos suficientes para mantener su nivel de vida después de retirarse, son dueños de su vivienda y carecen de responsabilidades familiares con generaciones futuras.** Pero los ERS no son adecuados para las capas menos favorecidas de ciudadanos, en el sentido de que precisamente son los que carecen de inmuebles que puedan permitir obtener liquidez.
- Las entidades de crédito valoran estos productos como posible línea futura de negocio, a la luz del envejecimiento poblacional. Sin embargo, encontrar un buen equilibrio entre los riesgos y los retornos no es fácil, tanto para los hogares como para los proveedores de esta modalidad crediticia. Sólo en pocos países europeos, como el Reino Unido, realmente ha surgido un mercado para los productos de obtención de liquidez mediante la vivienda. En la mayoría de los demás países, dicho mercado todavía se encuentra en estado embrionario o no existe. Los proveedores de estos ERS a menudo sufren riesgos reputacionales derivados de experiencias negativas que ya son conocidas en muchas jurisdicciones, e incluso, sin entrar en posibles experiencias traumáticas, la «mala imagen» puede derivar de que los ERS se preciben como productos caros para el consumidor, y

rodeados de pocas garantías (por ejemplo en caso de capital-negativo).

- El uso de ERS difiere considerablemente entre los Estados miembros de la UE. Como ejemplo del mercado ERS más desarrollado en la UE, el del Reino Unido está dominado por el llamado ERS «modelo de crédito» **(hipotecas inversas)**. Y, en este mercado sofisticado, los deudores - propietarios del inmueble residencial- demandan dichos productos con objetivos muy diversos, como para financiar mejoras en el hogar (63%), pagar deudas (31%) o para financiar unas vacaciones (29%). Solo el 13% de los clientes necesita los ERS para satisfacer facturas regulares. Esto sugiere que los ERS pueden servir para diferentes propósitos de un país a otro. En el Reino Unido, la industria se ha organizado a través de una asociación sectorial y, en la actualidad, los productos se comercializan con una **«Garantía frente al capital negativo»** obligatoria para los asociados de la misma, que resulta positiva frente a situaciones en las que, por ejemplo el activo se haya depreciado. Pero, tales garantías reducen la relación entre liquidez obtenida y valor del inmueble.
- **Incluso en el mercado más desarrollado, Reino Unido, existe un profundo desconocimiento del funcionamiento de estos productos entre la población. Por lo tanto su potencial como apoyo a los ingresos en la tercera edad no está plenamente aprovechado.**

Propuestas basadas en justicia, calidad y competencia en el mercado:

- **Si se diseñan de manera adecuada, con un precio justo y se comercializan de manera responsable, los productos de ERS pueden proporcionar importantes**

beneficios sociales y económicos a las personas jubiladas que precisan soluciones financieras adaptadas a sus necesidades. Pueden contribuir a liberar capital , sobre la base de propiedades inmuebles residenciales, para mejorar el nivel de vida en la tercera edad.

- Sin embargo, el mercado solo se considerará adecuado para el consumidor cuando haya diversidad de proveedores que compitan por ofrecer productos con precios competitivos, que ofrezcan variedad de opciones y flexibilidad a los mayores de 65 años.
- La experiencia de los EE. UU., donde compiten muchos proveedores, también permite enfatizar la **necesidad de contar con competencia real en este sector.**
- El proceso para la generalización de ERS podría involucrar la aparición de toda una gama de posibilidades contractuales para liberar liquidez con base a inmuebles, adecuándose a las diferentes edades del deudor.
 - **Este proyecto ha intentado desarrollar un producto híbrido que ofrezca la opción permanente entre la conversión de viviendas en pensiones líquidas, pero también la conversión de ahorros (por ejemplo en caso de rescate de un fondo de pensiones) en recursos para financiar viviendas.** Este producto se ha diseñado para poder ser adaptado a diferentes ordenamientos jurídicos, y de implementarse de manera bastante estandarizada para que los mercados minoristas puedan ofrecerlo a un costo razonable.
 - Se sugieren además las características de calidad mínima del producto y de la información al consumidor, para difundir las ventajas del producto, pero también sus riesgos.
 - Se ofrece en el informe el diseño de mecanismos de distribución de riesgos implícitos en el propio producto, para alentar a proveedores a entrar en este mercado. Así, **además de la propuesta y diseño aludidos, se han identificado requisitos técnicos recomendados para que los ERS, en general, lleguen a constituir soluciones significativas y sostenibles frente a los déficit de los sistemas actuales de pensiones.** Como mínimo serían:
 - Por un lado la necesidad de garantías (tal vez aseguradoras, o

públicas -como existe en algunos ERS de EEUU) frente al capital negativo

- Además, asesoramiento independiente obligatorio que ponga de manifiesto a proveedores y potenciales consumidores los riesgos de producto.
- La generalización de unos u otros modelos de ERS exige una mejor coordinación entre los gobiernos y entre sus políticas para la tercera edad, y en esta línea se **sugiere la puesta en marcha de una «iniciativa urbana»**, en varios Estados miembros, para examinar la eficacia de los productos comercializados. Si esa iniciativa contase con apoyo de la industria financiera y de las organizaciones de consumidores en un plano supranacional sus efectos permitirían proporcionar el ímpetu, la cobertura social, el prestigio comercial, la supervisión financiera y el apoyo político necesarios para pasar de un programa piloto a una realidad más amplia.

La elaboración de este estudio ha contado con el apoyo financiero de la Comisión Europea, DG Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, a través del Programa de Subvención EaSi de la Unión Europea en virtud del acuerdo n. ° VS / 2015/0218.

Autores en orden alfabético:



Kerim Al-Umaray, Richard Burke, WIT, Sean Byrne, WIT, Sebastien Clerc-Renaud, iff, Kess Dol, TU Delft, Jörg Dötsch, AUB, Martina Eckardt, AUB, Marja Elsinga, TUD , Michael Feigl, iff, Giovanni Ferri, LUMSA, Declan French, QUB, Marietta Haffner, TU Delft, Peter Hennecke, UROS, Joris Hoekstra, TU Delft, Yogesh Jaiyawala, WIT, Francesca Lipari, LUMSA, John Maher, WIT, Donal McKillop , QUB, Elena F. Pérez Carrillo, ULE, Pierluigi Murro, LUMSA, Doris Neuberger, UROS, Stefan Okruch, AUB, Flaviana Palmisano, LUMSA, Félix Piazolo, AUB, Udo Reifner, iff, Tripti Sharma, QUB, Dirk Ulbricht, iff.

Otras entradas de este blog sobre temas similares:

- [Hipotecas inversas. Nuevas reflexiones a raíz de sendas resoluciones de la DGRN, y de la transposición de la Directiva 2014/17/UE](#)
- [Hipotecas inversas y productos de liberación de activos inmobiliarios ante la transposición de la Directiva 2014/17/UE](#)

Otros trabajos del equipo:

- Equity release schemes in the European Union
- Study on equity release schemes in the EU—Part II: Country reports
- Servicios financieros de «liberación de activos inmobiliarios» como complemento a la pensión de jubilaciónmarco jurídico en los estados de la Unión Europea, [Elena F. Pérez Carrillo](#) , [El cuidado de las personas dependientes ante la crisis del estado de bienestar](#) / coord. por [Alberto Muñoz Fernández](#), [Izaskun Álvarez Aguado](#), 2013, ISBN 978-84-15442-66-0, págs. 327-346