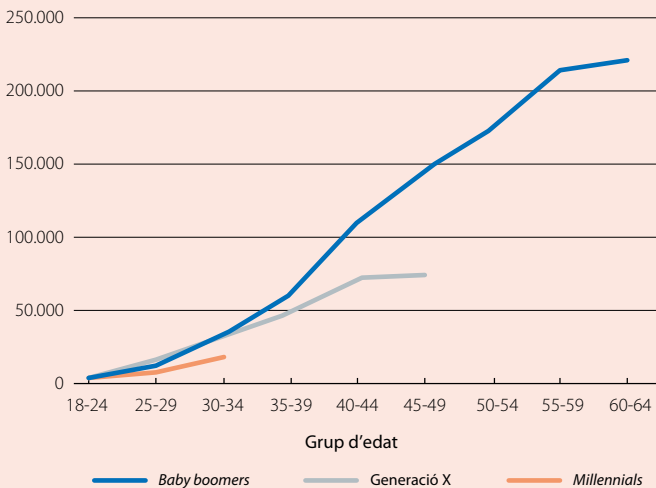


La situació financera de les llars *millennials* als EUA i a Espanya: seran capaços d'atrapar les anteriors generacions?

En els articles anteriors d'aquest Dossier, s'ha caracteritzat els *millennials* com una generació que ha arribat a l'edat adulta en un context econòmic desfavorable i incert, amb un mercat laboral deprimat i amb un sector immobiliari en contracció. Aquestes condicions econòmiques ja fan intuir que la situació financera d'aquests joves, en general, no ha de ser gaire esperançadora. A més del context econòmic advers esmentat, certs aspectes que caracteritzen aquesta generació, com el fet que ajornen decisions vitals com la formació d'una llar o els reptes propis als quals s'han d'afrontar, com l'augment del preu de l'educació universitària als EUA, també han condicionat les seves decisions financeres, a les quals dediquem el present article.

EUA: riquesa neta mitjana

(Dòlars del 2013)



Font: Dettling, L. i Hsu, J. W., «Playing Catch-up», IMF.

Què genera aquest notable *gap* de riquesa neta entre generacions? Com veurem, hi ha dos motius principals. L'aspecte més rellevant, i que explica la major part de la diferència, és posseir o no un habitatge. El segon, l'elevat endeutament no hipotecari.

Pel que fa al primer factor, la compra d'un habitatge és la decisió financera més important que pren una llar, ja que aquest acostuma a ser l'actiu de més valor que posseeixin les famílies i, a més a més, és el principal instrument a través del qual acumulen riquesa, ja que actua com un mecanisme d'estalvi. Què ens diuen les xifres? Als EUA, el 34% dels *millennials* tenen l'habitatge en propietat, un percentatge lleugerament inferior a la generació precedent (del 39%). Una situació encara més diferenciada s'observa en les generacions successives de joves espanyols: el 44% de les llars *millennials* tenen l'habitatge en propietat, comparat amb el 65% de la generació X.

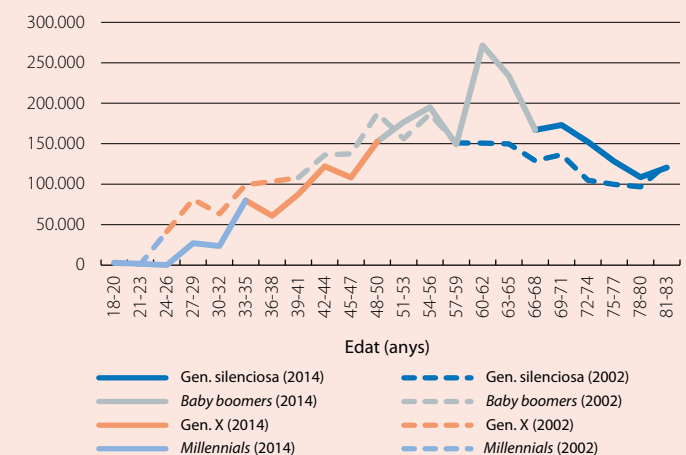
Si tenim en compte aquest factor (l'«efecte composició») i ens centrem només en les llars que tenen l'habitatge en propietat, observem que la diferència en riquesa neta mitjana s'esvaeix als EUA, mentre que, en el cas d'Espanya, la diferència es redueix de forma significativa, tot i que continua sent notable (el 47%). És a dir, les llars *millennials* que aconseguen com-

Per analitzar la situació financera de les llars encapçalades per *millennials*, comparem l'evolució de la riquesa neta mitjana de cada generació al llarg del cicle vital.^{1,2} Els gràfics adjunts mostren que les diferències generacionals són molt significatives: als EUA, la riquesa neta mitjana dels *millennials* entre 25 i 34 anys és el 60% de la riquesa mitjana d'un jove de la generació X a la mateixa franja d'edat. A Espanya, s'observa una diferència encara més gran: la trajectòria de la riquesa neta de cada generació se situa per sota de la generació precedent, i, en el cas concret dels *millennials*, la riquesa neta mitjana és de 3.000 euros, enfront dels 63.400 euros que acumulaven els joves de la generació anterior quan tenien la mateixa edat.

Què genera aquest notable *gap* de riquesa neta entre generacions? Com veurem, hi ha dos motius principals. L'aspecte més rellevant, i que explica la major part de la diferència, és posseir o no un habitatge. El segon, l'elevat endeutament no hipotecari.

Espanya: riquesa neta mitjana

(Euros del 2014)



Nota: Riquesa neta és els actius financers i immobiliaris menys els passius (deutes).

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'Enquesta Financera de les Famílies (2002 i 2014).

1. Noteu que es tracta de joves que han format una llar independent de la dels seus progenitors. En concret, les dades dels EUA provenen de la Survey of Consumer Finances i les de Espanya, de l'Enquesta Financera de les Famílies (EFF). A Espanya, els *millennials* són els joves entre 22 i 33 anys a l'EFF del 2014 (nascuts entre el 1981 i el 1992), i la generació X són les persones de la mateixa franja d'edat (22-33 anys) a l'EFF del 2002 (nascuts entre el 1969 i el 1980). Per als detalls sobre les dades dels EUA, vegeu Dettling, L. i Hsu, J. (2014), «The State of Young Adults' Balance Sheets: Evidence from the Survey of Consumer Finances», Federal Reserve Bank of St. Louis Review, Fourth Quarter 2014, 96(4).

2. La riquesa neta és la variable que aproxima millor la situació financera de les llars i es calcula com la diferència entre els actius (financers i immobiliaris) i els passius o deute de la llar. La mitjana és el valor més representatiu, ja que la meitat de les llars es troba en una situació millor (o pitjor) en relació amb aquest valor. Els trams d'edat permeten comparar diferents generacions controlant pel cicle vital.

prar l'habitatge tenen poc més de la meitat de la riquesa neta que van aconseguir els seus predecessors, uns 54.500 euros enfront dels 103.000 euros de la generació X (vegeu la taula adjunta). La decisió de comprar un habitatge i l'evolució del seu preu, per tant, tenen importants conseqüències sobre el procés d'acumulació de riquesa al llarg del cicle vital.

Com hem apuntat més amunt, el segon factor que explica la menor riquesa neta dels *millennials* és l'elevat endeutament no hipotecari, és a dir, el que no està relacionat amb la compra de l'habitatge. Als EUA, es tracta, principalment, de deute contret per finançar els estudis universitaris. Entre el 1997 i el 2017, s'ha multiplicat el nombre d'estudiants amb aquest tipus de deute i ha passat de la meitat a dos terços dels estudiants. A més a més, el valor mitjà del préstec s'ha duplicat i arriba ara als 27.000 dòlars. L'endeutament no hipotecari dels *millennials* espanyols també és superior al de la generació precedent: el 33% dels que no tenen l'habitatge en propietat tenen algun tipus de deute, majoritàriament crèdit al consum. A més a més, la càrrega financera d'aquest deute (pagaments per deute) representa el 21% dels ingressos de la llar, molt superior al 13% de les llars comparables de la generació X, i el 33% pateix estrès financer.³

La desfavorable situació financera dels *millennials* els situa en una pitjor situació de partida per poder afrontar els reptes de futur, el més rellevant dels quals és la jubilació. Als EUA, s'ha produït un canvi radical en la forma en què els ocupadors gestionen els plans de pensions dels seus empleats: s'ha passat d'un sistema de benefici definit en què es garantia una quantitat en la jubilació, a un sistema contributiu en què l'ocupador i l'empleat fan aportacions a un pla de pensions privat, de manera que la responsabilitat de decidir quina quantitat estalviar per a la jubilació i de gestionar el pla de pensions recau sobre els individus. Als països europeus, inclòs Espanya, l'envelliment de la població ha comportat la reforma dels sistemes públics de pensions i n'ha reduït la generositat. En aquest context, els *millennials* tenen l'exigència de començar a estalviar per a la jubilació més aviat que tard, malgrat que, certament, el nivell de renda no els acompanyi. En aquest sentit, les dades mostren que queda molt per fer: tot i que, als EUA, s'observa un increment en la participació dels joves en plans de pensions, les aportacions han reulat arran de la Gran Recessió. I, a Espanya, només el 10,6% dels *millennials* tenen un pla de pensions, malgrat que una gran majoria (el 70%) pensa que la pensió pública no serà suficient per viure.⁴

En definitiva, la situació financera dels *millennials* no és gaire esperançadora, i és fonamental que les decisions financeres que prenguin en un futur siguin les més encertades. Desafortunadament, malgrat que es tracta d'una generació amb un elevat capital humà, la seva formació financera no és del tot satisfactòria: segons els resultats de l'S&P Global FinLit Survey,⁵ que avalua els coneixements financers dels joves, el 57% dels nord-americans passen l'enquesta amb un aprovat. A Europa, aquest percentatge és només del 52%. A Espanya, aquesta xifra baixa fins al 49%. En positiu, és important esmentar que s'ha observat un augment (en comparació amb la generació anterior) en el nombre de joves que recorren al consell d'experts o de familiars amb més experiència o que utilitzen eines digitals per assessorar-se. Així, doncs, els *millennials* tenen al seu abast nombroses eines per ajudar-los a prendre decisions financeres òptimes. El futur ens dirà si són capaços d'anar tancant el *gap* financer amb les generacions anteriors.

Judit Montoriol Garriga i Cristina Farràs
CaixaBank Research

Espanya: situació financera dels millennials en relació amb la generació X

(% de llars, llevat que s'indiqui el contrari)

		Total	Sense habitatge en propietat	Amb habitatge en propietat
Riquesa neta * mitjana (euros del 2014)	Gen. X (2002)	63.408	1.321	103.164
	Millennials (2014)	3.000	380	54.500
Actius				
Habitatge en propietat	Gen. X (2002)	65,5	0,0	100,0
	Millennials (2014)	43,9	0,0	100,0
Renda variable	Gen. X (2002)	8,8	6,7	9,9
	Millennials (2014)	4,0	1,6	7,2
Fons d'inversió	Gen. X (2002)	5,3	2,0	7,1
	Millennials (2014)	2,7	1,9	3,6
Fons de pensions	Gen. X (2002)	16,9	11,2	19,8
	Millennials (2014)	10,6	4,7	18,1
Passius				
Algun tipus de deute	Gen. X (2002)	63,2	23,0	84,4
	Millennials (2014)	55,9	33,3	84,8
Deute hipotecari	Gen. X (2002)	44,9	0,0	68,5
	Millennials (2014)	34,5	0,0	78,6
Estrès financer				
Càrrega financera ** mitjana de les llars amb deute (% d'ingressos)	Gen. X (2002)	17,6	12,9	18,2
	Millennials (2014)	21,5	21,1	23,9
Estrès financer (càrrega financera >40%) de les llars amb deute	Gen. X (2002)	9,9	15,5	9,0
	Millennials (2014)	23,2	32,7	18,4
Riquesa neta negativa	Gen. X (2002)	4,7	12,5	0,6
	Millennials (2014)	23,5	25,6	20,7

Notes: Els millennials són els joves entre 22 i 33 anys d'edat en l'EFF del 2014, i la generació X són les persones de la mateixa franja d'edat (22-33 anys) en l'EFF del 2002. * Riquesa neta és els actius financers i immobiliaris menys els passius (deutes). ** La càrrega financera és els pagaments per deutes pendents entre els ingressos de la llar de les llars amb algun tipus de deute pendent.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'Enquesta Financera de les Famílies (2002 i 2014).

3. L'estrès financer fa referència a les llars amb una càrrega del deute superior al 40% dels ingressos de la llar.

4. Vegeu Baròmetre de VidaCaixa (2016), «Desmitificant la nova generació de joves d'Espanya».

5. Vegeu Klapper, L., Lusardi, A. i Van Oudheusden, P. (2015), «Financial Literacy Around the World», Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey.