

Educación financiera impartida por las entidades financieras: ¿oportunismo o necesidad?

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se plantea si realmente es fiable que las entidades financieras, que no atraviesan, en general, su mejor momento reputacional, deban participar o no en la elaboración e implementación de programas de educación financiera. Aunque los potenciales conflictos de interés son consideables, con las debidas cautelas y rigor, el conocimiento y la experiencia que atesoran, con todo, los empleados y directivos del sector merecen ser aprovechados en beneficio de los ciudadanos.

Palabras clave: Educación financiera; conflicto de interés; confianza.

Códigos JEL: A20; D18.

Una auténtica avalancha de *papers* y artículos de opinión relacionados con la educación financiera, con aportaciones procedentes, prácticamente, de todas las disciplinas, entre ellas la Psicología, nos permite nadar en la abundancia de propuestas e ideas.

Esta saludable abundancia parece contradecir una de las sugerencias más recientes procedentes de la “economía conductualista”, consistente en que no se atiborre de información a los usuarios de servicios financieros¹, lo que, igualmente, podría ser contraproducente, por extensión, tanto para la academia como para quienes participan en la elaboración e impartición de concretos programas o acciones de educación financiera, cualquiera que sea el sector desde el que realicen su aportación (supervisores, reguladores, integrantes de la industria financiera o de asociaciones de consumidores, etcétera).

La multiplicidad de fuentes no es incompatible con la unanimidad en que la educación financiera es necesaria, en beneficio de la ciudadanía y también de la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. Por ejemplo, para la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España (2013, pág. 15), el aumento de la cultura financiera brinda beneficios significativos a toda la ciudadanía, con independencia de la edad y del nivel de ingresos, además de que favorece una mejor asignación de recursos, reduce los riesgos asociados a episodios de inestabilidad financiera y contribuye, por tanto, al aumento del bienestar social.

Ahora bien, nuestro análisis y experiencia personal en la elaboración de contenidos y en la impartición de educación financiera nos permiten concluir, sin dejar de compartir en buena parte lo mencionado en el párrafo anterior, que se debe ser sumamente cuidadoso al evaluar los beneficios que superen a los percibidos por los directos destinatarios de las acciones educativas concretas, pues ir más allá, incluso en la búsqueda de las potenciales ventajas para el colectivo y en la de esas abstracciones que son el “bienestar social”, la “estabilidad financiera” o “el crecimiento económico”, nos puede estar alejando de la irrenunciable máxima kantiana: el prójimo es siempre un fin en sí mismo y nunca un medio.

Lo importante aquí, creemos, no son los etéreos resultados a largo plazo –el impacto favorable en términos de evolución del PIB o de aumento de los depósitos captados por el sector financiero–, sino la relación, casi entre iguales, entre el formador y el participante, sea cual sea su perfil, que no tiene que ser esporádica sino que puede prolongarse en el tiempo, gracias a las nuevas tecnologías (páginas web, redes sociales, etcétera) y a programas formativos que admitan cierta recurrencia o periodicidad. Un buen anclaje entre las instituciones que ofrecen la educación financiera y las que la reciben y canalizan hacia sus miembros puede ser origen de efectos multiplicadores en beneficio de la cercanía y de la eficacia, como se mostrará más adelante.

Para disipar posibles equívocos, los que nos aproximamos a la educación financiera, desde el lado de su impartición, y, de algún modo, estamos en relación profesional, más o menos intensa, con el sistema financiero, hemos de ser particularmente celosos en nuestro quehacer.

El sistema bancario mundial², ciertamente, se halla, en 2015, en un bajo nivel en términos de confianza y

¹ Se trata de la llamada “preferencia de elección” (“choice preference”), que motiva que un elevado número de opciones pueda inhibir o entorpecer el proceso de la toma de decisión (OICV-IOSCO, 2014, pág. 22). El anexo 2 del documento citado (“Behavioural economics and other findings related to financial decision-making”) enumera ciertas tendencias y efectos que, desde el punto de vista de esta disciplina, afectan a la toma de decisiones financieras (“anclaje y ajuste”, “sesgo de confirmación”, “inercia”, “aversión al riesgo”, etcétera).

² A propósito de la globalización de las finanzas, el sistema financiero tiende, más que nunca, a ser universal, por lo que, aunque los programas impulsados por los diversos países tienen una base común (principios de instituciones

de reputación, tendencia que debe dar lugar a otra en la que prime el servicio a los clientes para el logro de sus objetivos financieros, y el servicio general a las comunidades y economías en las que opera (*Group of Thirty*, pág. 11).

Puede resultar, en efecto, contradictorio, que un sector, causante de su propio descrédito, sea necesario para su recapitalización en términos de confianza.

Como ya hemos mencionado, el consenso en cuanto a la necesidad de educar financieramente a los particulares y al contenido básico de las enseñanzas quiebra, sin embargo, en algunos supuestos. Específicamente, nos referimos a la situación bifronte en la que se pueden encontrar las instituciones financieras que participan en la elaboración o ejecución de acciones de educación financiera y, a la vez, proveen servicios financieros. En Romero, García-Pintos y Vázquez (2014, págs. 145-148) se recogen argumentos a favor y en contra de que las entidades financieras se involucren en la educación financiera, aunque estos autores concluyen que su participación ofrece más ventajas que obstáculos.

El debate está abierto, pero las evidencias a favor de esta tesis son relevantes. Por ejemplo, la OCDE (2012, pág. 12) considera que debido a su experiencia y recursos, las instituciones financieras deben participar en el desarrollo de la educación financiera y las respectivas estrategias nacionales, como extensión de su responsabilidad social y buen gobierno; esta participación debería ser guiada y objeto de seguimiento para evitar la aparición de conflictos de interés, sin que las entidades puedan pasar una línea roja: la promoción o propaganda de específicos productos financieros.

Este enfoque ha sido recepcionado en nuestro país, como se aprecia, por ejemplo, en el discurso de apertura del I Día de la Educación Financiera del Gobernador del Banco de España (Banco de España, 2015), quien manifestó que la estrategia de educación

financiera no puede ser efectiva sin la colaboración, entre otros, de la industria financiera.

Asimismo, el Gobernador aludió a la elaboración de un código de conducta (no publicado cuando redactamos este artículo) que, una vez aprobado, minimice los posibles conflictos de interés, aunque, incongruentemente en apariencia, señaló que sus recomendaciones “deberán ser, en su momento, asumidas por todos los colaboradores”, cuando lo que define este terreno de la autorregulación es la libre asunción de obligaciones por las partes involucradas y no su imposición categórica.

Por nuestra parte, hemos detectado tres posibles focos de conflicto en la tarea de las entidades financieras:

- En relación con los potenciales clientes.
- En relación con las entidades del sector con las que compiten.
- En relación con las autoridades regulatorias y supervisoras.

La educación financiera, es obvio, puede estar alimentada por intereses comerciales, en beneficio de la imagen de la entidad o de la concreta oferta de determinados servicios financieros. Es más, aunque este interés no existiera de forma deliberada, siempre se podría encontrar alguna referencia, más o menos directa, a la participación de una entidad financiera. Cerca de este foco de riesgo podríamos situar la alabanza de las cualidades y méritos del sistema financiero tradicional en detrimento de los de otros posibles competidores, no incardinados, rigurosamente, en el mismo (como, por ejemplo, los “prestamistas privados” o la “banca en la sombra”).

En lo que concierne a la relación de las entidades financieras entre sí, la competición se podría estar extendiendo a un terreno inadecuado, como el que analizamos. Las entidades no deberían pugnar unas con otras en esta arena, sino en la de la oferta de los mejores servicios financieros, en términos de calidad, seguridad y precio.

Que acciones de educación financiera puedan resultar validadas por la autoridad regulatoria o supervisora, más o menos explícitamente, también podría engendrar riesgos, al borrar o difuminar las barreras que deben existir, como es natural, entre aquella y las entidades reguladas y supervisadas.

Sin embargo, consideramos que estos riesgos, si se gestionan adecuadamente, merecen ser asumidos. La educación financiera en la que participan entidades financieras debe quedar absolutamente alejada de “cualquier atisbo de adoctrinamiento o de connotaciones de índole comercial” (Domínguez, 2015). Estimamos, igualmente, que no se deben

internacionales como la OCDE o la agrupación mundial de las Comisiones de Valores –IOSCO–, por ejemplo), cada uno de ellos responde a unos caracteres propios, que aglutinan la cultura y tradición financiera de cada Estado. Sin embargo, en la educación financiera impartida en los centros de enseñanza, aun con las diferencias culturales correspondientes, se aprecia “un contenido relativamente similar” que supera fronteras (Comisión Nacional del Mercado de Valores, Banco de España, 2013, pág. 18). Especialmente cuando el lenguaje empleado sea común a una base crítica de potenciales destinatarios, merced a las nuevas tecnologías y a los instrumentos educativos a distancia, el impacto de los contenidos puede ser muy elevado, siempre que la supresión de las particularidades propias de un concreto sistema financiero para facilitar la comprensión por los ciudadanos de otras naciones no los desfigure tanto que se conviertan en demasiado abstractos y, por ende, difíciles de aprehender.

realizar comparaciones ni entre entidades o tipos de entidades, atendiendo a su específica naturaleza jurídica, ni, mucho menos, entre servicios financieros para la promoción de los propios, lo cual sería labor, en todo caso, de profesionales como los asesores financieros o los corredores de seguros, por ejemplo.

El mercantilismo y la educación financiera son como el agua y el aceite: ni se deben ni se pueden mezclar.

Particularmente preocupante nos parecería, como dejamos apuntado, que comenzara una carrera entre las entidades financieras para la demostración de cuál posee los mejores o más abundantes medios personales y materiales dedicados a la formación financiera ciudadana o alcanza un mayor número de usuarios. Al contrario, cuantas más iniciativas existan, cuanto mayor sea su calidad y las personas a las que lleguen los diversos proyectos, mejores serán los resultados en el medio y largo plazo. No sería descartable, incluso, que, en lugar de competir, se pudiera dar una cooperación y un enlazamiento de variadas iniciativas, para lo que podría ser necesaria una cierta coordinación de las autoridades supervisoras y regulatorias, lo que redundaría en una mayor eficacia e impacto.

La implicación de estas autoridades debería ser cuidadosamente ponderada, pues, por el conocimiento y la experiencia acumulados, además de por su palmaria autoridad, podrían marcar las pautas a seguir y “alertar” sobre qué materias deberían ser objeto de un seguimiento más estrecho más allá de las perentoriedades del día a día. Como es evidente, su implicación no podría llegar a desfigurar la faceta supervisora, que es la primera que debe ser atendida y sobre la que se funda el reconocimiento y la seriedad de la labor desempeñada. Con estas apreciaciones, no cabe duda de que la cercanía del regulador y supervisor es deseable e igualmente precisa.

La renovación del marco regulatorio del sistema financiero, tanto español como europeo, ha sido una ocasión perdida para dotar de mayor legitimidad a la educación financiera originada en la propia industria financiera. Recordemos que el Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, posteriormente superado, en el marco del Memorando de Entendimiento de 2012, por la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, previó en su artículo 6 que las fundaciones especiales procedentes de las cajas de ahorros, hoy día transformadas en fundaciones ordinarias, podrían, además de atender la obra social, desarrollar, auxiliariamente, “la actividad de fomento de la educación financiera”.

Las fundaciones bancarias actuales son las herederas de las mejores cajas de ahorros, pero la Ley 26/2013, que acabamos de citar, no ha conservado la mención explícita a la educación financiera entre sus fines. En especial, el artículo 32, apartado 2, establece que “la fundación bancaria tendrá finalidad social y orientará su actividad principal a la atención y desarrollo de la obra social y a la adecuada gestión de su participación en una entidad de crédito”.

Sin embargo, esto no obsta a que, voluntariamente, una fundación bancaria pueda incluir entre sus fines el de promover la educación financiera, como parte de sus objetivos sociales.

Para concluir, ¿cómo puede distinguir el ciudadano o el usuario de servicios financieros lo desinteresado de lo interesado o lo transparente de lo oportunista?

No hay respuestas unívocas. Un primer indicio puede ser que la educación financiera se imparta desde estructuras cercanas a las entidades financieras pero ajenas a las mismas, como una fundación o una asociación, que carecen, por definición, de un ánimo de lucro. Si el personal voluntario que imparte la enseñanza no forma parte de la red de negocio ni interviene en la contratación con particulares, se podría estar cortando otra potencial fuente de conflicto.

La existencia de vínculos con otras instituciones como las Administraciones Públicas o las universitarias, que, de alguna forma, coadyuven al conocimiento y profundidad de las iniciativas, puede ser otra garantía de neutralidad. En realidad, se trata de establecer pesos y contrapesos, cautelas recíprocas, que aseguren la limpieza y la pertinencia de las enseñanzas, privándolas de fines espurios.

Ojalá la educación financiera cale silenciosamente, no se deba hablar de ella para lo positivo ni para lo negativo, y no volvamos a ser testigos de situaciones tan lastimosas como las que hemos presenciado en los últimos años. El esfuerzo debe ser sostenido por todos los involucrados, comenzando por las entidades financieras, pero también por los clientes y por otros colectivos que participan en la contratación financiera.

Referencias bibliográficas

BANCO DE ESPAÑA (2015): “Discurso de apertura. I Día de la Educación Financiera”, Luis M. Linde, Gobernador, 5 de octubre.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES-BANCO DE ESPAÑA (2013): “Plan de Educación Financiera 2013-2017”, documento conjunto, junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “El Proyecto Edufinet, 2007-2015: balance de una

experiencia de educación financiera”, eXtoikos, nº. 17.

GROUP OF THIRTY (2015): “Banking, Conduct and Culture. A Call for Sustained and Comprehensive Reform”, July.

OCDE/INFE (2012): “High-Level Principles on National Strategies for Financial Education”, August.

OICV-IOSCO (2014): “Strategic Framework for Investor Education and Financial Literacy”, Final Report, FR09/14, October.

ROMERO, A., GARCÍA-PINTOS, I. y VÁZQUEZ, N. (2014): “La educación financiera y el sector financiero”, Fundación de Estudios Financieros, “Nuevos desafíos del sector financiero: recuperando la confianza y mejorando la cultura financiera”, Papeles de la Fundación, núm. 52.