
Educación financiera: ¿y yo por qué?

Christian Schröder

Resumen: En este artículo el autor explica su relación con la educación financiera, las motivaciones personales y profesionales que le han llevado a este ámbito y los beneficios que, a su juicio, se pueden derivar de esta actividad, tanto para la clientela como para las propias entidades.

Palabras clave: Educación financiera; clientes; entidades financieras; productos financieros.

Códigos JEL: A20; D18.

Después de concluir mis estudios universitarios y acceder a mi primer empleo en una consultora, en ambos casos en mi país de nacimiento (Alemania), aterricé en tierras españolas incorporándome al mundo laboral en una entidad financiera. Han pasado ya casi 14 años desde entonces. Durante este tiempo he pasado por distintos puestos en la red minorista (gestor comercial, responsable de inversiones, director de sucursal) y servicios centrales (analista de riesgos).

En fecha más reciente me he incorporado como voluntario al proyecto de educación financiera Edufinet. Mi participación en este proyecto, impartiendo charlas a jóvenes en colegios, realmente no me supone ningún beneficio material directo (no obtengo ingresos adicionales). Además, se trata de una tarea que me quita un tiempo del que no dispongo, que debo recuperar posteriormente “robándolo” de mi tiempo libre.

Por tanto, ¿por qué participo en el mundo de la educación financiera? Tras reflexionar en diversas ocasiones sobre ello, creo que esta predisposición para participar en actividades de educación financiera proviene, en primer lugar, de que tengo dos hijas adolescentes y observo que tanto ellas como sus compañeros de clase necesitan familiarizarse con el mundo financiero y económico lo antes posible. Por desgracia, desde el punto de vista de su preparación académica, carecen en la actualidad de asignaturas con la suficiente profundidad para que salgan de la escuela o el instituto con un conocimiento mínimo y básico sobre aspectos de educación financiera, de cuya extraordinaria utilidad práctica no se puede dudar: qué es el dinero, cuál es su origen, cuáles son los medios de pago básicos, cómo se debe organizar un presupuesto personal o familiar, qué es una empresa, qué papel desempeñan las entidades financieras, etcétera.

Por otra parte, mi experiencia profesional también me ha marcado en este sentido. Todavía me acuerdo de mis primeros días de trabajo en una sucursal bancaria, ya en España. Entonces, viendo las enormes colas y aglomeraciones que se formaban en la sucursal para realizar operaciones tan simples como reintegros de efectivo, transferencias y pagos de

recibos, me llamó la atención el escaso uso que se estaba haciendo de los medios de pago y canales “más modernos” y cómodos para el cliente, como las tarjetas, la banca electrónica o el pago por domiciliación (este último especialmente aceptado en un país como España, y mucho más infrecuente en el resto de Europa). Hasta mi padre, con más de 70 años de edad, que es un negado para la tecnología, opera por Internet y solamente va a su sucursal bancaria para gestionar sus fondos de inversión: la razón de que un área geográfica determinada existan unas pautas de comportamiento en relación con la banca o las finanzas no puede ser espontánea, sino que claramente hay un componente cultural sobre el que se puede actuar, y ahí es clave la educación financiera.

Durante mi trayectoria profesional he podido conocer a todo tipo de clientes, desde los más sofisticados y preparados hasta los más humildes y con un menor conocimiento sobre aspectos financieros. Hay que reconocer lo difícil que resulta asesorar a un cliente con conocimientos financieros escasos: por un lado, por la dificultad de explicar las características más elementales de los distintos productos financieros, y, por otro, porque, al no comprender el funcionamiento del producto ofrecido, se hace prácticamente imposible negociar las condiciones financieras. Las entidades bancarias han perdido reputación y confianza de la clientela. La palabra clave en la actualidad es la transparencia. Pero lo que ocurre es que por muy transparente que sean una entidad y el empleado que realiza la gestión con el cliente, esta transparencia no sirve de nada si el cliente finalmente no llega a comprender las condiciones financieras y contractuales más elementales.

Esto nos lleva a que el cliente, conforme a los cuestionarios y evaluaciones que se han de realizar con carácter previo a la contratación de ciertos productos financieros, puede no resultar apto para su contratación, a pesar de que de la misma se podrían derivar más beneficios que riesgos. Pero claro, a la inversa, si el producto se contrata y el resultado final no es el apetecido, puede que en un futuro el cliente se sienta engañado y defraudado en sus expectativas. Me pregunto si la reciente avalancha de demandas

judiciales contra las entidades bancarias se podría haber evitado si los propios clientes hubieran recibido una educación financiera mejor. Creo que la respuesta es afirmativa, y que en muchos casos el conflicto se podría haber evitado si el cliente hubiera tenido un conocimiento financiero básico y un espíritu más crítico.

En los últimos años se ha suscitado un interés extraordinario por la conocida como normativa MiFID, con su clasificación del inversor, los cuestionarios de conveniencia e idoneidad, las políticas de prevención de conflictos de interés, etcétera.

Sin embargo, en mi opinión, esta preocupación por los instrumentos financieros (acciones, fondos de inversión...) ha provocado que se haya dado de lado a los créditos y los préstamos (las conocidas como “operaciones de riesgo”, desde el punto de vista de las entidades de crédito). ¿Acaso no se trata también de un riesgo para el cliente? Los clientes tienen que firmar un compromiso de pago a largo plazo, muy largo en el caso de una hipoteca, con la propia hipoteca y todo su patrimonio como garantía del acreedor en caso de impago. Y qué decir del tipo de interés de la operación, que puede ser fijo o variable, sometiendo, en este último caso, la cantidad mensual a pagar en una cantidad incierta según cuál sea la evolución del índice de referencia a lo largo del tiempo. En mi experiencia, las lagunas de la clientela al respecto, incluso de los aspectos más esenciales, son importantes.

En conclusión, con mi participación en actividades de educación financiera considero que aporté mi “granito de arena” para tratar de resolver estas carencias, algunas más cercanas a lo personal, y otras más relacionadas con mi trabajo profesional diario.

Cada persona que participa en la impartición de educación financiera, ya sea elaborando contenidos, dando charlas en colegios o conferencias en universidades, etcétera, parte de unas condiciones personales y profesionales, como las que he descrito, que, obviamente, inciden en la visión que cada uno tiene de la realidad que le rodea.

Uno de los aspectos más relevantes de mi experiencia es que, dentro del respeto al marco general del proyecto de educación financiera en el que participo, me siento libre de trasladar a mis alumnos, intento que de forma comprensible para ellos, mis propias inquietudes, alertando de cuestiones aparentemente más secundarias o de detalle, con el deseo de que puedan ser útiles, en un futuro cercano, a quienes serán clientes de las entidades financieras.