

Educación financiera versus asesoramiento

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) se ha marcado como uno de sus principales objetivos mejorar la educación financiera de los ahorradores españoles. Loable objetivo, pero tan importante o más que la educación financiera es el acceso a un buen asesoramiento financiero.

Los mercados financieros son complejos de entender. Los productos que ofrecen bancos y cajas son difíciles de comprender. Pongo un ejemplo, a través de una simple pregunta que sirve de test. Los “Valores Santander” que han permitido al Banco Santander captar siete mil millones de euros de más de cien mil clientes, ¿son valores de renta fija o de renta variable? La mayoría dirá que son valores de renta fija, o más bien híbridos de renta fija, obligaciones con opción de ser convertibles en acciones. Cuando lo cierto es que se trata de valores de renta variable, ciertamente complejos, obligaciones necesariamente convertibles en acciones, en las que los inversores no tienen asegurada la percepción de la remuneración, pero de renta variable al fin y al cabo.

Desde el punto de vista de la protección de la confianza del público en el sistema financiero, ante la oferta de este tipo de productos complejos podemos hacer dos cosas: tratar de educar a los inversores o darles una guía para que sepan cuando, ante la complejidad del producto, deben acudir a un asesor financiero de cabecera antes de decidir sobre la inversión.

La educación financiera es una buena cosa, pero resulta de relativa utilidad desde el punto de vista de la protección del inversor. No podemos pretender que el ahorrador medio se convierta en un experto en finanzas. Sin embargo, si podemos conseguir que el inversor medio sepa cuando tiene que acudir al asesor de cabecera antes de invertir en determinados productos complejos.

Desde esta perspectiva, sin abandonar la educación financiera, la Financial Services Authority (FSA), autoridad bursátil del Reino Unido, ha adoptado dos iniciativas paralelas con el fin de reforzar el asesoramiento financiero. La primera iniciativa pretende reforzar el asesoramiento genérico, al alcance de todos los ahorradores e

inversores minoristas. La segunda, complementaria de la primera, consiste en revisar el asesoramiento financiero independiente, destinado en este caso a inversores que pueden pagarlo, con el fin de eliminar la vinculación de los asesores con las entidades financieras fabricantes de los productos.

Respecto de la primera iniciativa, acaba de publicarse el informe [Thoresen Review of generic financial advice](#). Según Otto Thoresen autor de la propuesta, el asesoramiento financiero genérico debe concebirse como una guía monetaria para todos los ciudadanos. Tan importante es el buen sentido monetario como comer bien o estar delgado, dice Thoresen.

El asesoramiento genérico, propuesto por Thoresen, tiene las siguientes características:

- El cliente debe sentir que el prestador del servicio está de su lado, es decir, que no depende de la industria financiera.
- Debe servir para guiar a la gente en la adopción de decisiones financieras.
- Tiene una función preventiva. Trata de evitar la crisis de la economía familiar, ayudando a la gente a planificar.
- Debe ser un servicio universal, abierto a todos los ahorradores que quieran hacer uso del mismo.
- No es ni debe convertirse en un nuevo canal de ventas.

En un proyecto liderado por la FSA, a desarrollar en un plazo de dos años, se pretende ofrecer en el Reino Unido un servicio universal, imparcial, desvinculado de la industria financiera, de asesoramiento genérico para todos los ahorradores e inversores que deseen utilizarlo. ¿Y quién lo paga? Para asegurar la universalidad Thoresen propone que sea gratuito, financiado por el Gobierno y por la industria financiera, principal beneficiaria del reforzamiento de la confianza del público en el sistema financiero. Esta propuesta resulta mucho más atractiva que la limitada a la educación financiera.

Fernando Zunzunegui,
fernando@zunzunegui.net