

INFORME
NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA
EN LA VALL D'ALBAIDA



Presentación

Este estudio forma parte de las actividades de la Cátedra Universitaria Ajuntament d'Ontinyent - Caixa Ontinyent - ESET para la Innovación y Configuración de Territorios Inteligentes (Cátedra InnovatiOnt). La Cátedra tiene como objetivo el estudio, la aplicación y la divulgación de los procesos relacionados con los territorios inteligentes, especialmente los vinculados con la innovación, en el contexto geográfico de Ontinyent y su entorno.

En este sentido, el presente informe ofrece una imagen del nivel actual de educación financiera en la Vall d'Albaida, pudiendo servir de punto de partida para el desarrollo de actuaciones sobre la materia en la comarca.

La educación financiera se considera hoy en día una herramienta fundamental para garantizar la protección de consumidores e inversores y para reforzar la salud financiera de la sociedad en su conjunto. La evolución de los mercados financieros, con productos y servicios cada vez más complejos, muestra la necesidad de prestar atención a la educación financiera de los ciudadanos, que van a enfrentarse a decisiones de consumo e inversión sobre dichos productos y servicios.

Un conocimiento básico de los conceptos financieros, y la capacidad de aplicar las habilidades aritméticas en un contexto financiero, asegura que los consumidores puedan actuar de forma autónoma para gestionar sus asuntos económicos y reaccionar ante las noticias y eventos que pueden tener implicaciones para su bienestar. Por otra parte, las acciones y el comportamiento de los consumidores son los que, en última instancia, moldean su situación financiera y su bienestar, tanto a corto como a más largo plazo. Algunos tipos de comportamiento, como posponer el pago de facturas, no planificar los gastos futuros o elegir productos financieros sin planificar, puede impactar negativamente en la situación financiera y el bienestar de una persona.

No cabe duda del valor que la educación financiera reporta a los ciudadanos para alcanzar niveles de satisfacción personal. En general, los individuos toman decisiones con trascendencia financiera como la adquisición de una vivienda, la compra de un automóvil, o planes sobre la jubilación, con efectos que van a perdurar una gran parte de su vida. Además, la gestión de las finanzas personales supone valorar los riesgos y las oportunidades que ofrecen los diferentes

productos financieros que se puedan contratar. Por ello, es esencial que cada persona adquiera niveles adecuados de comprensión financiera que le sean de ayuda para una toma racional de decisiones siendo, además, consciente de los compromisos y consecuencias financieras de tales decisiones. La educación financiera debe servir a este fin.

Como señala la OCDE, a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento objetivo se desarrollan las habilidades y confianza necesarias para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para obtener ayuda y decidir cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico.

Si bien es cierto que los ciudadanos deben mostrar su interés en conseguir un nivel adecuado de comprensión financiera, también es necesario contar con la colaboración de todos los agentes que puedan influir en la toma de decisiones, con complementariedad entre las iniciativas públicas y las privadas. Así, se considera oportuno contribuir a sensibilizar a los individuos de la importancia de tener conocimientos financieros que les ayude a tomar las mejores decisiones de ahorro e inversión. También se debe proporcionar el acceso a profesionales cualificados que les informen sobre todas las opciones de ahorro e inversión y que les permita entender las ventajas y riesgos de sus decisiones financieras. Junto a lo anterior, la evaluación de los niveles de educación financiera en la población puede ser de gran utilidad, al mostrar a los responsables de las políticas las deficiencias o carencias existentes, favoreciendo el diseño de respuestas apropiadas.

Este informe se sitúa dentro de este último aspecto señalado, centrándose en la evaluación de los niveles de educación financiera de la población de la Vall d'Albaida. Para ello, se ha llevado a cabo la realización de una encuesta a la población de los municipios más relevantes de esta comarca, y se muestra el nivel de educación financiera existente en este territorio.

Las preguntas centrales de dicha encuesta cubren aspectos como el nivel de cultura financiera, aportando información sobre la importancia que los encuestados ofrecen a este aspecto, así como los motivos que les llevarían a mejorarla. Otro de los bloques se centra en la gestión de las finanzas personales y en las actitudes financieras, con preguntas dirigidas a conocer el comportamiento hacia el ahorro, la inversión, o productos dirigidos hacia la jubilación. Por último, un conjunto de preguntas se dirigen a valorar el nivel de conocimiento financiero, donde el encuestado debe resolver cuestiones prácticas sobre aspectos básicos de carácter económico. La encuesta también incorpora preguntas que aportan importantes datos sociodemográficos como edad, sexo e ingresos que ha permitido un detallado análisis de los resultados.

La recogida de datos de la encuesta se realizó durante el mes de julio en distintas poblaciones de la comarca de La Vall d'Albaida y fue realizada por la empresa ESAM Tecnología. En concreto, se han realizado un total de 597 encuestas repartidas de forma aleatoria en las poblaciones de la comarca que cuentan con más de 4.000 habitantes (Aielo de Malferit, Albaida, Benigànim, Bocairent, l'Olleria y Ontinyent).

El informe ha sido coordinado por los directores de la Cátedra InnovatiOnt, Vicente Cerverón y María Jesús Santa María, y por la responsable del Programa Finançat de la Fundación Universitaria Vall d'Albaida y Caixa Ontinyent, Miriam Penalba. La elaboración del informe ha sido realizada por Joaquín Torres, profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Alicante.

La dirección de la Cátedra InnovatiOnt quiere agradecer de forma expresa el trabajo realizado por todos los participantes en este trabajo, así como el apoyo de las entidades patrocinadoras de la Cátedra, Ajuntament d'Ontinyent, Caixa Ontinyent y ESET.

Índice general

Resumen	II
1. La Cultura Financiera en La Vall d’Albaida	1
1.1. Importancia de la Educación Financiera	1
1.2. Nivel de Cultura Financiera	4
1.3. Mejorar la cultura financiera	6
1.3.1. ¿Por qué les gustaría mejorar sus conocimientos financieros?	6
1.3.2. ¿Cómo les gustaría mejorar sus conocimientos financieros?	7
2. Finanzas Personales en La Vall d’Albaida	9
2.1. El ahorro	9
2.2. Control de las finanzas personales	11
2.3. Agrupando por categorías	13
2.4. Previsión de futuro	18
2.4.1. Agrupando por variables	20
3. El consumidor financiero en La Vall d’Albaida	26
3.1. Déficit de cultura financiera	26
3.2. En la oficina de la entidad financiera	28
3.2.1. Firmar contratos sin saber exactamente qué se firmaba	29
3.2.2. Donde busca el cliente bancario ayuda para resolver sus dudas financieras	30
3.2.3. Opinión sobre la información proporcionada por las entidades financieras	33
3.2.4. Se sienten los ciudadanos ayudados en sus dudas por los profesionales de la banca	36
4. Conocimientos Financieros en La Vall d’Albaida	39
4.1. Lo que los ciudadanos opinan sobre sus conocimientos financieros.	39
4.2. Conocimiento sobre aspectos básicos	40
4.2.1. Por género	42
4.2.2. Por Edades	45
4.3. Según el nivel de ingresos	47
4.4. Sobre qué temas tienen interés los ciudadanos	48
4.4.1. A modo de ejemplo: Ahorro e Inversión para la jubilación	49
Apéndice demográfico	51

Resumen

A partir de una encuesta realizada en el mes de julio de 2018 sobre un total de 597 personas se pretende analizar cuál es el nivel de educación financiera entre los habitantes de La Vall d'Albaida. Para este análisis se realiza una estructura de preguntas agrupadas en los siguientes aspectos:

- Nivel de cultura financiera
- Finanzas personales
- Consumidor financiero
- Conocimientos financieros

Es importante destacar que no se observan grandes diferencias entre los resultados de esta encuesta y la encuesta similar realizada por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores a nivel nacional. Pudiendo establecer que el nivel de cultura financiera de los habitantes de La Vall d'Albaida está al nivel del resto de la población española. Aunque esto no es una buena noticia, las principales observaciones que se desprenden son la necesidad de aunar la falta de educación financiera, reconocida por la mayoría de encuestados, con sistemas adecuados de formación a todos los niveles. Así como la necesidad de que las entidades financieras vuelvan a ganarse la confianza de los consumidores.

Sobre los resultados obtenidos se pueden observar algunas circunstancias importantes:

Cultura financiera

- La importancia que los encuestados dan a la cultura financiera es alta y muy alta.
- El nivel de cultura financiera que los encuestados dicen tener es bajo y medio en un 80 % de los casos. No mejorando con el nivel de renta, y menos de lo que cabría esperar entre los que tienen un mayor nivel de formación.
- Existe una importante brecha de género entre los niveles de cultura financiera que dicen tener. Las mujeres muestran una sensación de un nivel de cultura financiera inferior al de los hombres, tanto medido en términos de edad, como de nivel de renta y de formación. Las mujeres reconocen tener un menor nivel de comprensión de las noticias económicas y, como se constata en la preguntas sobre conocimientos financieros, efectivamente lo tienen.
- Alcanzar un buen nivel de seguridad financiera, obtener un buen aprovechamiento de los recursos monetarios y mejorar la rentabilidad, son las razones principales mostradas por los encuestados para mejorar su formación financiera.
- La formación a través de charlas y conferencias es la metodología preferida para mejorar la educación financiera. La formación a través de charlas promovidas por entidades financieras se queda en un tercer lugar muy alejada de las charlas o la formación online, reflejo, posiblemente de la desconfianza que la reciente crisis económica ha provocado respecto a este sector.

Finanzas personales

- Los encuestados presentan un gran interés por el ahorro, pero su posibilidad de llevarlo a cabo es muy limitada. Apenas un 10 % reconoce tener un plan de ahorro sistemático.
- Solo una cuarta parte de los entrevistados mantiene una cuenta exclusiva para el ahorro y apenas el 2 % realiza inversiones financieras.
- La razón principal del ahorro es establecer un fondo para emergencias económicas. La vulnerabilidad financiera ha tomado un lugar importante en las economías domésticas. Lo que entra un poco en contradicción con el hecho de que aproximadamente el 60 % reconoce no llevar un sistema de control de gastos explícito. Más de un tercio de los encuestados realiza el control de sus gastos de manera mental.
- La dificultad que los hogares encuentran para desarrollar el ahorro puede ser una de las causas del escaso nivel de cultura financiera. La gente no es capaz de generar bolsas de ahorro suficientes que les motiven a preocuparse de una manera efectiva y activa en buscar la forma productiva para los mismos.
- A nivel de género el comportamiento entre hombres y mujeres no difiere de manera significativa. Aunque las mujeres presentan una actitud más conservadora respecto del ahorro.
- Respecto al tema concreto de la jubilación, destaca el alto porcentaje de personas que reconoce que la pensión futura no será suficiente, al tiempo que reconoce no tener ningún producto financiero contratado para este aspecto tan específico. Un 41,5 % ni tiene, ni quiere contratar este tipo de productos.

El consumidor financiero

- Los consumidores responsabilizan al sistema educativo y a las entidades financieras de la falta de cultura financiera. Reconociéndose, sin lugar a dudas, que una mayor preparación en este aspecto habría ayudado a mitigar los efectos de la reciente crisis económica y financiera.
- Aunque más del 50 % reconoce no firmar contratos sin saber que firma, resulta preocupante que casi un tercio reconoce que sí lo hace.
- Se percibe muy claramente que el consumidor financiero confía más en el trato personal que en la entidad financiera. Los encuestados reconocen que la información que reciben de las entidades financieras es más bien insuficiente, aunque reconocen al mismo tiempo que cuando acuden a la oficina bancaria sí le resuelven sus dudas.

Cultura financiera

- El tramo de edad superior a los 55 años presenta un alto grado de vulnerabilidad en conocimientos económicos. (Un nivel de comprensión de las noticias extremadamente bajo)
- Se observa una clara tendencia a entre las generaciones más jóvenes y más preparadas a contestar de manera correcta las preguntas más técnicas y específicas, diversificación e interés compuesto.
- El porcentaje de aciertos a la pregunta sobre la inflación crece con la edad de los entrevistados. Síntoma de que las vivencias propias son la mayor fuente de aprendizaje en los temas económicos.
- Las mujeres reconocen un menor nivel de conocimientos financieros menor que el de los hombres.
- Un mayor nivel de ingresos si que tiene reflejo en un mayor nivel de conocimientos financieros, pero es muy razonable pensar que esto tendrá mucho que ver con el nivel de formación y las propias vivencias que sobre estos temas se pueden tener.

- Trabajo, jubilación y vivienda son los temas en los que los encuestados han mostrado mayor inquietud.
- La falta de cultura financiera puede estar detrás de que la población no comprenda la relación entre conceptos tales como Ahorro e Inversión, Financiación y Vivienda, entre otros. Este hecho se detecta al analizar las respuestas obtenidas a la pregunta final de la encuesta, que hace referencia a los temas donde los encuestados muestran un mayor interés por aprender.

Capítulo 1

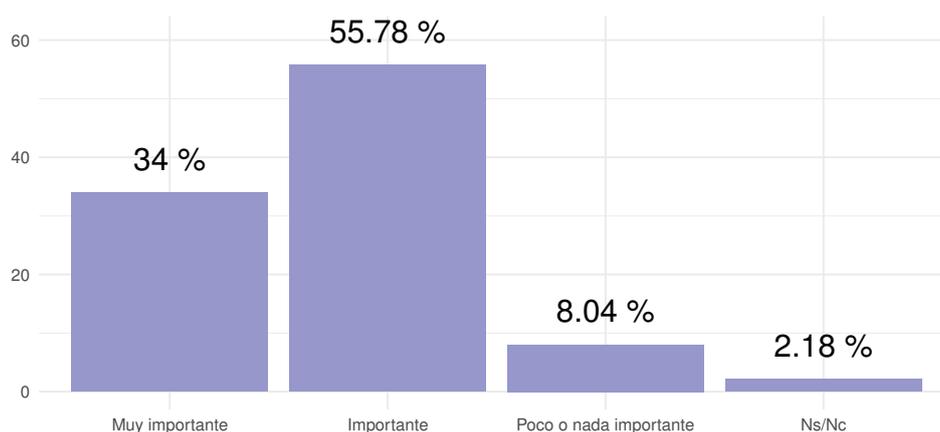
La Cultura Financiera en La Vall d'Albaida

La importancia de la cultura financiera se mide a través de las cuatro primeras preguntas del cuestionario:

1. ¿Qué importancia le da usted a la cultura financiera?
2. ¿Qué nivel de cultura financiera cree que tiene?
3. ¿Por qué razón mejoraría sus conocimientos financieros?
4. ¿Cómo mejoraría sus conocimientos financieros?

1.1. Importancia de la Educación Financiera

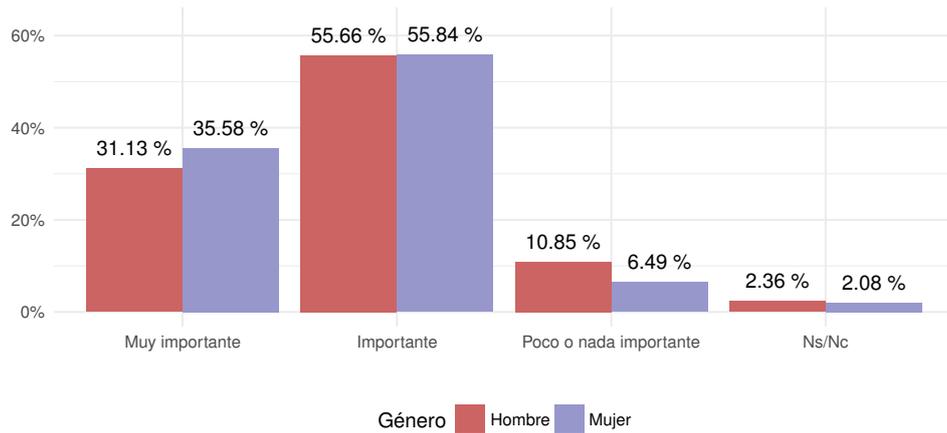
Uno de los objetivos del estudio planteado es conocer de primera mano cuál es la importancia que la Cultura Financiera tiene para los habitantes de La Vall d'Albaida.



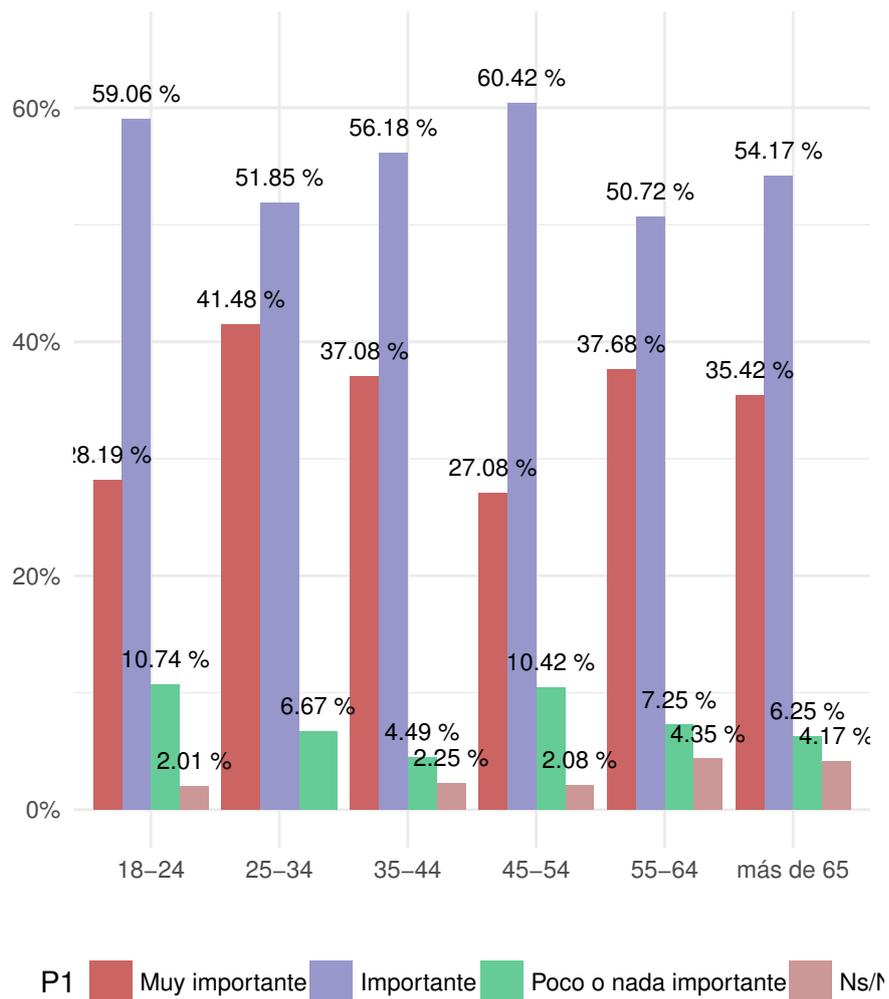
La respuesta directa sobre la importancia de la cultura financiera es clara e inequívoca el 89.78% de los encuestados consideran importante o muy importante la cultura financiera.

Porcentajes que se mantienen inalterados cuando las respuesta se desagregan tanto por género, como por edad, o municipio.

1.1 Importancia de la Educación Financiera

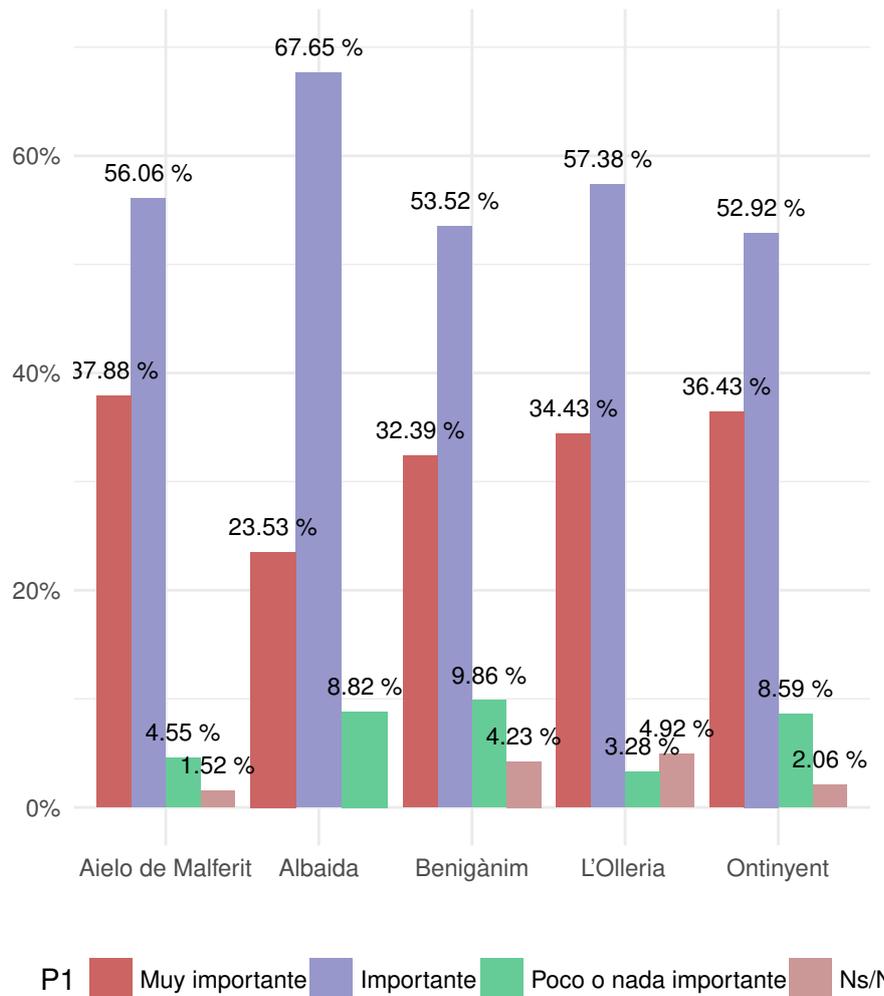


Los resultados agrupados por edades quedarían de la siguiente forma:

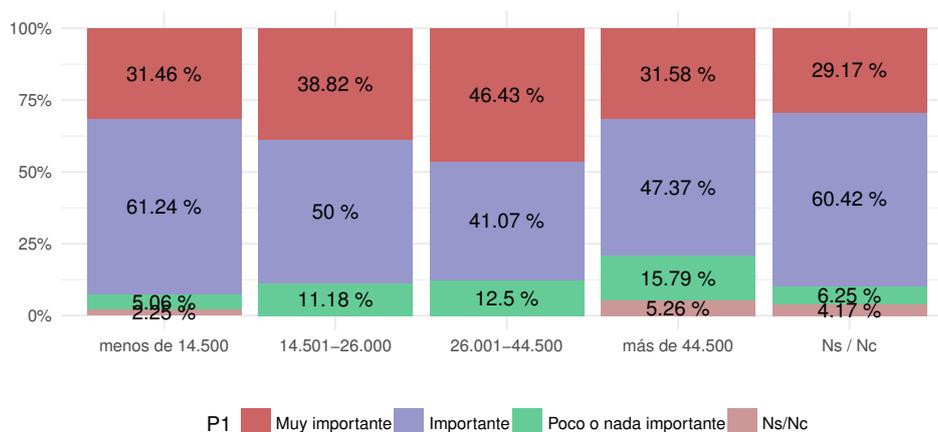


Mientras que entre los grandes municipios vendría dado por:

1.1 Importancia de la Educación Financiera



Ahora bien, cuando los datos se agrupan por intervalos de nivel de renta, aunque en términos generales se mantienen los altos niveles de importancia en todos los tramos analizados. Es algo llamativo como se incrementa la respuesta “*Poco o nada importante*” para los niveles más altos de renta.

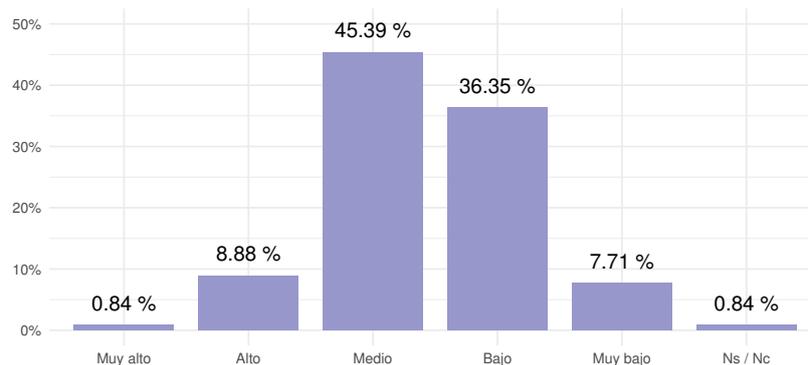


Una de las razones que pueden justificar esta respuesta es el alto número de encuestados, 192, que no han querido indicar a que tramo de renta pertenecían.

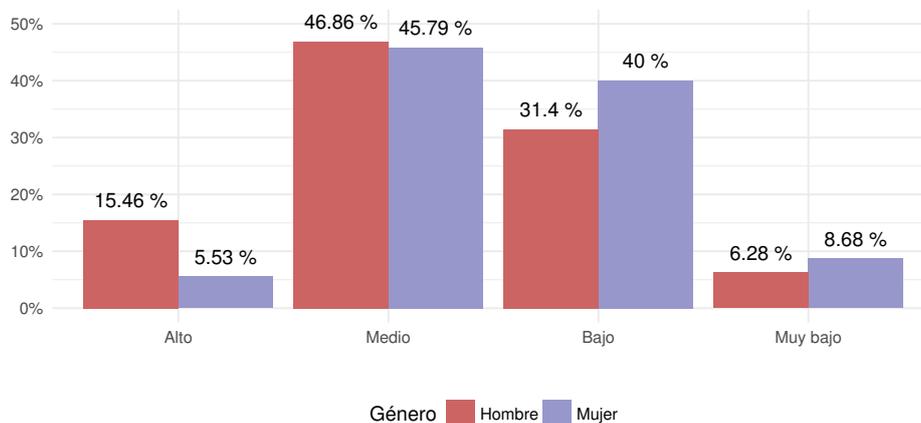
1.2. Nivel de Cultura Financiera

En la segunda pregunta planteada se quiere reflejar cuál es el nivel de cultura financiera que los encuestados consideran tener. Es una percepción completamente subjetiva de los individuos y que más adelante se tratará de contrastar su relación con el nivel real que estos tienen a través de las últimas preguntas del cuestionario.

Prácticamente a partes iguales se dividen los encuestados entre los que dicen tener un nivel de cultura financiera medio o alto y los que se consideran con un nivel bajo o muy bajo. Es de destacar que no llega al 1% el porcentaje de encuestados que reconocen un nivel *muy alto* en cultura financiera. Por esta razón en el resto de agrupaciones los encuestados que han reconocido un nivel muy alto se agrupan con los de nivel alto, para con mayor claridad los datos recogidos.

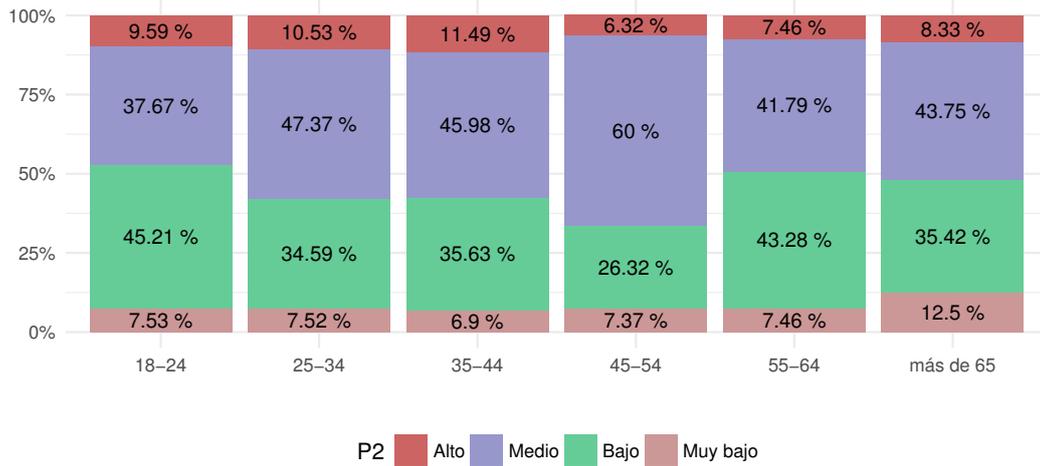


Patrón que se modifica ligeramente al distinguir en función del género de la persona encuestada. Las mujeres que consideran tener un nivel de conocimiento muy alto es sensiblemente inferior al de los hombres, mientras que el porcentaje es más alto para el caso de mostrar un nivel bajo. Razones de educación y culturales parecen estar detrás de este tipo de comportamiento.

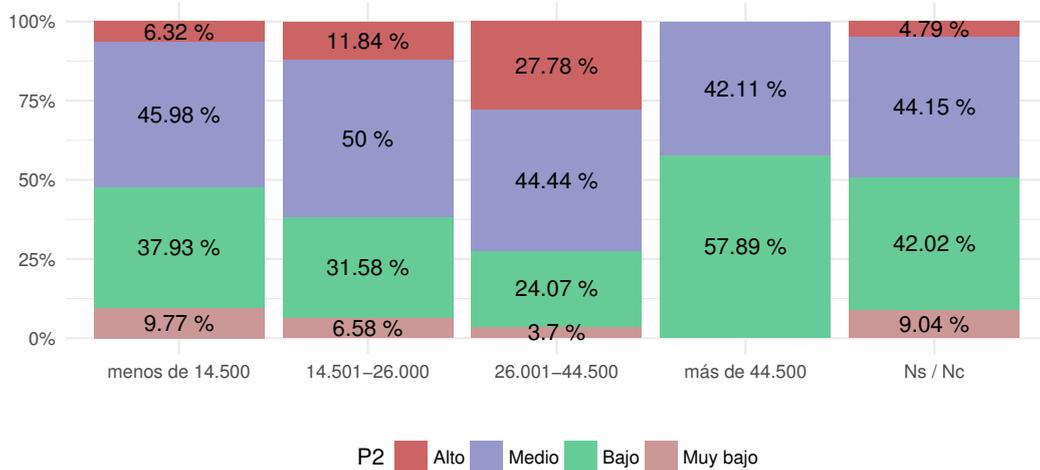


Si los grupos se realizan atendiendo a la edad, nos encontramos que el nivel de cultura financiera que creen tener se mantiene por grupos de edades y género. Las mujeres consideran un nivel de cultura financiera inferior al de los hombres en todos los grupos de edad

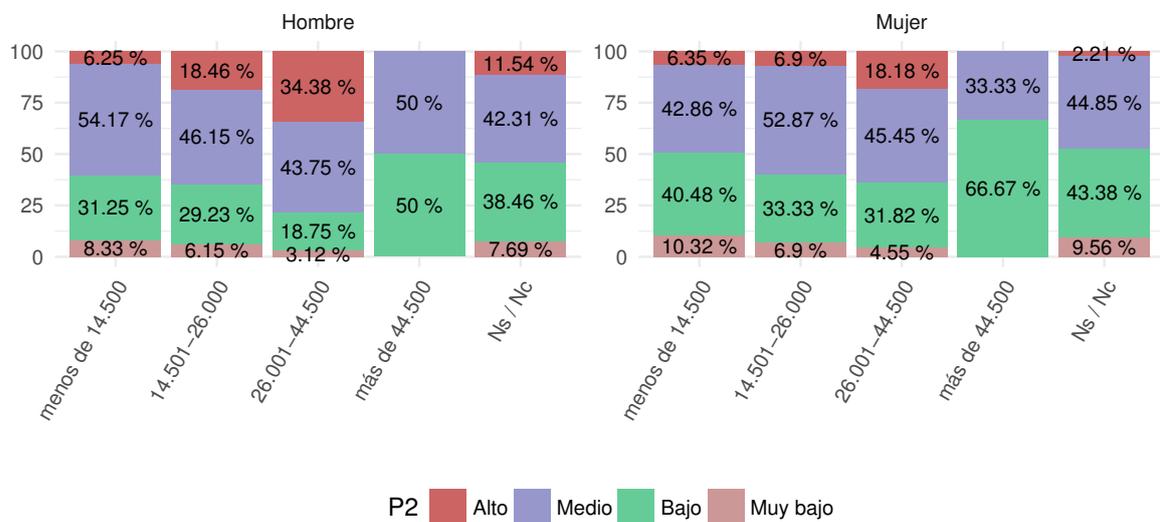
1.2 Nivel de Cultura Financiera



Cuando los grupos se conforman atendiendo al nivel de renta se observar que los niveles de cultura financiera no mejoran con el nivel de renta.

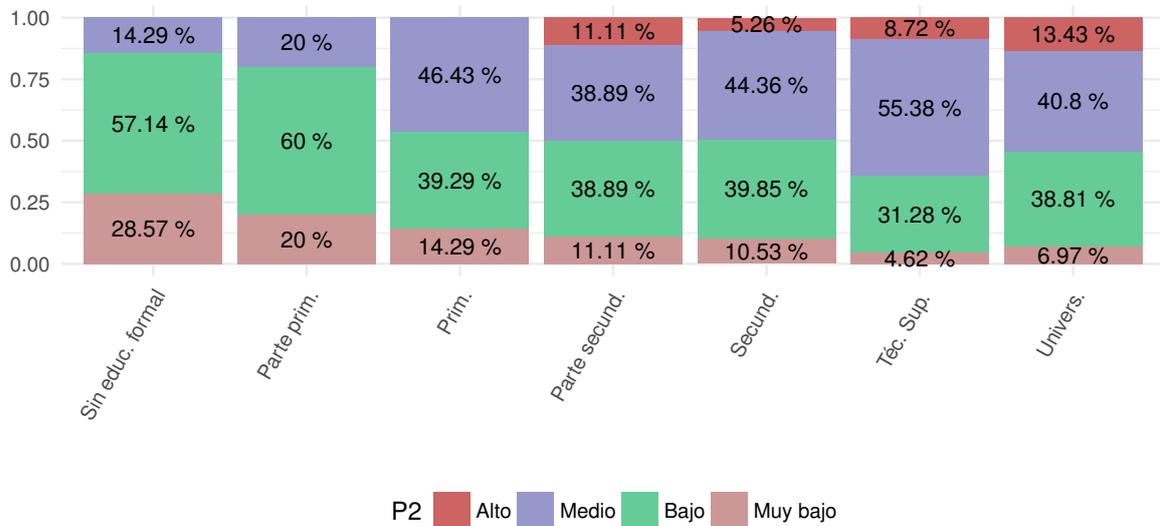


También es interesante observar como la brecha de género en la cultura financiera se mantiene incluso con niveles de renta medios y elevados.



1.3 Mejorar la cultura financiera

Si se considera el nivel de formación de los encuestados el nivel de formación alcanzado influye en el grado de conocimiento que consideran tener.

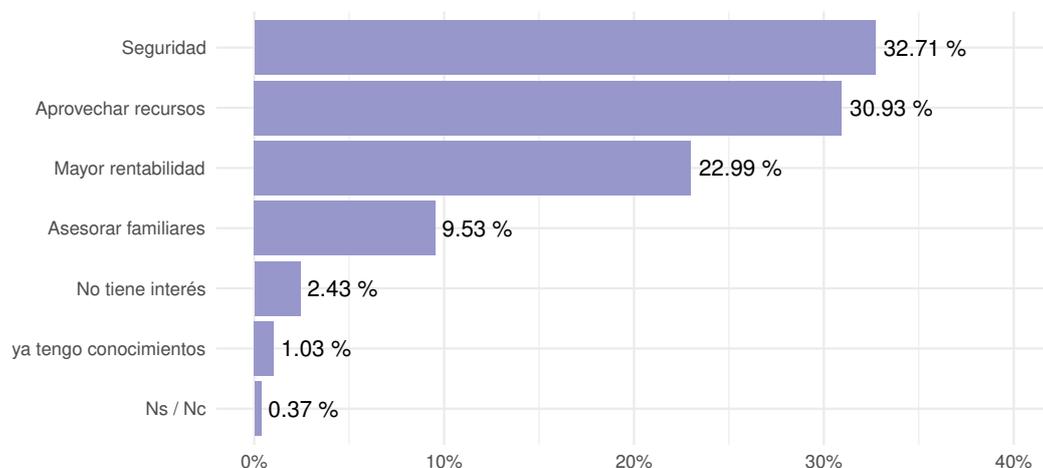


1.3. Mejorar la cultura financiera

El último aspecto a considerar, en referencia al nivel de cultura financiera, tiene que ver con la motivación que encuentran para mejorar su nivel y la forma o instrumento que les gustaría utilizar para alcanzarlo.

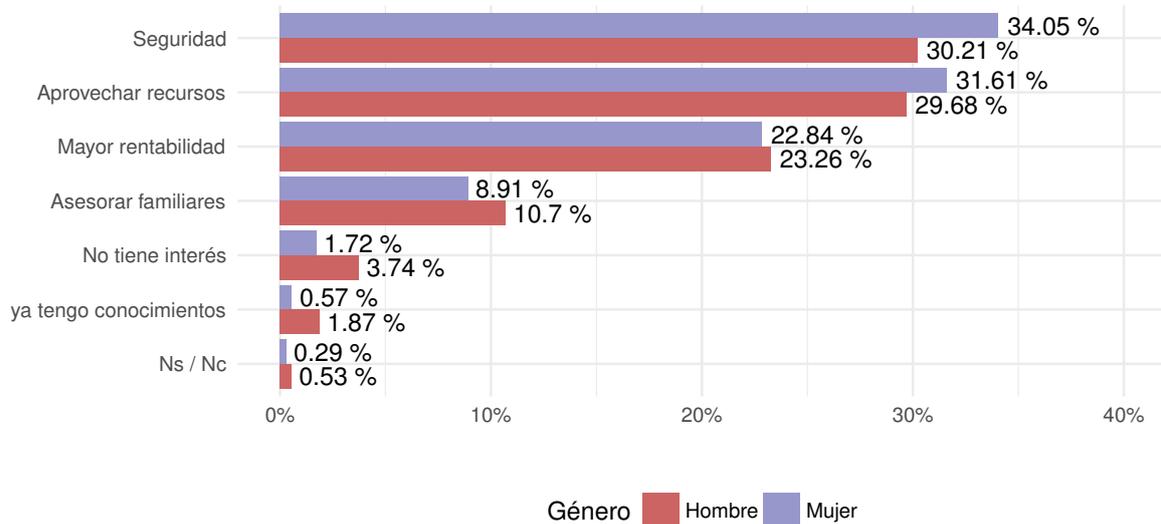
1.3.1. ¿Por qué les gustaría mejorar sus conocimientos financieros?

Entre las razones que se indican para mejorar el nivel de cultura financiera destacan; la seguridad, aprovechar los recursos (dinero) disponibles y la obtención de mayores rentabilidades. Un muy escaso número de encuestados indican no tener motivos para mejorar su cultura financiera, bien sea por no tener interés, 26 personas, o porque dicen ya saber lo suficiente, 11 encuestados sobre un total de 597 personas.



1.3 Mejorar la cultura financiera

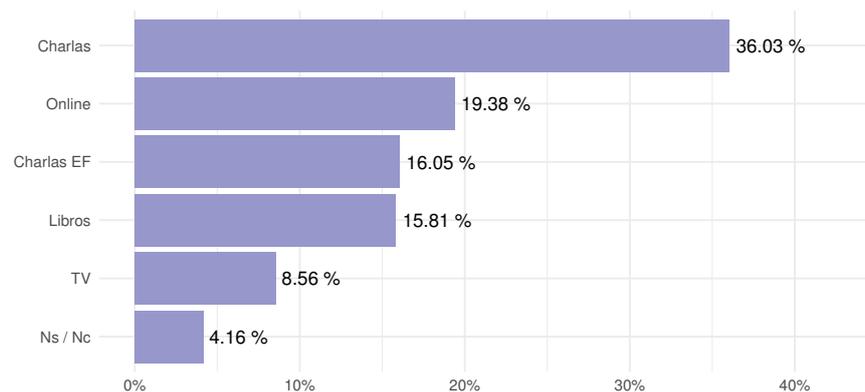
Si procedemos a distinguir por género se observa un carácter más prudente por parte de las mujeres, respecto a los hombres, que muestran un mayor interés por mejorar por razones de seguridad y aprovechamiento de los recursos monetarios. Aunque en general el comportamiento es similar al de la encuesta en general.



Comportamiento que se mantiene con independencia de las características del conjunto de encuestados; formación, nivel de renta, edad y municipio.

1.3.2. ¿Cómo les gustaría mejorar sus conocimientos financieros?

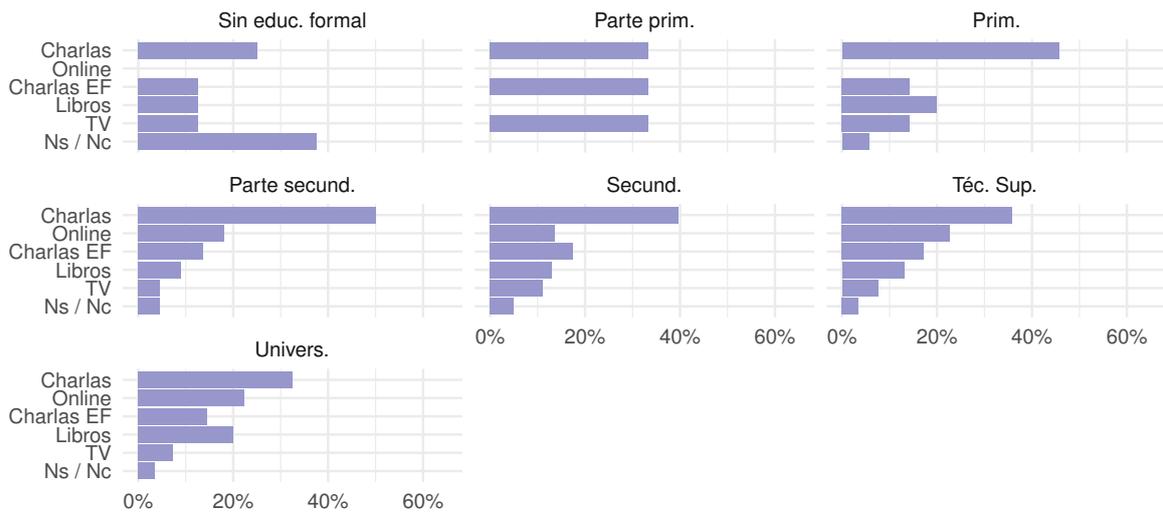
En referencia a la forma en que les parece más adecuada recibir la formación necesaria para mejorar sus habilidades financieras destacan, de manera considerable, la realización de charlas seguido de la formación online aunque a mucha distancia.



Es llamativo que cuando las charlas se ofrecen a través de entidades financieras, la receptividad por parte de los encuestados cae a menos de la mitad. Evidencia de la falta de confianza en estas entidades como formadoras. Posiblemente, la población considera que las entidades no ofrecerían una formación imparcial.

Evidentemente el nivel de formación es una variable muy importante, observándose que a menor nivel educativo, mayor peso toma la formación a través de charlas o televisión. Ganando importancia los sistemas con base en la autoformación en los encuestados con mayor nivel educativo.

1.3 Mejorar la cultura financiera



Para el resto de agrupaciones el comportamiento no se aleja significativamente del mostrado a nivel general.

Capítulo 2

Finanzas Personales en La Vall d'Albaida

2.1. El ahorro

En este apartado los habitantes encuestados han de contestar a tres preguntas;

¿Usted ahorra? ¿Cómo lo hace?

- a. Sí, ahorro todos los meses de forma sistemática: ahorrando todos los meses la misma cantidad.
- b. Ahorro de vez en cuando, cuando puedo.
- c. Ahorro lo que me sobra: lo que no haya gastado a final de mes.
- d. Raramente.
- e. Raramente.
- f. Ns/Nc (no leer).

¿Dónde deposita su ahorro?

- a. Ingresando el dinero en una cuenta destinada sólo para el ahorro.
- b. Ingresando el dinero en una cuenta donde también incluyo gastos.
- c. Mediante sobres o en una hucha en efectivo.
- d. Dándole el dinero a algún familiar o amigo.
- e. Comprando productos de inversión financiera.
- f. De otra manera (comprando oro, propiedades, etc.)
- g. Ns/Nc (no leer)

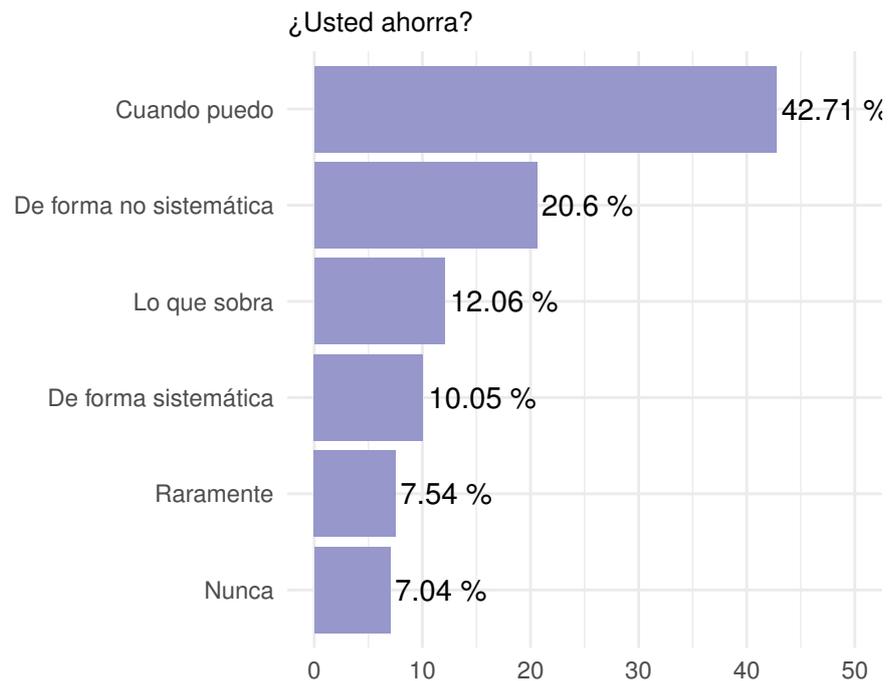
¿Para qué ahorra?

- a. Para cubrirme en función de gastos inesperados (fondo de emergencia)
- b. Para una meta en concreto (vacaciones, comprarme un coche, vivienda, etc)
- c. Para mi jubilación
- d. Para tener dinero y aprovechar oportunidades: El que ahorra siempre tiene.
- e. Otro:(Definir)
- f. Ns/Nc (no leer)

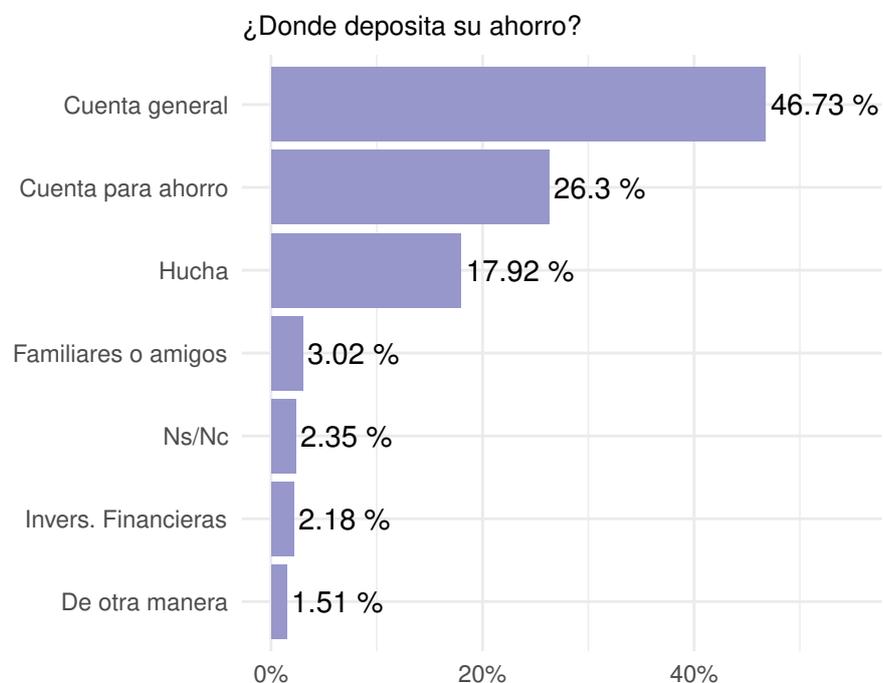
Se trata en este apartado de definir y establecer los hábitos de ahorro entre los encuestados. En primer lugar estudiamos cuál es el comportamiento hacia el ahorro. Es decir, si este obedece a una actitud activa, premeditada y disciplinada. A nivel general se puede decir que la gente no ahorra más porque no puede. El 75 % de los encuestados ahorra pero no de forma sistemática

2.1 El ahorro

o a través de un plan preconcebido. Sólo un 10% de los encuestados admite tener un plan de ahorro establecido de forma sistemática y regular.



Si analizamos la respuesta a la pregunta sobre cuál es el método que utilizan para “almacenar” los ahorros que logran tener al final de cada mes, observamos que existe cierta congruencia entre ambas respuestas.



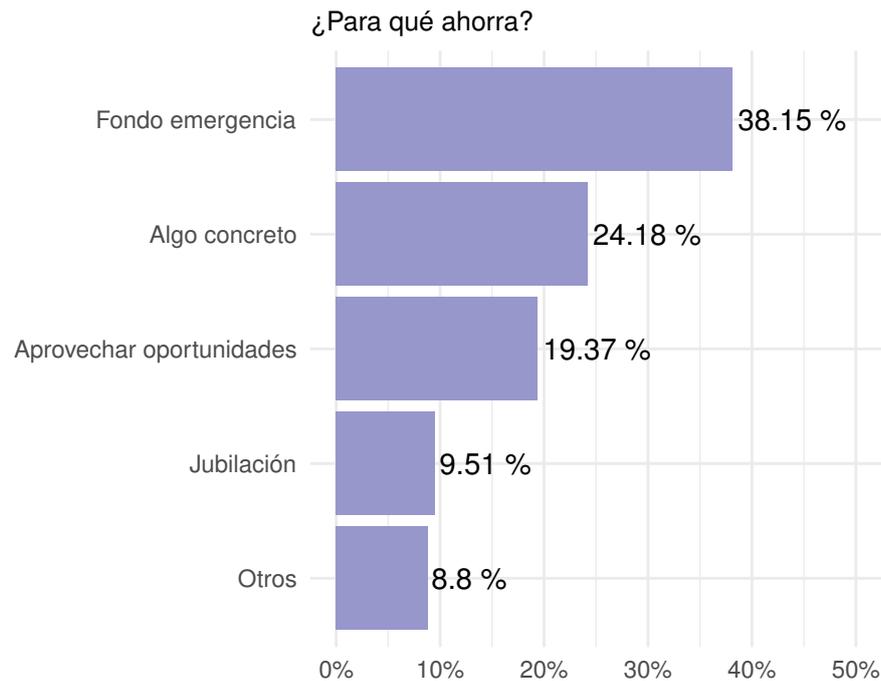
El 65% de los encuestados no utiliza un instrumento financiero específico para canalizar el ahorro. Una característica que viene a incidir en la falta de una disciplina de ahorro y, una vez más, de la escasa cultura financiera. La no utilización de productos propios del ahorro y la

2.2 Control de las finanzas personales

inversión generará una ineficacia económica del ahorro generado.

Evidentemente, la reciente situación de crisis financiera y bancaria está detrás del recelo que la población puede presentar de cara a la utilización de productos financieros para canalizar el ahorro. Aunque los datos son tan clamorosos que no consideramos esta última como la causa principal de este desapego a los productos financieros y bancarios. Llama la atención que un 21 % de los encuestados mantengan su ahorro lejos de las entidades bancarias; bien en el propio hogar (18 %), o bien en manos de familiares (3 %).

Cuando preguntamos sobre cuales son los motivos o finalidad para realizar el ahorro nos encontramos con las siguientes respuestas:



La sensación de inseguridad financiera parece planear por encima de la mayoría de las personas que ahorran. Casi el 40 % de los encuestados realizan el ahorro con la finalidad de cubrir imprevistos.

2.2. Control de las finanzas personales

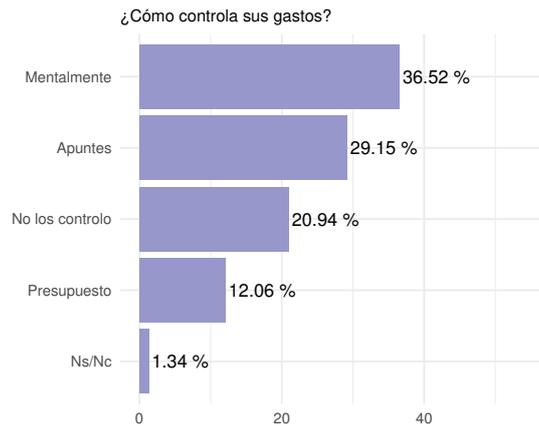
Como sistema de control se realiza la siguiente pregunta a los entrevistados:

¿Cómo controla sus gastos?

- Mediante un presupuesto
- Mentalmente
- Apunto mis gastos en una libreta/pc/móvil
- No los controlo
- Ns / Nc (no leer)

Se trata de encontrar cierto grado de coherencia en la actitud del encuestado respecto a su ahorro. Es de esperar que aquellos encuestados que presenten un alto nivel de interés por el ahorro mantengan algún tipo de mecanismo para controlar sus gastos.

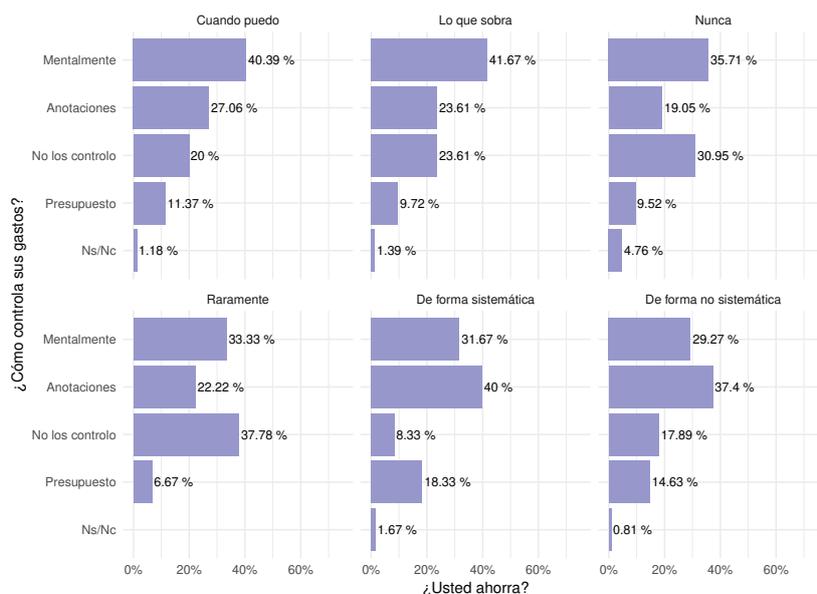
2.2 Control de las finanzas personales



Cuando procedemos a relacionar esta pregunta sobre el control de los gastos con la respuesta dada a su capacidad de ahorro se puede concluir que el comportamiento de los encuestados es el que cabe esperar, creciendo el grado de interés por ahorrar con el nivel de control que mantienen sobre sus gastos. Aunque resulta llamativo que la gente que elabora un presupuesto para el control de gastos no sea, mayoritariamente, la que mantenga un plan de ahorro sistemático. Esto puede ser un indicador de las dificultades que las familias tienen para cubrir sus gastos habituales.

Más de una quinta parte de la población no mantiene ningún sistema de control sobre sus gastos mensuales, aunque si se puede afirmar que existe un nivel de preocupación por el control de los gastos en las familias. Mientras que un 75 % de los encuestados reconoce tener en alguna medida cierta afinidad con el ahorro. Lo que puede dar lugar a concluir que la gente muestra interés por ahorrar, al tiempo que encuentra muchas dificultades para llevarlo a cabo.

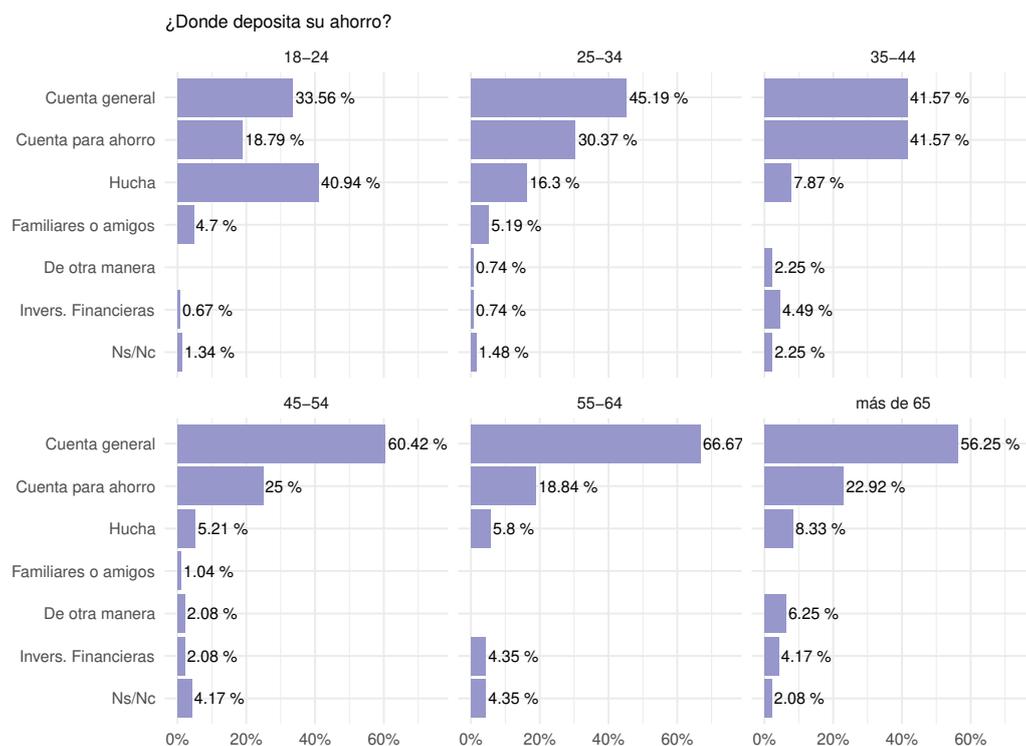
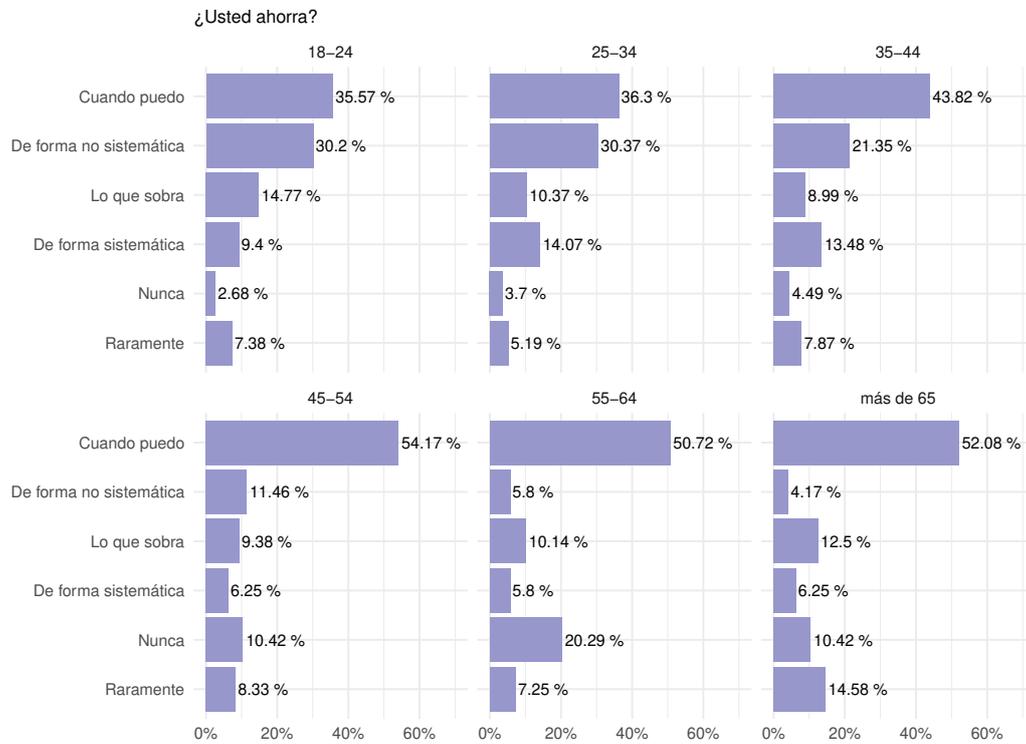
La dificultad que los hogares encuentran para desarrollar el ahorro puede ser una de las causas del escaso nivel de cultura financiera. La gente no es capaz de generar bolsas de ahorro suficientes que les motiven a preocuparse de una manera efectiva y activa en buscar la forma productiva para los mismos.



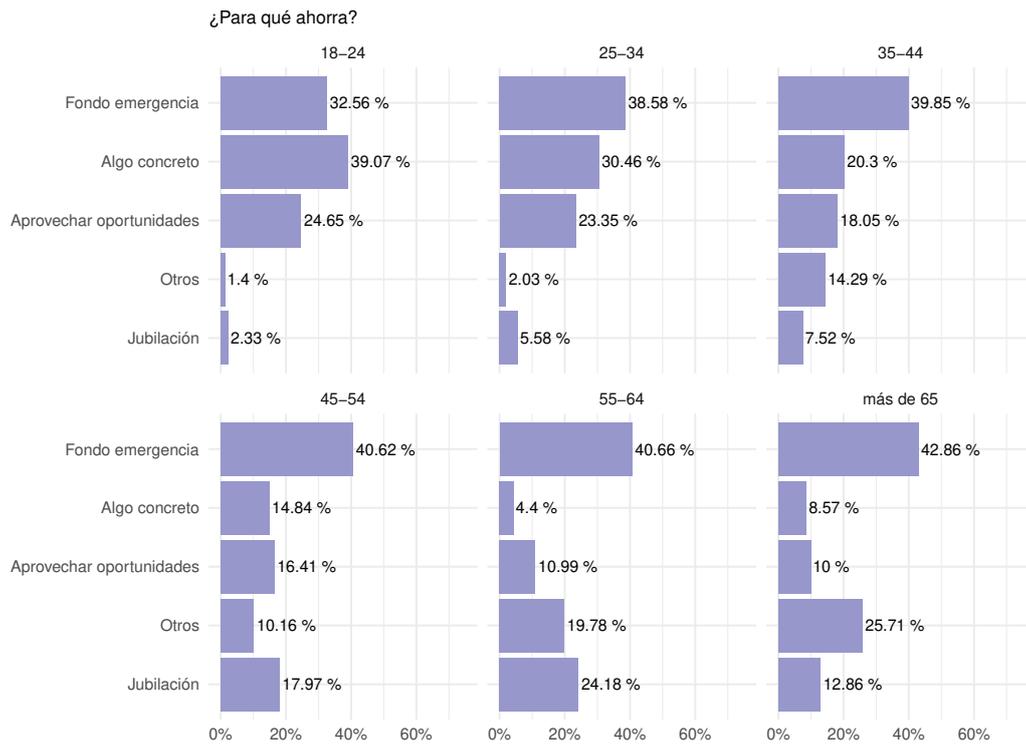
2.3. Agrupando por categorías

Pasemos a continuación a desagregar los resultados obtenidos para analizar el comportamiento respecto del ahorro por subgrupos de individuos.

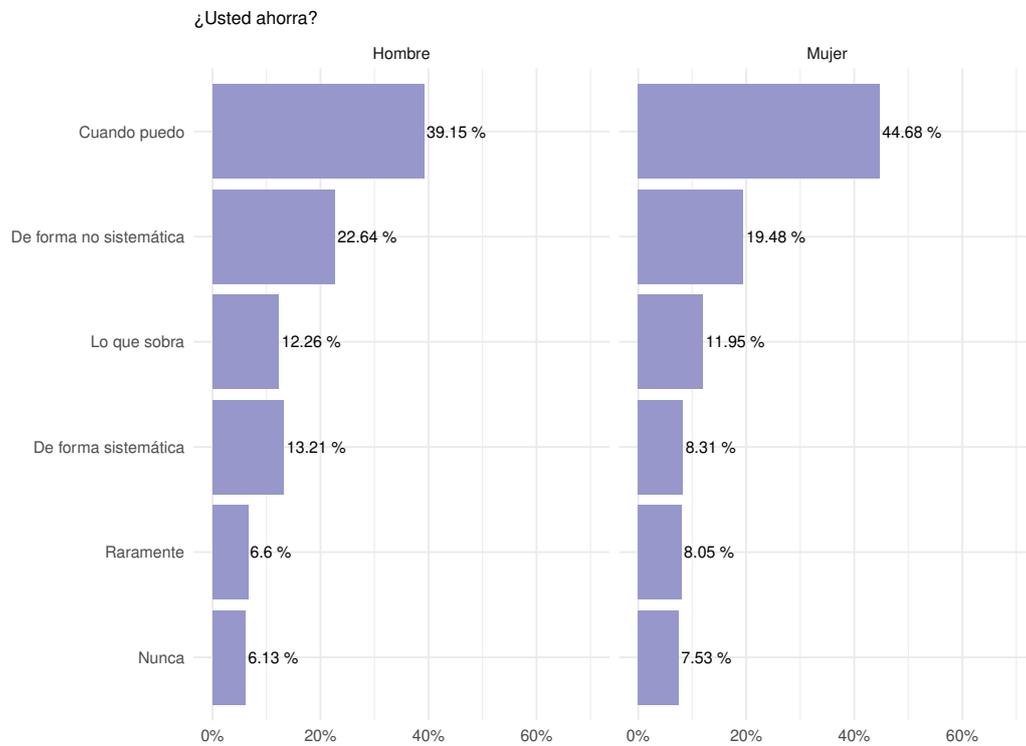
Por edades



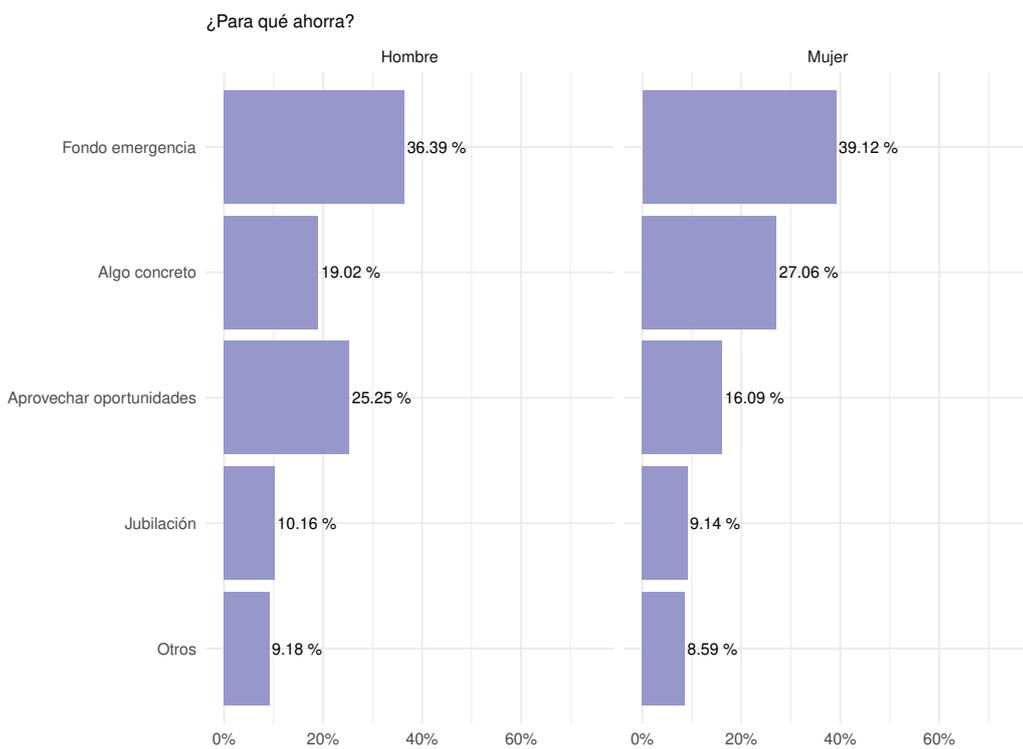
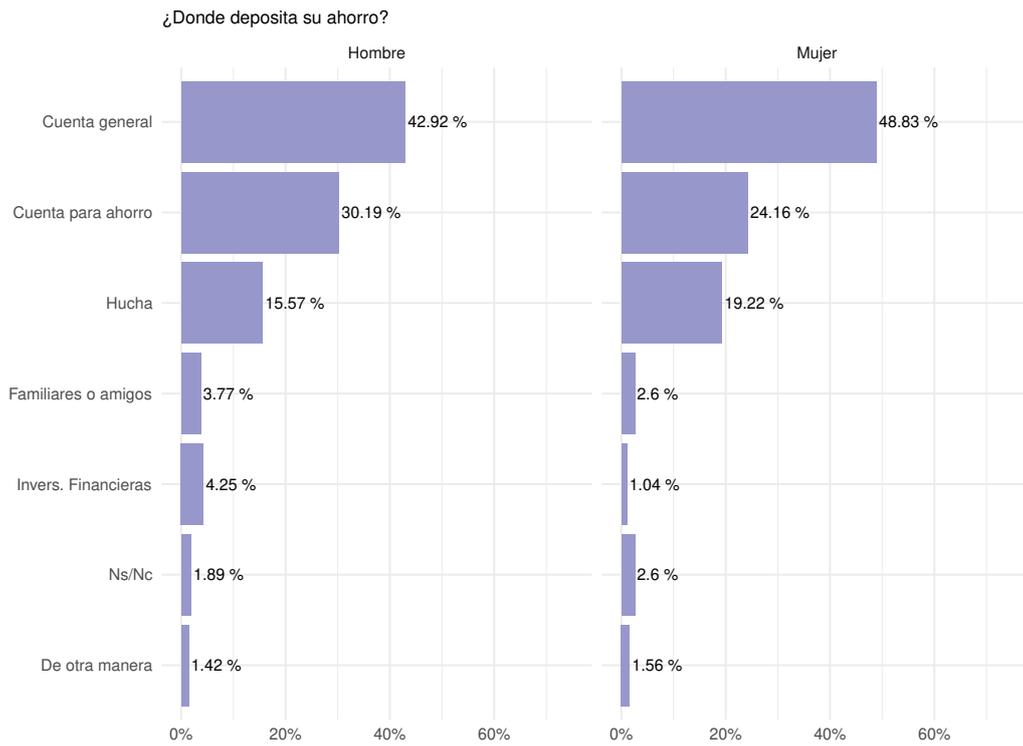
2.3 Agrupando por categorías



Por género

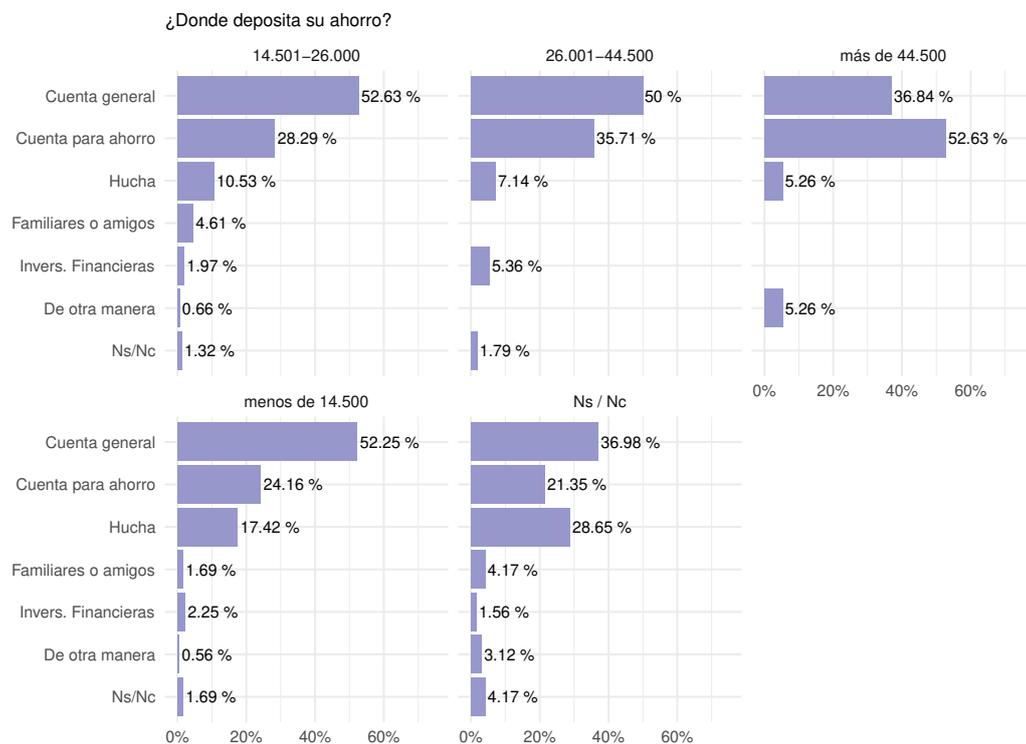
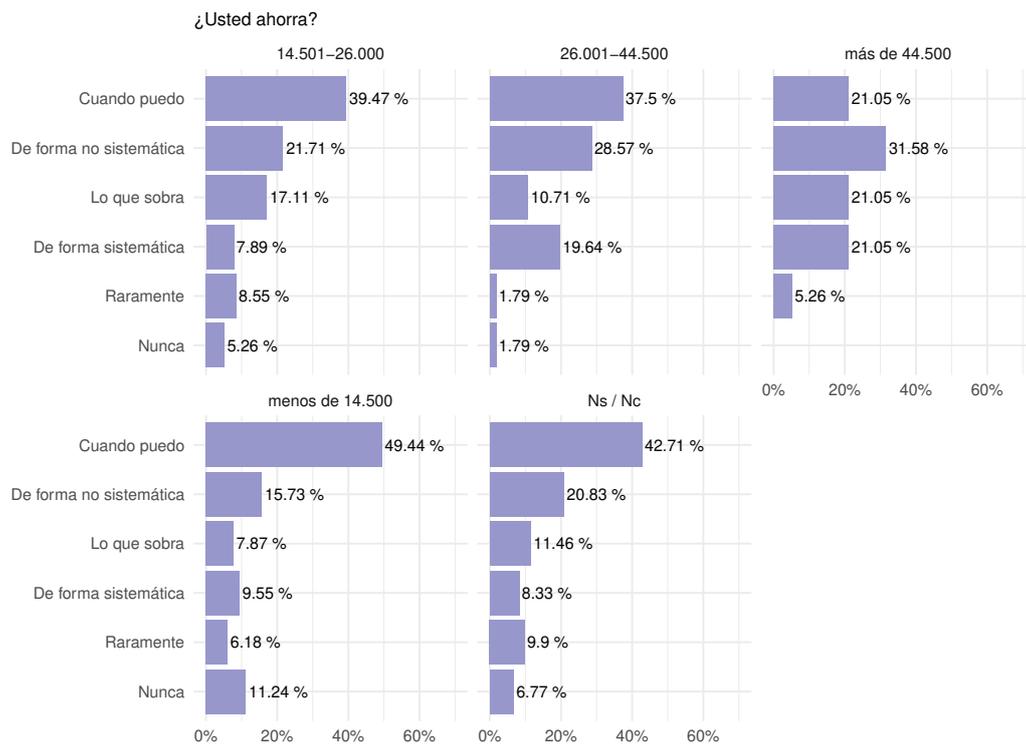


2.3 Agrupando por categorías

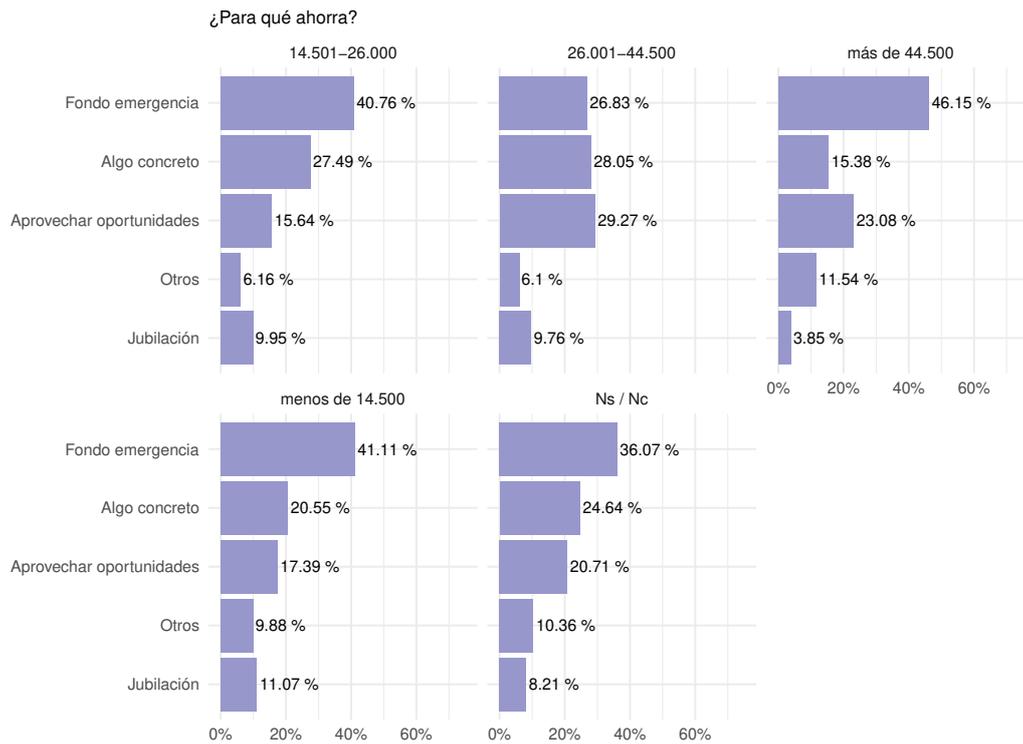


2.3 Agrupando por categorías

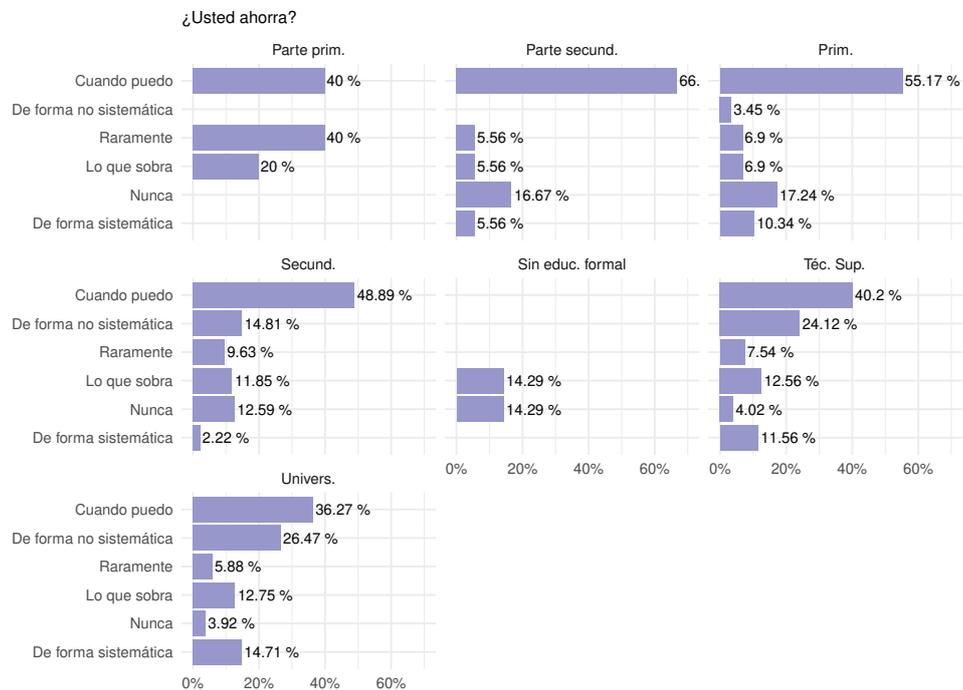
Por nivel de renta



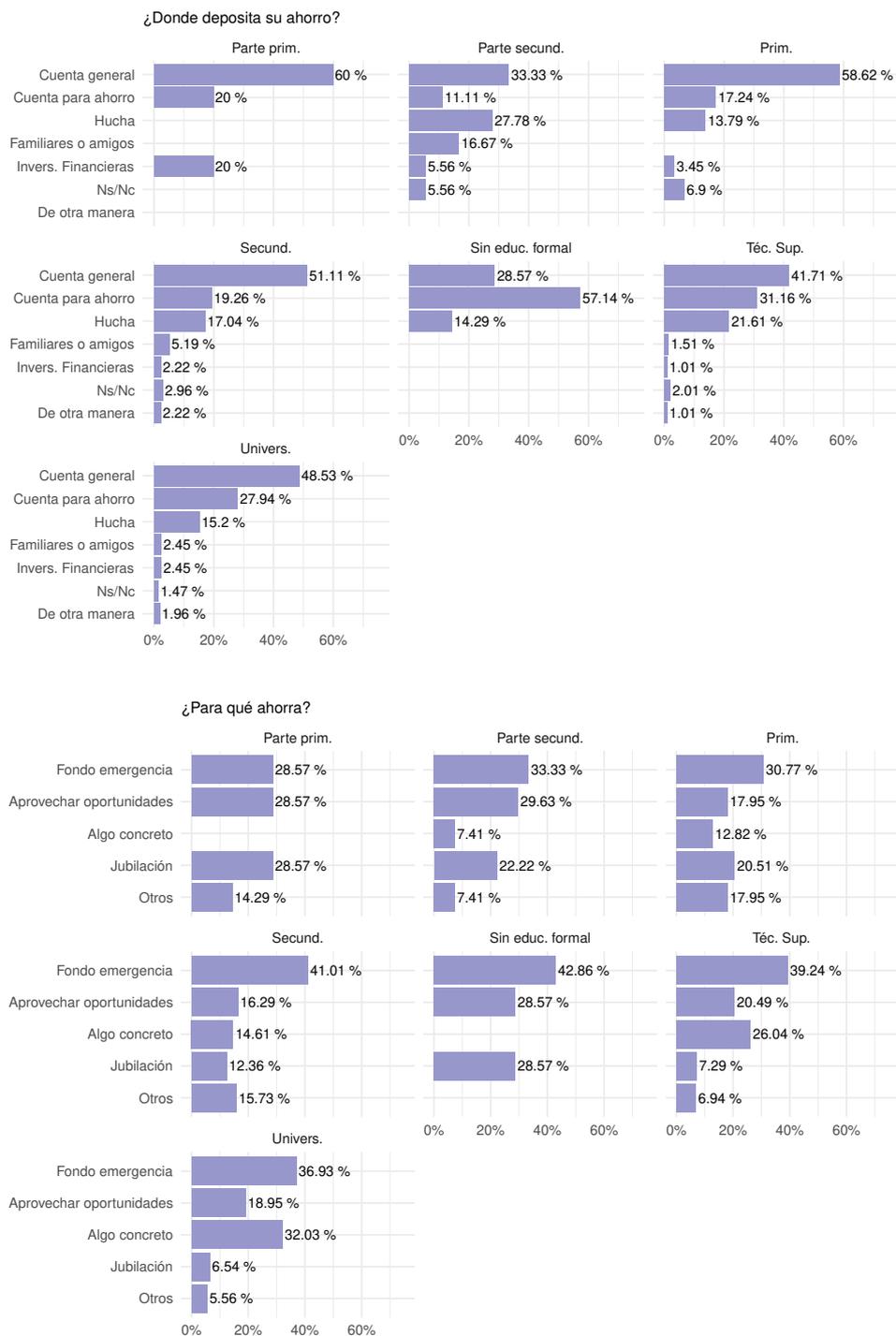
2.3 Agrupando por categorías



Según la formación académica



2.4 Previsión de futuro



2.4. Previsión de futuro

En esta parte del cuestionario se pregunta sobre la situación previsible de los ingresos en la jubilación y si se ha contratado o previsto contratar algún tipo de producto financiero para este fin. En concreto;

¿Cree que su pensión de jubilación, cuando se jubile, será suficiente para cubrir todos sus gastos futuros? -Si ya está jubilado: ¿Cubre su pensión todos sus gastos?

2.4 Previsión de futuro

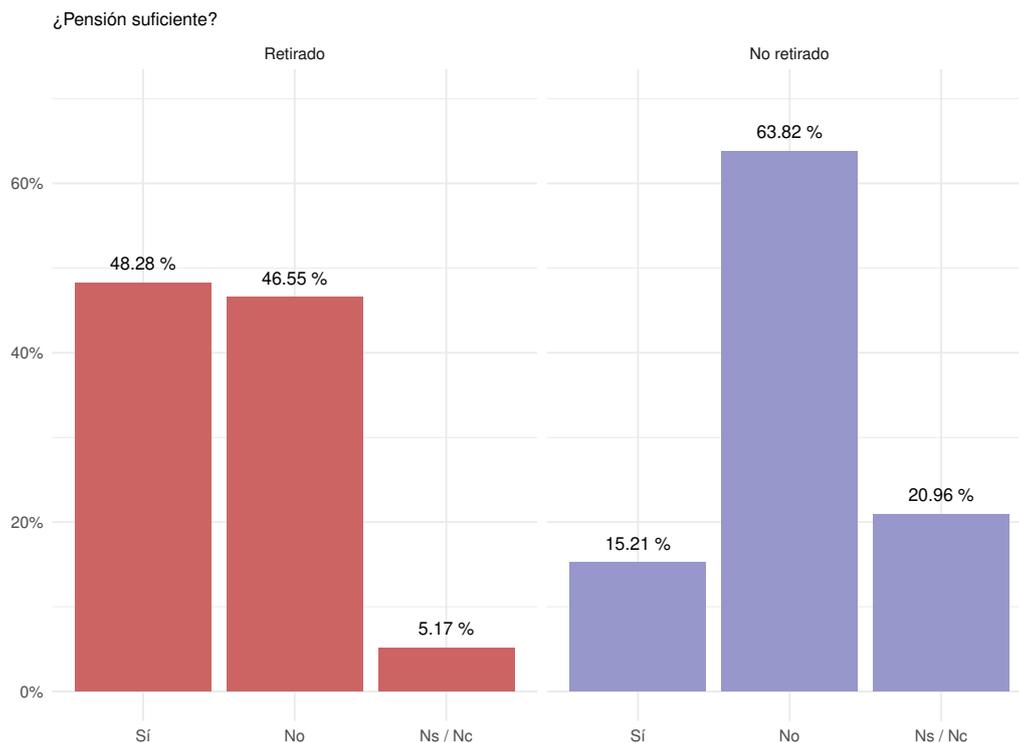
- a. Sí
- b. No
- c. Ns / Nc (no leer)

¿Tiene contratado o prevé contratar algún producto financiero de previsión? (plan de pensiones, plan de jubilación, PIAS, PPA, fondo de inversión, etc.)

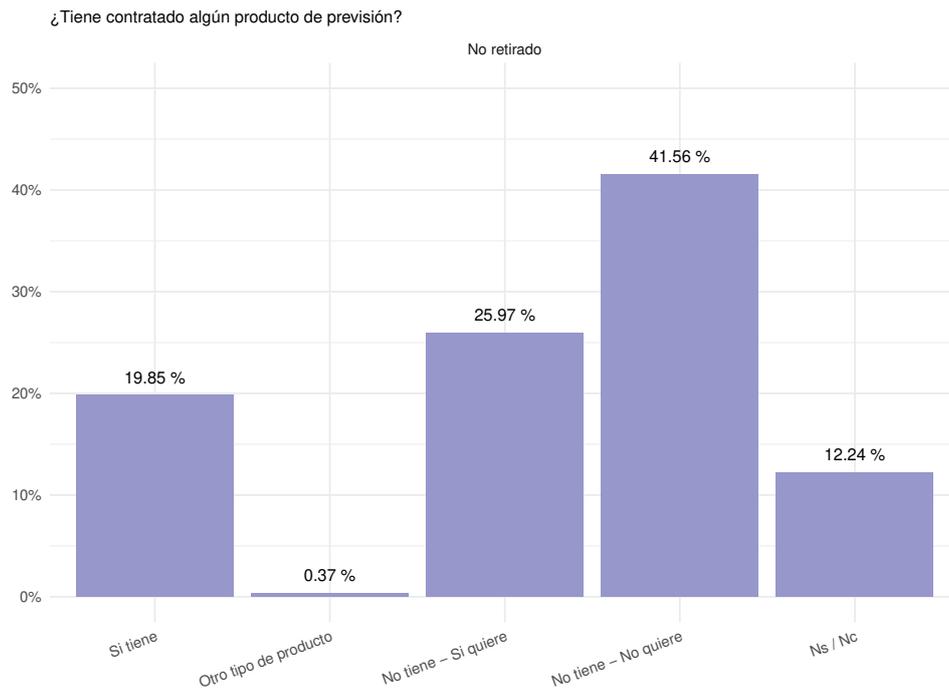
- a. Si tengo contratado uno o varios
- b. No tengo contratado ninguno, pero tengo intención de contratar uno
- c. No tengo ni quiero contratar
- d. Otra forma de ahorro con este fin:(definir)
- e. Ns / Nc (no leer)

Tratamos en esta sección de analizar, mediante un tema de actualidad, el nivel de previsión financiera y si este nivel se corresponde con la utilización de productos financieros para cubrir la previsible necesidad. Una muestra del grado de educación financiera puede ser analizado a través de este problema concreto. La posible insuficiencia económica del importe de la pensión futura a obtener del sistema público de pensiones, debería de tener algún tipo de repercusión en el comportamiento financiero y ahorrador de los individuos.

Aunque el 62,14 % de los encuestados piensa claramente que su pensión futura no será suficiente y casi el 20 % no sabe que responder sólo un 20 % tiene contratado algún tipo de producto para cubrir este tipo de eventualidad, y de los que no tienen, el 67 % de los encuestados, sólo un 26 % tiene previsto contratar alguno.



2.4 Previsión de futuro



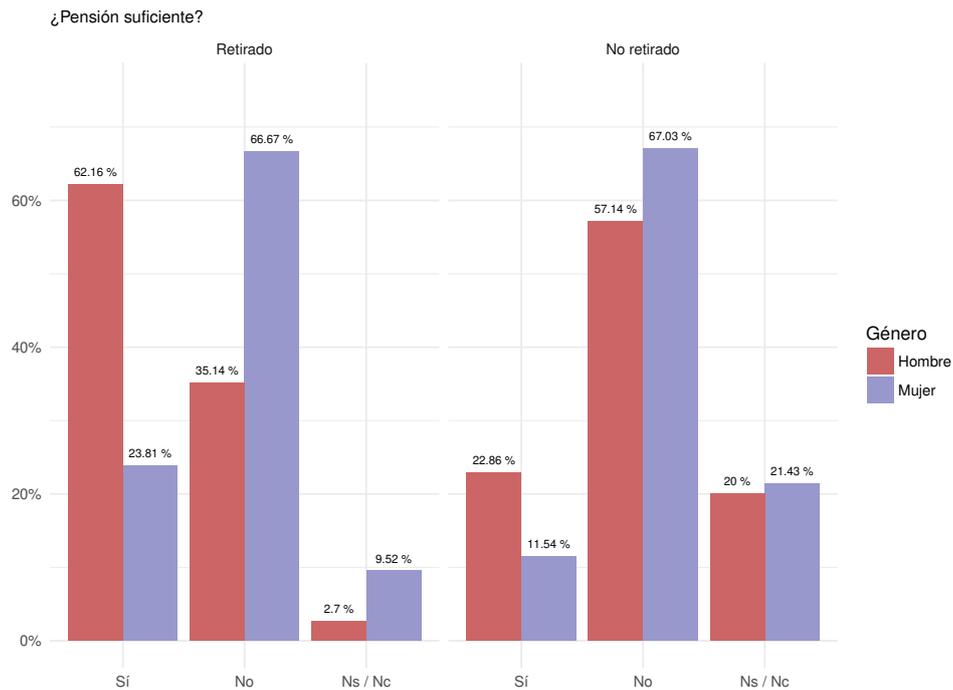
En la última pregunta del cuestionario se pide a los entrevistados que indiquen cual es su nivel de interés en determinados temas económicos y financieros que se les enumeran, entre ellos la jubilación. La jubilación es, junto con el trabajo y la vivienda, uno de los temas que mayor alto grado de interés recibe por parte de los ciudadanos.

2.4.1. Agrupando por variables

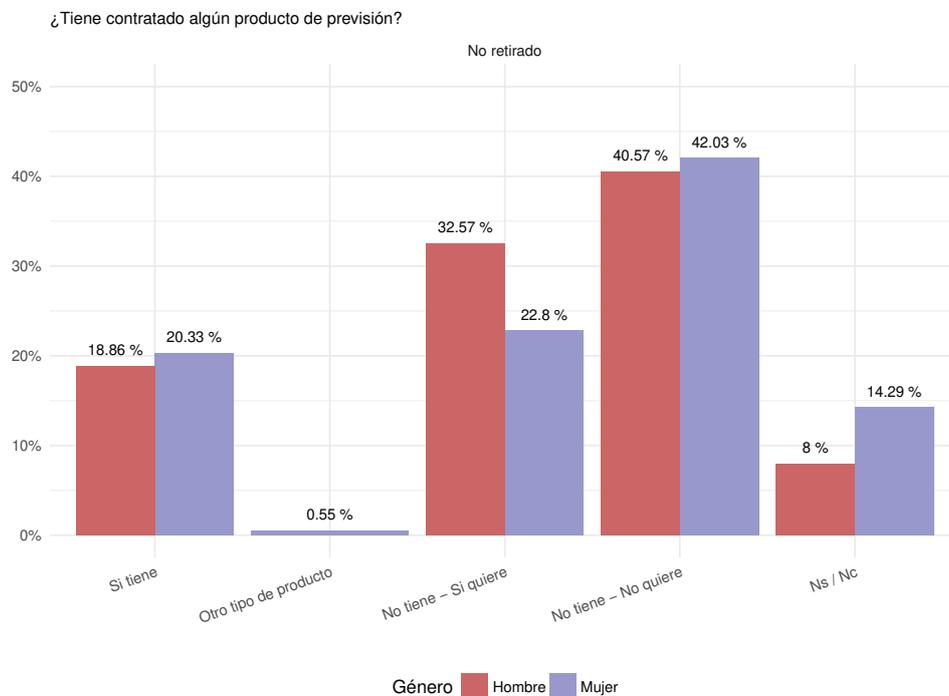
Por genero

Cuando se analiza el tema de la jubilación distinguiendo entre género se observa un comportamiento muy diferente entre ambos sexos. Mientras que las mujeres muestran claramente la insuficiencia de la pensión, 2 de cada tres considera que la pensión no es suficiente, tanto en el caso de las ya jubiladas como de las que todavía no han accedido a tal condición. En los hombres el comportamiento es diferente entre los ya jubilados y los que no lo están todavía. Los primeros consideran, en general, que la pensión es suficiente, aunque un tercio de los mismos reconoce la insuficiencia de la misma. Ahora bien, si se analiza a los que todavía están en activo el comportamiento se asemeja al de las mujeres, con un 57 % de los mismos previendo que el importe de la pensión será insuficiente. Resalta mucho el incremento de la incertidumbre sobre la suficiencia, alcanzándose el 20 % tanto en hombre como en mujeres.

2.4 Previsión de futuro



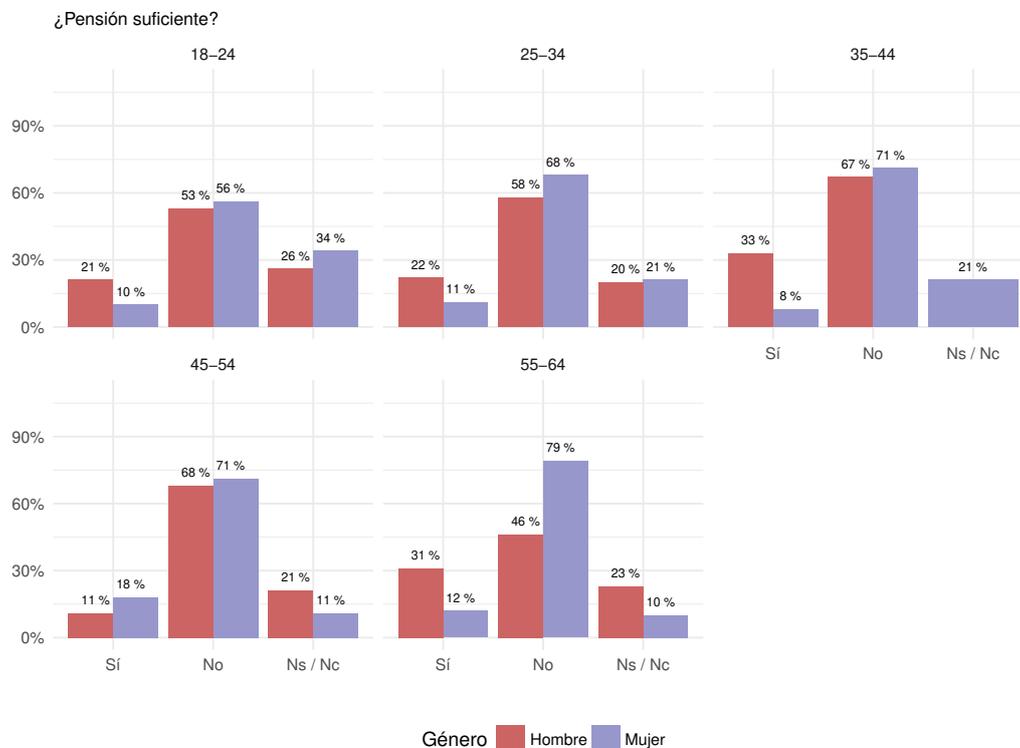
Con referencia a la pregunta sobre la contratación de algún producto destinado a la jubilación nos encontramos que el comportamiento entre ambos sexos es más similar, aunque parece que los hombres son algo más previsores que las mujeres, en cuanto a tener la intención de contratar algún producto de ahorro-previsión. Además, el porcentaje de mujeres que no contesta es casi el doble que el de los hombres. Una muestra más, a nuestro entender, de la brecha de género en cuanto a la educación financiera.



2.4 Previsión de futuro

Por edad

Si atendemos al punto de vista hacia el tema de la jubilación en función de la edad, entre los no jubilados, nos encontramos con que para todas las edades la inquietud en la suficiencia de la pensión de jubilación es muy alta, ahora bien a partir de los 35 años se acentúa dicha percepción.



Si añadimos la variable género se observa un comportamiento similar en todas las cohortes de edad, excepto para aquellos individuos muy próximos a la jubilación. En el cuadro 2.1 se muestran los datos para cada una de las cohortes estudiadas.

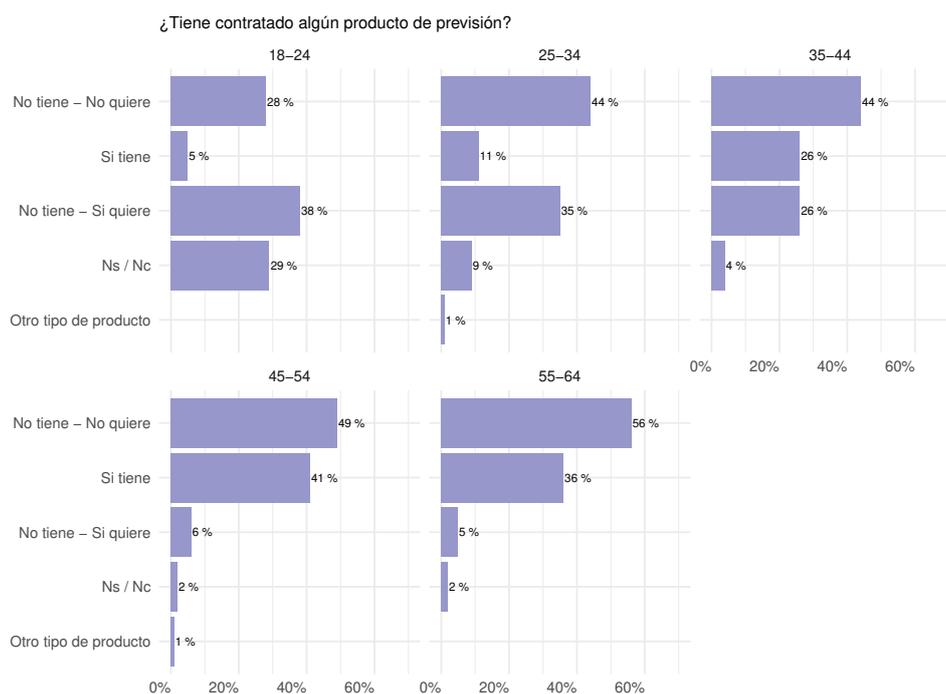
Con referencia a la pregunta sobre la contratación de algún producto destinado a la jubilación se observa una clara mayoría de población que no tiene ni quiere contratar un producto de ahorro previsión, en todos los tramos de edad, lo que contrasta con la inquietud que se acaba de señalar sobre la insuficiencia de la pensión. Se podría justificar esta situación por el alto grado de desconfianza que la crisis financiera y bancaria ha dejado entre la población. Entre los más jóvenes se observa un cambio de actitud a este respecto.

Entre los que sí se encuentra interesados en complementar el importe de la pensión de jubilación con ahorro privado, se puede ver con total claridad que dicho ahorro se materializa con la edad. Siendo a partir de los 45 años cuando la contratación de estos productos, entre los interesados se consolida. Evidentemente, la razón no es otra que la inseguridad económica en la que viven las generaciones más jóvenes de la población. Una situación económico-financiera más estable en edades más jóvenes y la existencia de productos más específicos para estos tramos de edad, podría acelerar la realización efectiva del ahorro-previsión de cara a la jubilación.

2.4 Previsión de futuro

Edad	Género	¿Pen. suficiente?	porcentaje
18-24	Hombre	Sí	20.69 %
18-24	Hombre	No	53.45 %
18-24	Hombre	Ns / Nc	25.86 %
18-24	Mujer	Sí	9.89 %
18-24	Mujer	No	56.04 %
18-24	Mujer	Ns / Nc	34.07 %
25-34	Hombre	Sí	22.22 %
25-34	Hombre	No	57.78 %
25-34	Hombre	Ns / Nc	20 %
25-34	Mujer	Sí	11.11 %
25-34	Mujer	No	67.78 %
25-34	Mujer	Ns / Nc	21.11 %
35-44	Hombre	Sí	33.33 %
35-44	Hombre	No	66.67 %
35-44	Mujer	Sí	8.06 %
35-44	Mujer	No	70.97 %
35-44	Mujer	Ns / Nc	20.97 %
45-54	Hombre	Sí	10.71 %
45-54	Hombre	No	67.86 %
45-54	Hombre	Ns / Nc	21.43 %
45-54	Mujer	Sí	18.18 %
45-54	Mujer	No	71.21 %
45-54	Mujer	Ns / Nc	10.61 %
55-64	Hombre	Sí	30.77 %
55-64	Hombre	No	46.15 %
55-64	Hombre	Ns / Nc	23.08 %
55-64	Mujer	Sí	11.9 %
55-64	Mujer	No	78.57 %
55-64	Mujer	Ns / Nc	9.52 %

Cuadro 2.1: Pensión suficiente por edad y género

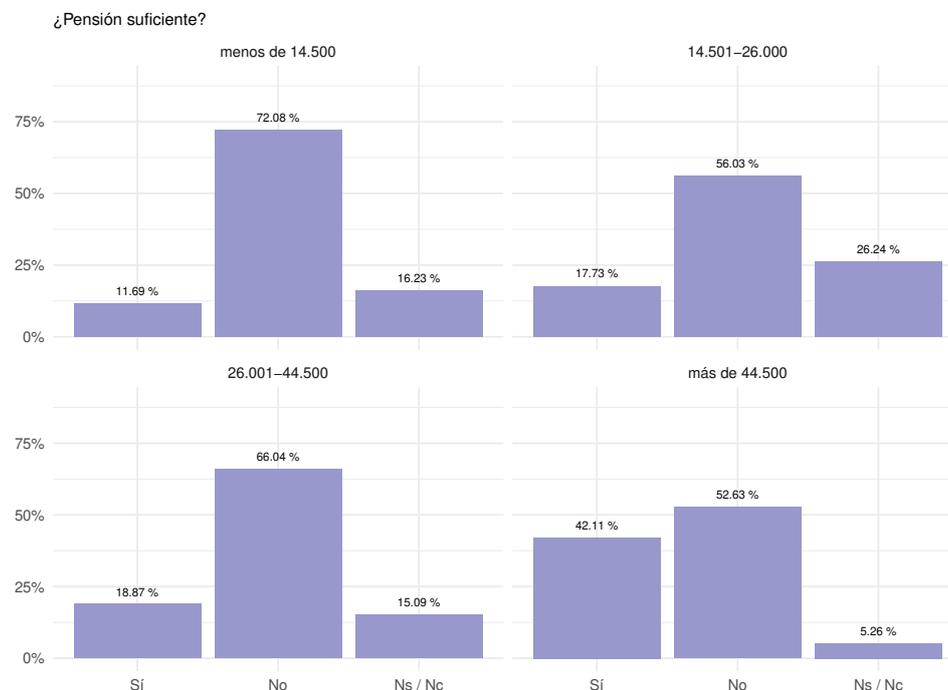


2.4 Previsión de futuro

Según el nivel de renta

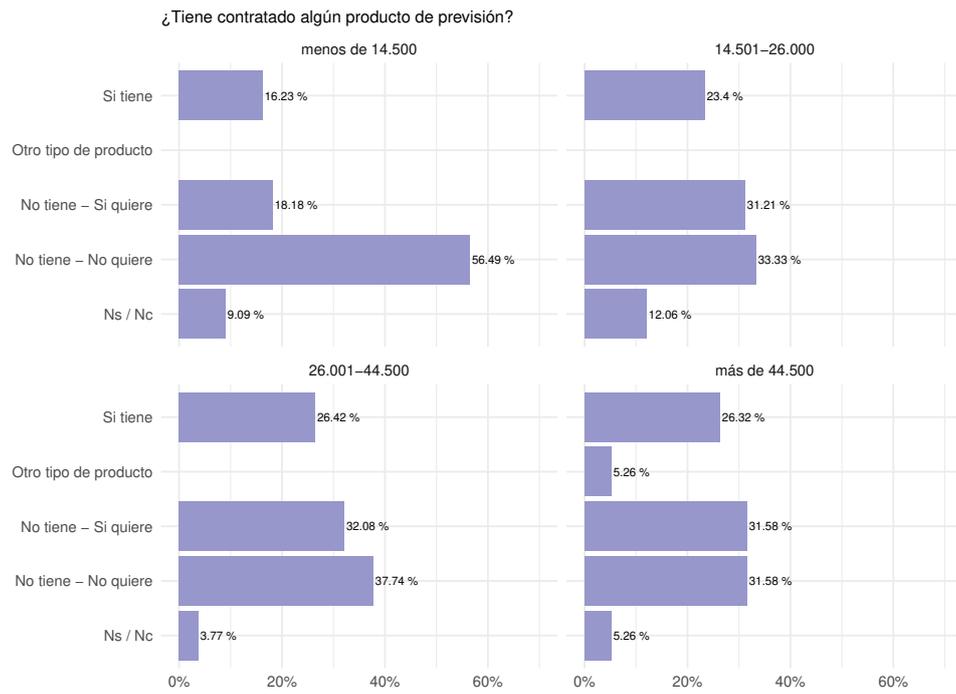
Cabe recordar el elevado número de encuestados que no han querido revelar su nivel de renta, casi un tercio, lo que unido a que el número de entrevistados en los dos tramos de mayor nivel de renta es muy bajo respecto al resto es señal de que, muy posiblemente, los encuestados de rentas alta tiendan a ocultar ese dato. Este aspecto debe ser considerado al interpretar los resultados. Tal vez, donde más sensible se sea a esta circunstancia es entre las preguntas que aquí nos ocupan, algo muy a tener presente.

En todos los tramos de renta se mantiene la falta de confianza en la suficiencia del importe de la pensión en la etapa de la jubilación, entre los no jubilados. Únicamente para el tramo de renta más alto, más de 44.500 euros se empiezan a igualar el porcentaje entre los que piensan en que la pensión será suficiente y los que no, lo que no deja de ser paradójico y a que la existencia del límite máximo en el importe de la pensión a quien más afecta es a estos. Parece que la holgada situación económica hace que para ellos el importe de la pensión no sea una variable tan determinante en los ingresos de la jubilación.



Con referencia a la pregunta sobre la contratación de algún producto destinado a la jubilación se observa que la contratación de los mismos tiene más que ver con el nivel de renta que se alcanza, que con respecto a la sensación de inseguridad financiera de cara a la jubilación. Posiblemente, las ventajas fiscales de la mayoría de estos productos sea la razón que ha llevado a la contratación de los mismos.

2.4 Previsión de futuro



Capítulo 3

El consumidor financiero en La Vall d'Albaida

Tratamos de determinar cual es el sentimiento que los encuestados tienen respecto a la falta de educación financiera, así como si la información que reciben en estos temas les es suficiente, comprensible y les parece adecuada.

3.1. Déficit de cultura financiera

En este apartado se realizan dos preguntas

¿Quién considera responsable del déficit de cultura financiera en España?

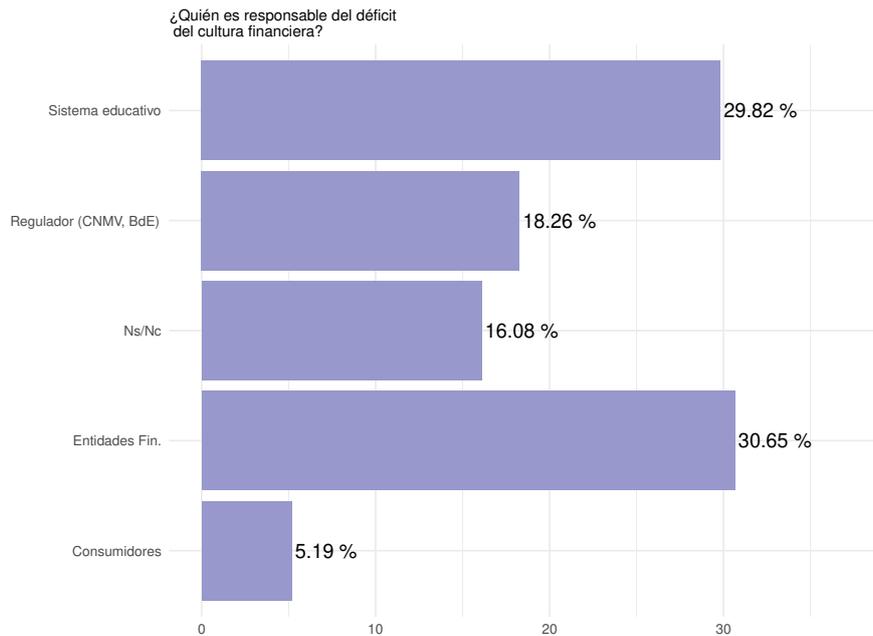
- a. Entidades financieras
- b. Organismos reguladores (CNMV, BdE)
- c. Consumidores
- d. Sistema educativo español
- e. Ns/Nc (no leer)

¿Cree que una mayor educación financiera hubiera evitado algunas de las consecuencias de la pasada crisis económica y financiera?

- a. Sí, por supuesto
- b. La mayoría
- c. En parte
- d. Nada en absoluto
- e. Ns/Nc (no leer)

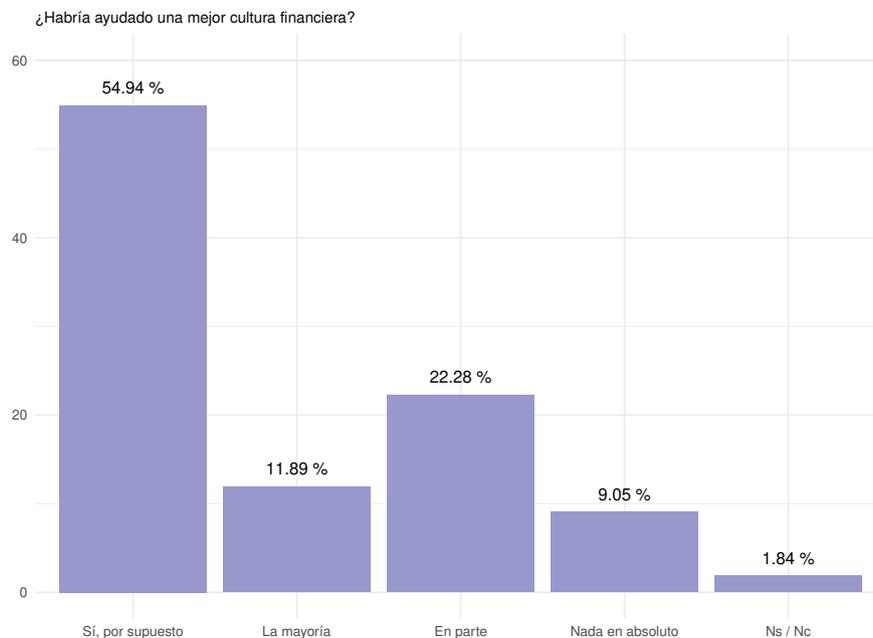
Respecto a la primera pregunta los principales responsables de la falta de cultura financiera son las entidades financieras y el sistema educativo. Cabría preguntarse aquí si la responsabilidad es comprendida por igual entre los encuestados.

3.1 Déficit de cultura financiera



Una vez analizada esta pregunta desglosando por género, edad, nivel de renta y otras características, la única peculiaridad digna de mención es que la responsabilidad hacia los organismos reguladores es apuntada por los tramos de edad y renta más elevada. No observándose ninguna apreciación reseñable respecto al resultado general apuntado.

En referencia a si una mayor preparación en aspectos económicos o financieros habría ayudado a paliar los efectos de la pasada crisis, los encuestados han indicado claramente que así habría sido. Sólo un 10 % de los encuestados opina que no habría ayudado en nada. Mientras que el 90 % restante opina que sí lo habría hecho aunque en distinto grado. Más de la mitad de los encuestados opina que claramente habría ayudado a paliar los efectos.



Enlazando esta pregunta con la anterior cabe plantearse dos contextos;

- ¿Hasta que punto la falta de cultura financiera hace responsable a los ciudadanos de la crisis y los efectos generados por ella? Se podría pensar que si hubiera existido una

3.2 En la oficina de la entidad financiera

buena educación financiera, que no ha sido ofrecida por el sistema educativo, el alcance y profundidad de la crisis habría sido menor. Una formación básica adecuada habría podido evitar ciertas situaciones, que podríamos denominar de *exceso de confianza* y que han desembocado en casos de gran vulnerabilidad financiera que se han acentuado con la grave crisis financiera.

- Por otra parte, responsabilizar a las entidades financieras de la falta de cultura financiera puede ser interpretado como una estrategia de éstas para aprovecharse de la incultura financiera de la población y que eso ha favorecido el crecimiento de la burbuja y las desastrosas consecuencias de su explosión. De esta manera, los ciudadanos deberían ser considerados meras víctimas de una situación que no han podido contrarrestar al no estar, deliberadamente, incapacitados para ellos.

3.2. En la oficina de la entidad financiera

En este apartado se trata de obtener información acerca de como de informados se sienten los clientes en la oficina bancaria. Para lo cual se realizan al encuestado las siguientes cuatro preguntas:

¿Ha firmado alguna vez algún contrato financiero teniendo la sensación de no saber exactamente lo que estaba firmando?

- a. Sí
- b. Parcialmente
- c. No
- d. Ns/Nc (no leer)

¿A quién consulta cuando tiene una duda financiera?

- a. En internet
- b. A alguna asociación de consumidores
- c. A familiares o amigos
- d. Al comercial bancario
- e. A un asesor financiero
- f. Otro: (Definir)
- g. Ns/Nc (no leer)

¿Cree que la información que le proporcionan las entidades financieras, ya sea en la oficina como mediante correos electrónicos, se adapta a su nivel de cultura financiera?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. A veces
- d. Raramente
- e. Nunca
- f. Ns/Nc (no leer)

¿Le aclaran sus dudas cuando consulta en alguna oficina bancaria?

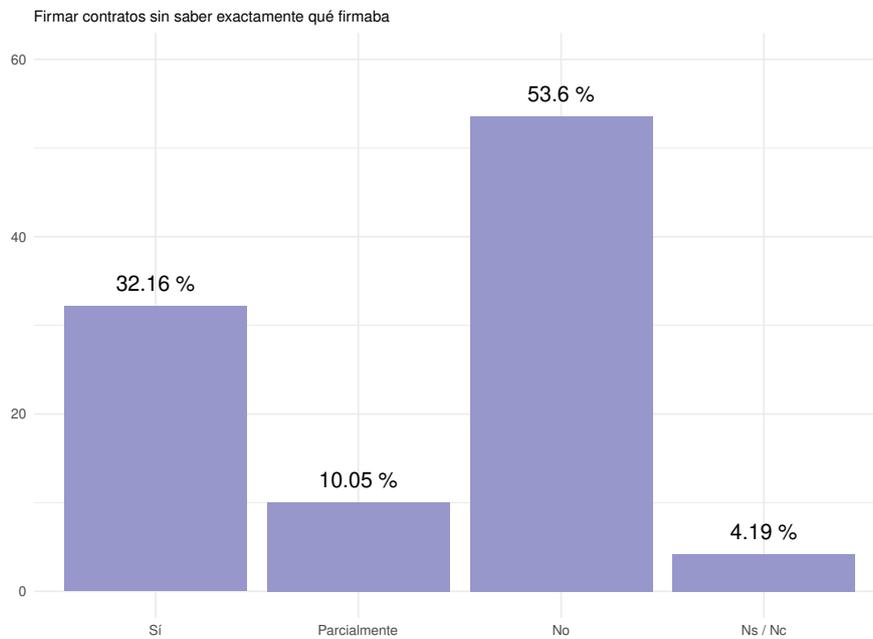
- a. Sí, me aclaran mis dudas
- b. No, no me aclaran mis dudas
- c. No, no me aclaran mis dudas y encima me confunden más
- d. No he consultado
- e. Ns/Nc (no leer)

3.2 En la oficina de la entidad financiera

La conclusión es clara la confianza de la ciudadanía en las entidades financieras es baja.

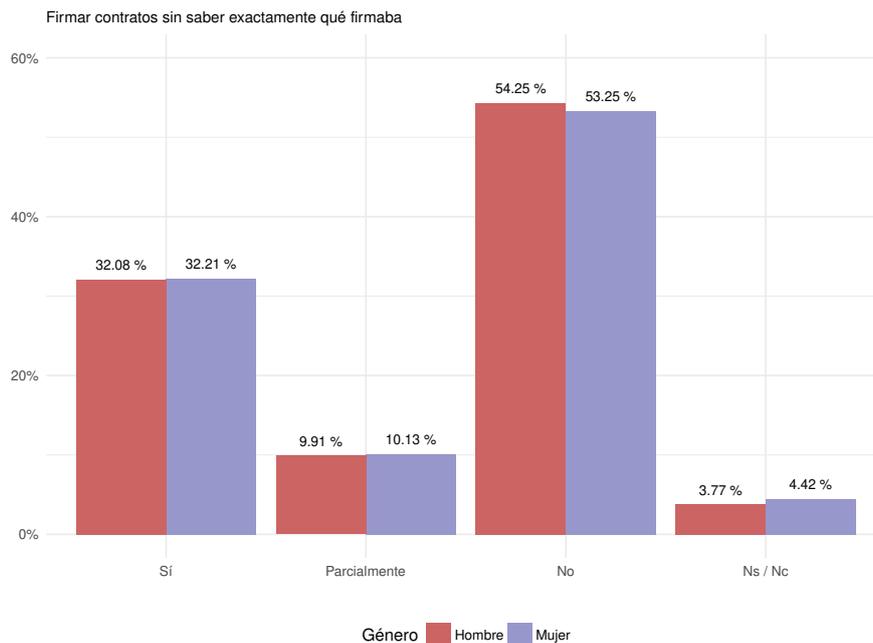
3.2.1. Firmar contratos sin saber exactamente qué se firmaba

Un tercio de los encuestados reconoce haber firmado alguna vez un contrato bancario sin estar completamente seguro de qué firmaba. Aunque la mitad de los encuestados reconoce no haberlo hecho. Podemos concluir que dos de cada tres clientes de la banca intentan comprender bien que es lo que firman a la hora de contratar productos bancarios.



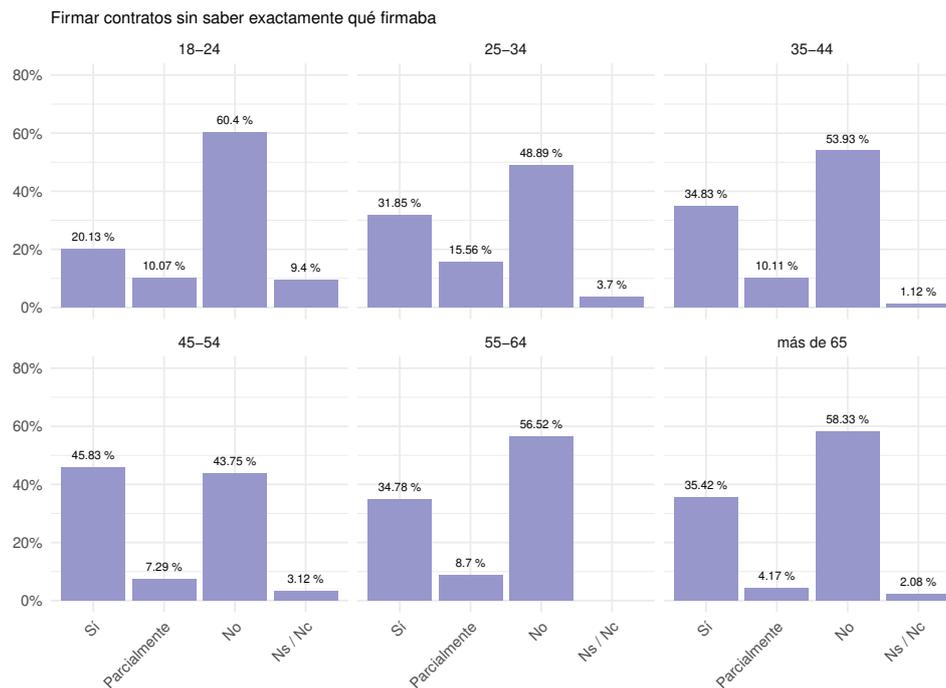
Como se observa en los siguientes gráficos este comportamiento también se mantiene cuando se segmenta la población encuestada atendiendo a distintas características.

Género

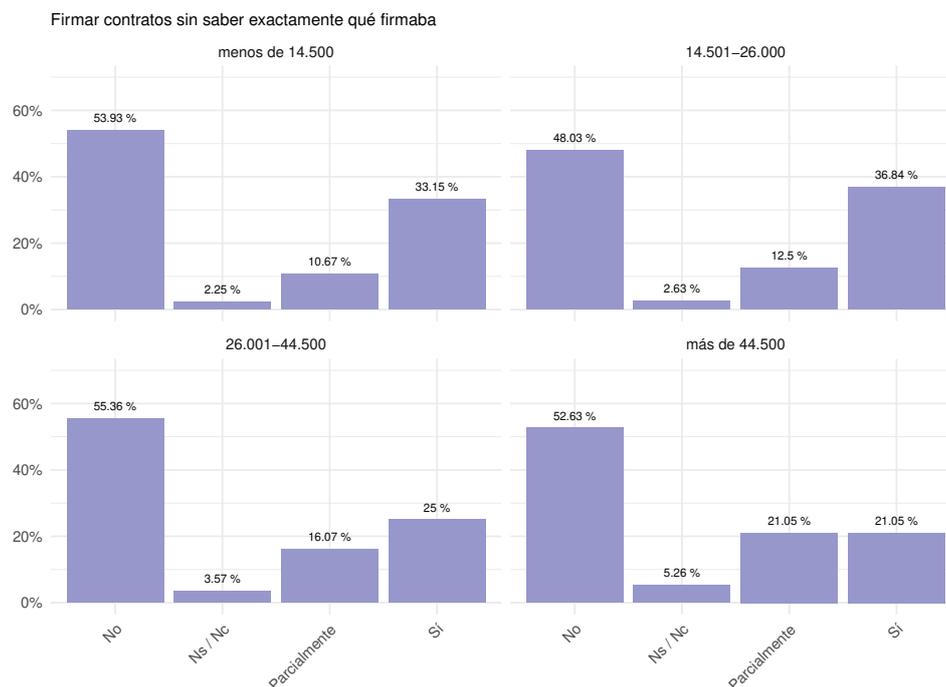


3.2 En la oficina de la entidad financiera

Edad



Nivel de renta



3.2.2. Donde busca el cliente bancario ayuda para resolver sus dudas financieras

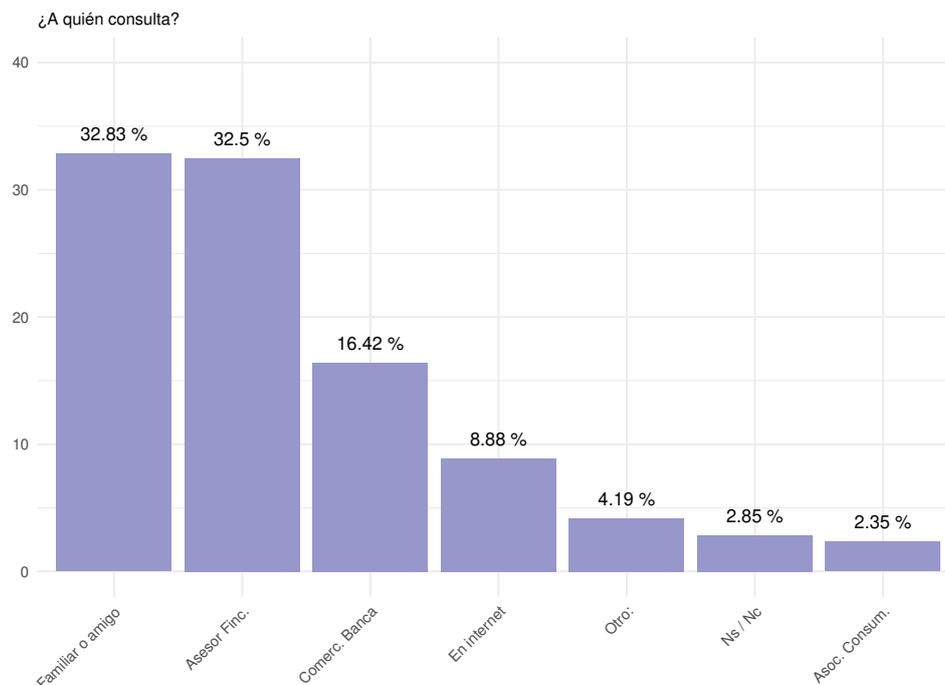
A la luz de los datos obtenidos cabe preguntarse si como asesor financiero se considera a un empleado de la oficina bancaria de rango superior y con el que se ha logrado alcanzar un nivel de confianza suficientemente alto. En nuestro país es prácticamente desconocida la figura del asesor

3.2 En la oficina de la entidad financiera

financiero independiente, profesional que busca entre todos los productos financieros existentes en el mercado los más adecuados para el perfil de su cliente.

De esta manera la sensación de baja confianza en las entidades financieras puede quedar algo desvirtuada cuando se trata de proximidad y fidelización con el empleado de banca con el que se realizan habitualmente las operaciones financieras.

Es muy relevante que un tercio de la población confíe más en los consejos de familiares y amigos que en los de los profesionales de las entidades financieras.



Bajo el epígrafe *Otros:* _____, se han recogido las siguientes respuestas:

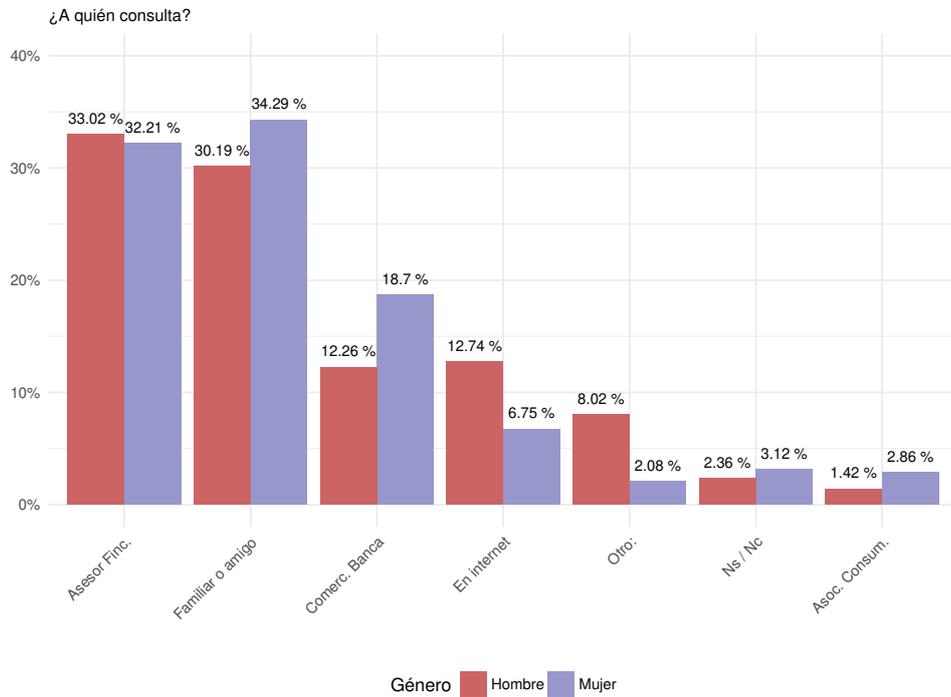
Otros:	Respuesta
A él mismo	1
A nadie	6
A ninguno, bancarios ninguno	1
A sí misma	1
A todo lo que pueda	1
A varias personas	1
Abogado	3
Depende de la situación	1
Depende de la situación	1
Director oficina	1
El mismo	1
Nadie	2
No consulta	1
No requiere de ayuda	1
No suele tener dudas	1
No tiene dudas	1
No tiene que consultar	1

Respecto a el tratamiento diferenciado por género, se observa que no hay distinción en el

3.2 En la oficina de la entidad financiera

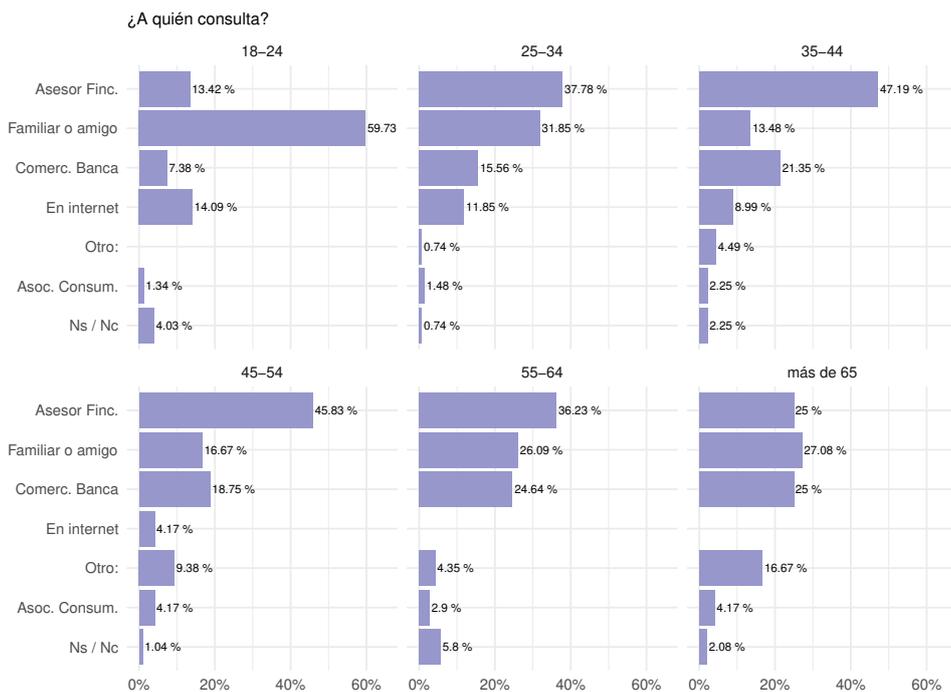
comportamiento a nivel de género. Aunque las mujeres parecen confiar algo más en los consejos recibidos de familiares y amigos que los hombres, y algo más en los empleados de banca que los hombres.

Género



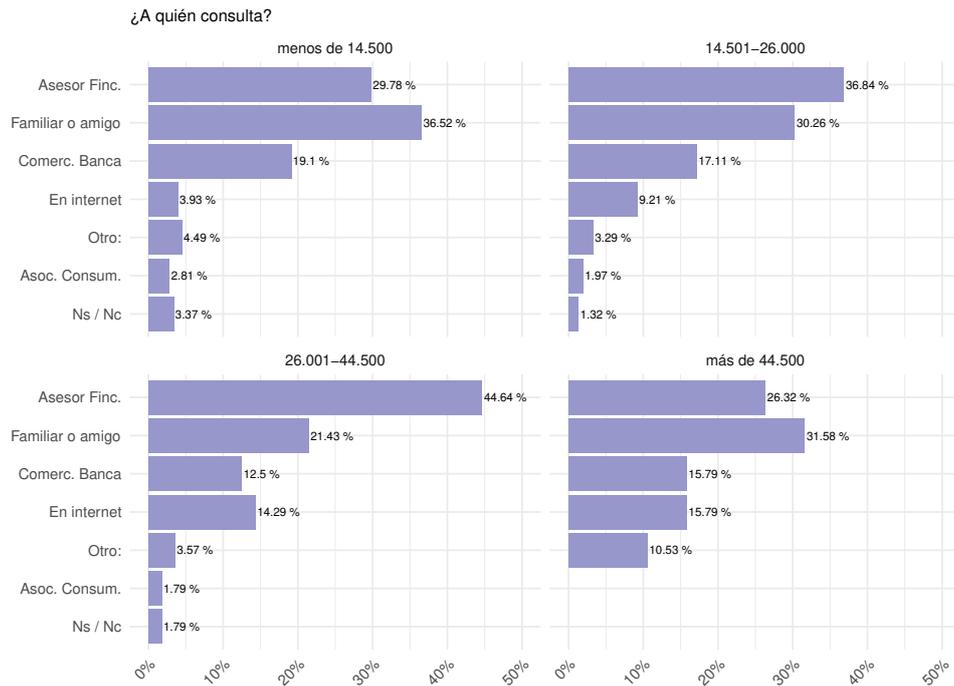
Con el incremento del nivel de renta, la edad y el nivel de formación se tiende a buscar el asesoramiento profesional, aunque la confianza en familiares y amigos continua siendo elevada. La relación positiva entre estas tres variables es alta, por lo que es natural que se obtenga este tipo de resultado, bastante razonable.

Edad

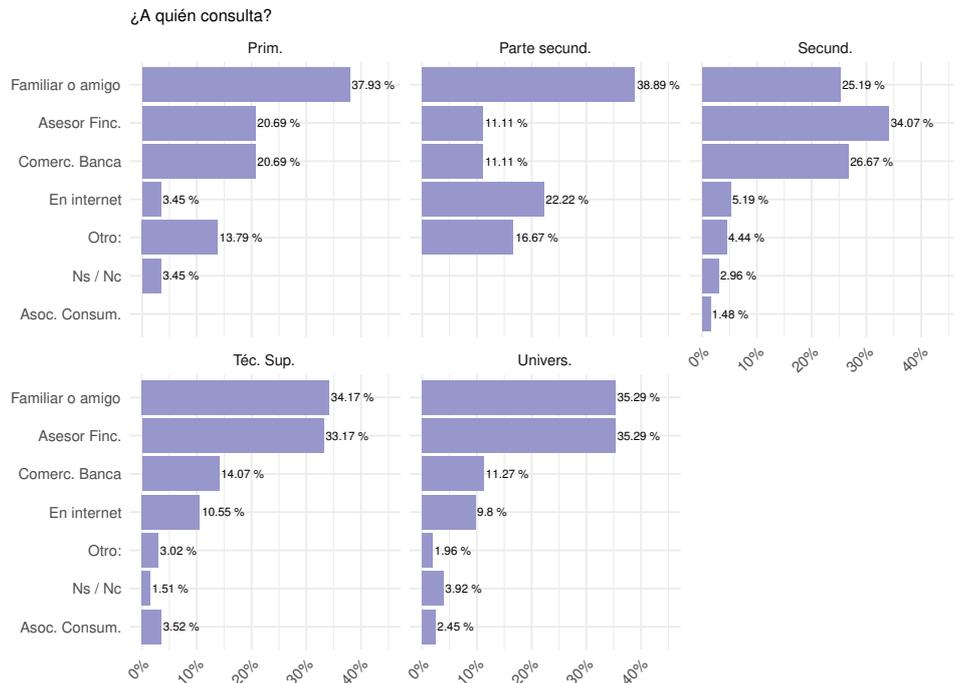


3.2 En la oficina de la entidad financiera

Nivel de renta



Formación



3.2.3. Opinión sobre la información proporcionada por las entidades financieras

En esta ocasión también la respuesta es clara se agrupan los datos de la encuesta en cualquier tipo de subgrupo. La confianza en la información suministrada por las entidades financieras es insuficiente para tres cuartas partes de la población. Y en un tercio de los casos encuestados es

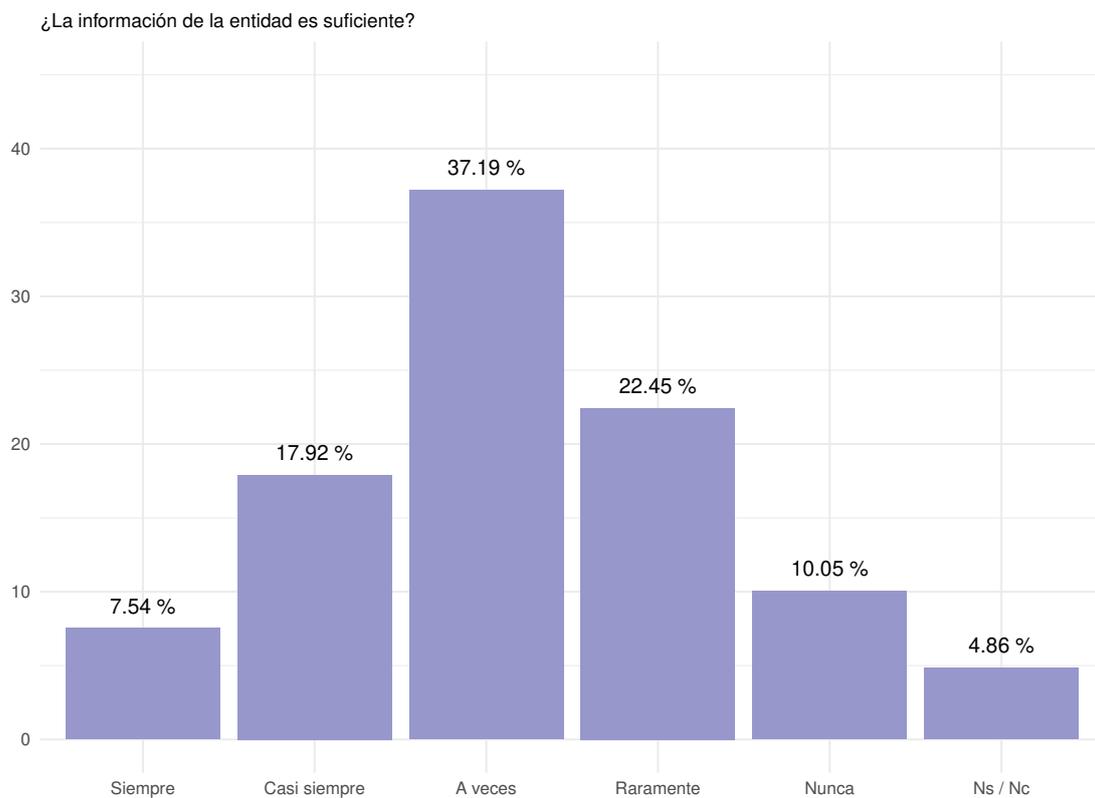
3.2 En la oficina de la entidad financiera

muy insatisfactoria. La confianza en las entidades financieras está a niveles muy bajos.

El patrón de comportamiento se mantiene al analizar los datos por segmentos de nivel de renta, llamando la atención que la confianza en la información recibida de las entidades financieras no aumente con la renta. Es fácil suponer que este tipo de clientes deben recibir un trato especial, dado su carácter generador de rentas para las entidades financieras. Y aunque las rentas altas muestran un mayor grado de confianza en la figura del asesor financiero, la información suministrada no parece ser suficientemente buena.

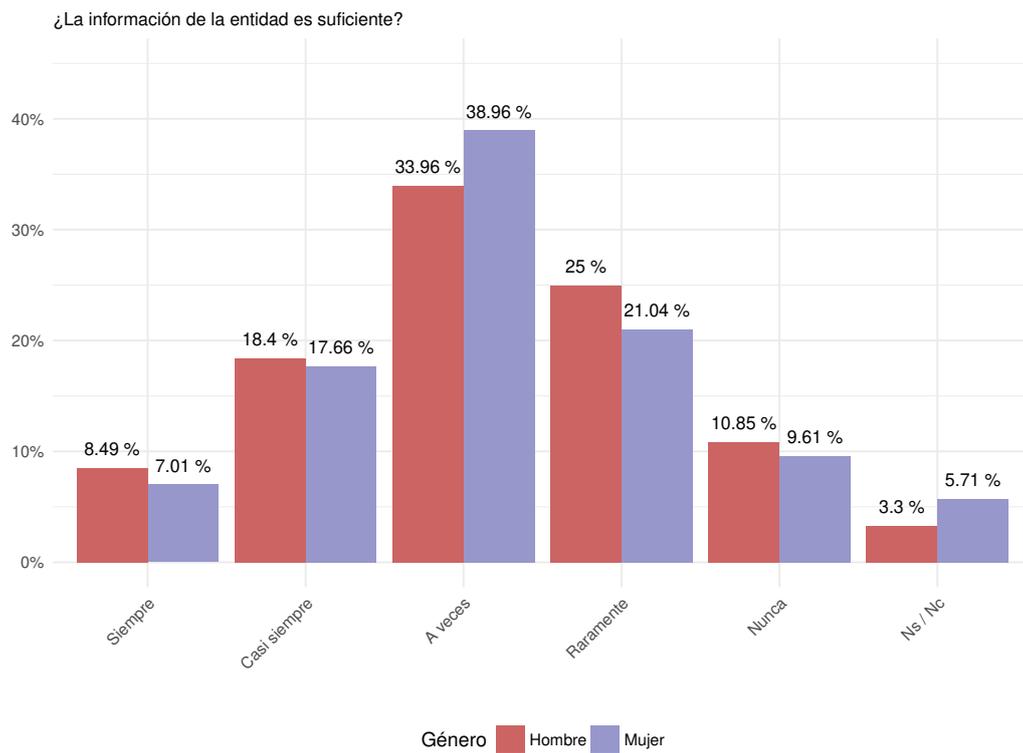
Otra conclusión que se puede sacar de este resultado es que la gente desconfía mucho en la información recibida de manera no personalizada y a través del trato humano directo.

Ni entre aquellos que, dado su nivel de formación, pueden presentar una menor capacidad para comprender la información recibida por distintos medios parece haber confianza suficiente.

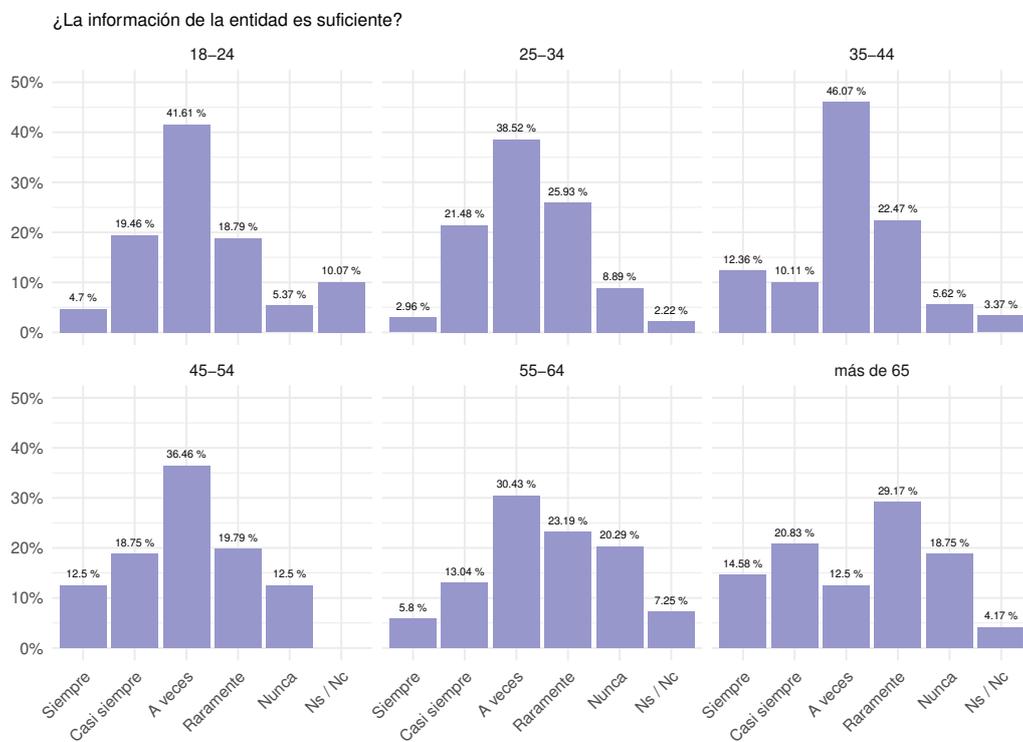


3.2 En la oficina de la entidad financiera

Género

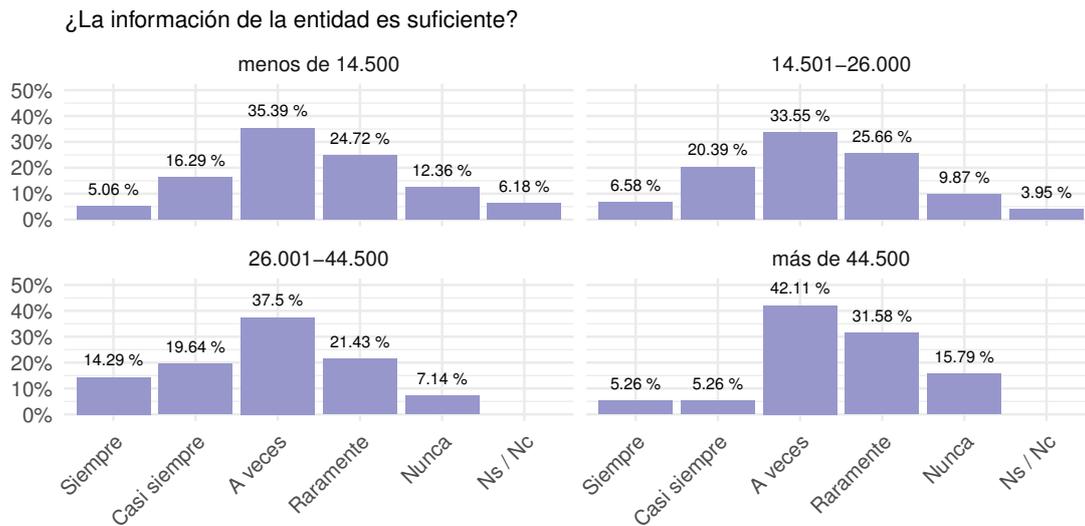


Edad

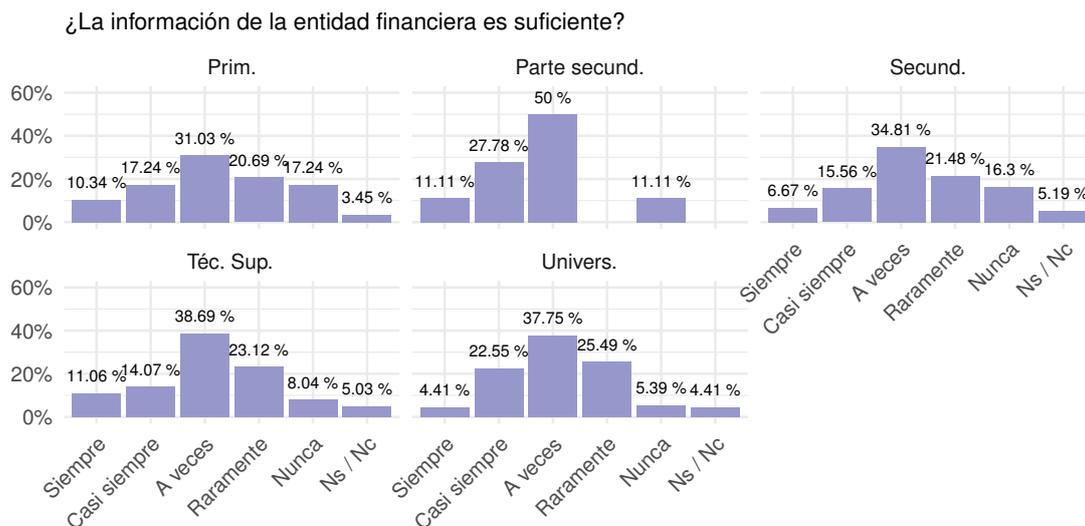


3.2 En la oficina de la entidad financiera

Nivel de renta



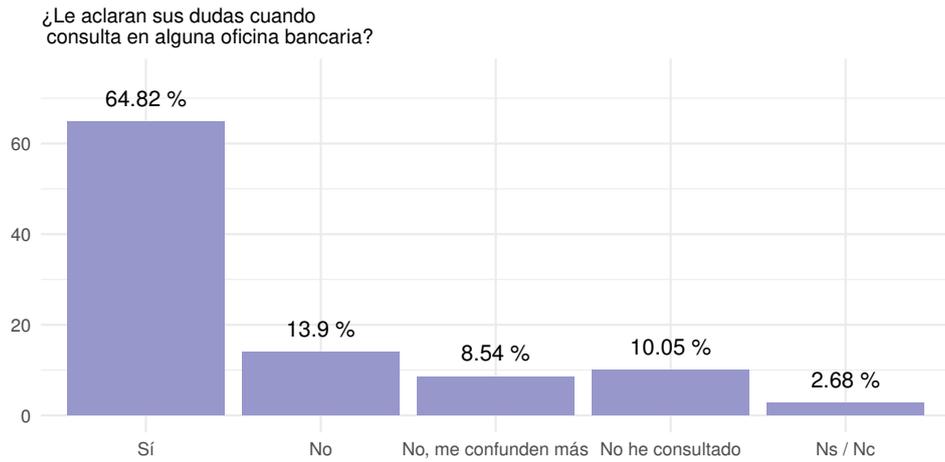
Formación



3.2.4. Se sienten los ciudadanos ayudados en sus dudas por los profesionales de la banca

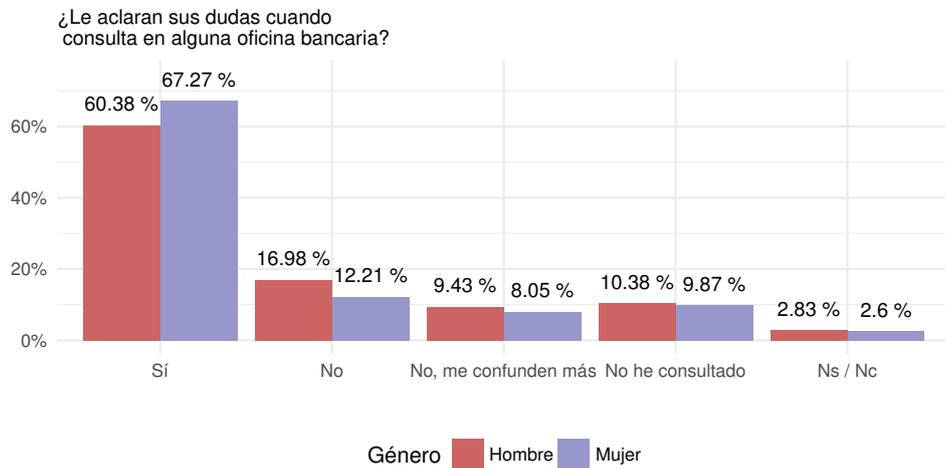
Ante la baja confianza que los encuestados han mostrado tener respecto a las entidades financieras, resulta que si perciben que éstas les resuelven sus dudas satisfactoriamente

3.2 En la oficina de la entidad financiera

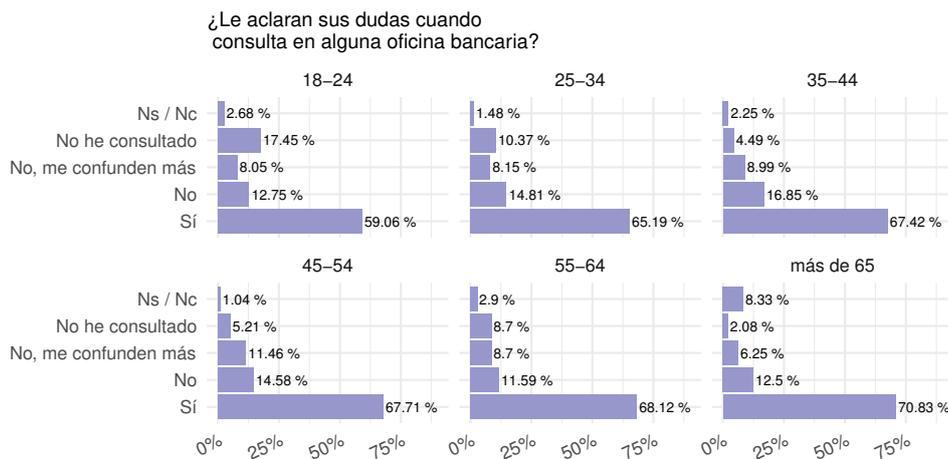


Patrón que se repite sea cual sea la variable por la que se dividan los grupos de encuestados.

Género

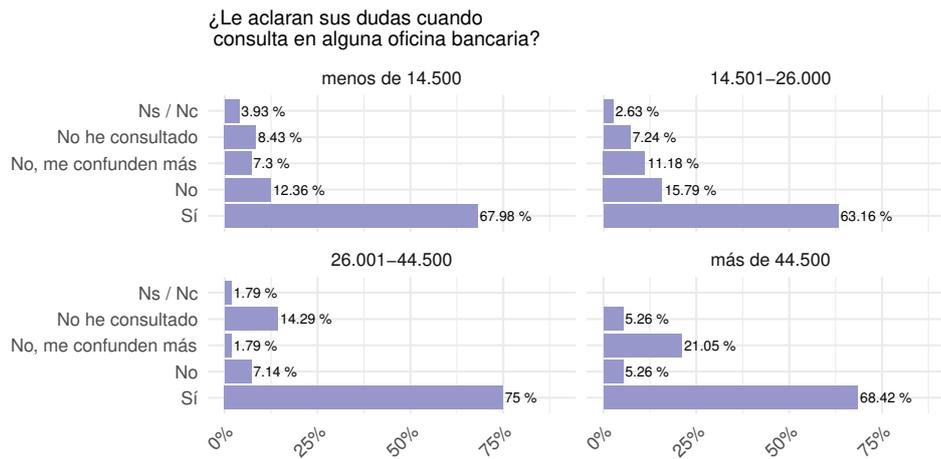


Edad

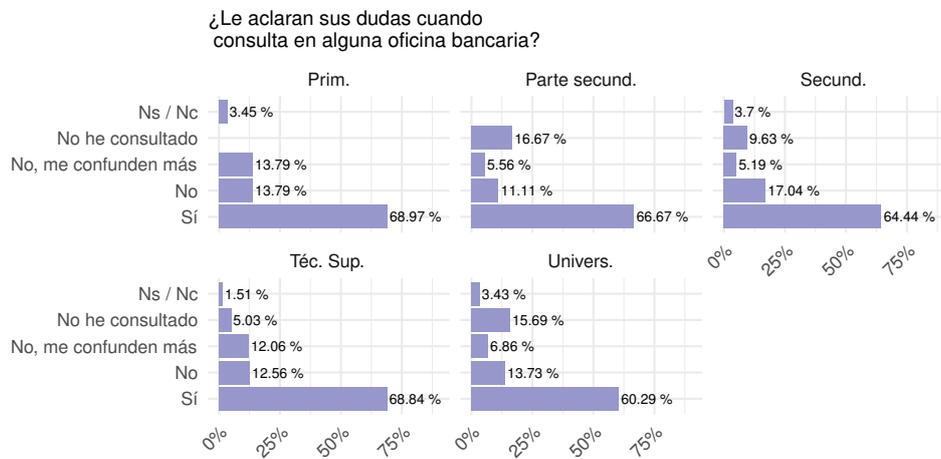


Nivel de renta

3.2 En la oficina de la entidad financiera



Formación



Capítulo 4

Conocimientos Financieros en La Vall d'Albaida

El análisis de esta cuestión se realiza a través de dos vías complementarias. En primer lugar se somete a los encuestados a una pregunta donde se solicita que indiquen cuál es la comprensión que tienen acerca de las noticias económicas que le llegan a través de programas de televisión. Se trata por tanto de una visión subjetiva del propio conocimiento económico-financiero del encuestado.

En segundo lugar, se analiza, dicho conocimiento de manera objetiva a través de las tres preguntas siguientes de la encuesta. Donde el encuestado debe resolver cuestiones sencillas sobre aspectos básicos económicos.

La comparación de los resultados entre ambos tipos de preguntas permite contrastar la relación entre lo que los encuestados creen conocer y lo que realmente conocen sobre estos aspectos, a un nivel básico.

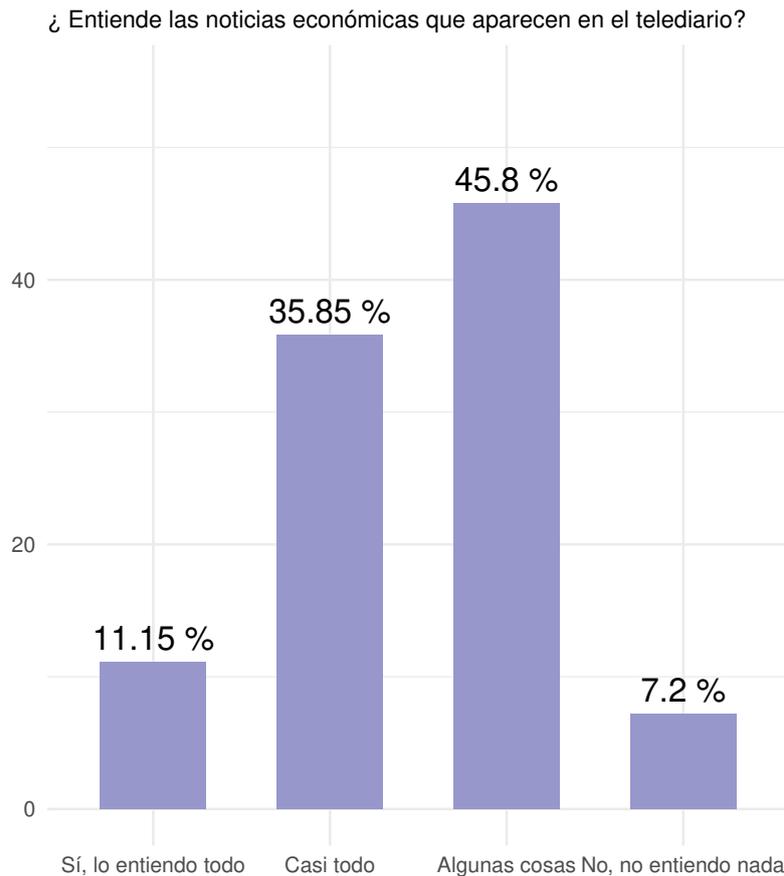
Finalmente esta sección de la encuesta finaliza con una cuestión sobre los temas en los que se muestra una mayor inquietud.

4.1. Lo que los ciudadanos opinan sobre sus conocimientos financieros.

Resulta preocupante que algo más del 53 % de los encuestados reconozcan comprender sólo algunas cosas, de los que el 7.2 % reconoce no entender nada. Mientras que sólo algo más del 11 % reconoce entenderlo todo y el 36 % restante casi todo.

La mitad de la población reconoce, de esta manera, que su comprensión de los asuntos económicos es deficiente. Lo que implica que la toma de decisiones respecto a temas económicos y financieros puede no ser la adecuada, o bien encontrarse altamente influida por consejos recibidos de amigos o profesionales tomados más bajo la relación de confianza que existe con estos, que por criterios basados en un razonamiento, situación y características personales. Muchas veces se ha escuchado, a razón de situaciones provocadas por la reciente crisis económica, justificaciones del tipo; *“lo hice porque fue lo que me dijeron, yo no entiendo de eso”*. Existe una alta vulnerabilidad a verse influenciado de manera muy directa por la opinión de los demás en la toma de decisiones sobre aspectos económicos y financieros.

4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos



4.2. El conocimiento que los ciudadanos tienen sobre ciertos aspectos básicos económico-financieros

Para abordar el tema del conocimiento económico-financiero de los ciudadanos de una forma más objetiva se realiza a los encuestados una pregunta sobre cada uno de los siguientes tres aspectos básicos; inflación, interés compuesto y diversificación. Nos hemos basado en las tres preguntas que sobre estos mismos temas se han realizado en la Encuesta de Competencias Financieras realizada a nivel nacional por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores y que también han sido utilizadas a nivel mundial en las encuestas realizadas por Standard & Poor's, el Banco Mundial, la consultora Gallup y la George Washington University, denominada *Global Financial Literacy Survey*.

Las preguntas son:

Acaba de recibir un premio de 1.000€. Si tiene que esperar un año para obtener el importe del premio y la inflación se mantiene en el 2%. Dentro de un año podrá comprar:

- Más con su parte del dinero de lo que podría comprar hoy.
- La misma cantidad.
- Menos de lo que podría comprar hoy.
- Ns/Nc (esta opción no se lee al encuestado).

Respecto al concepto de interés compuesto

4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos

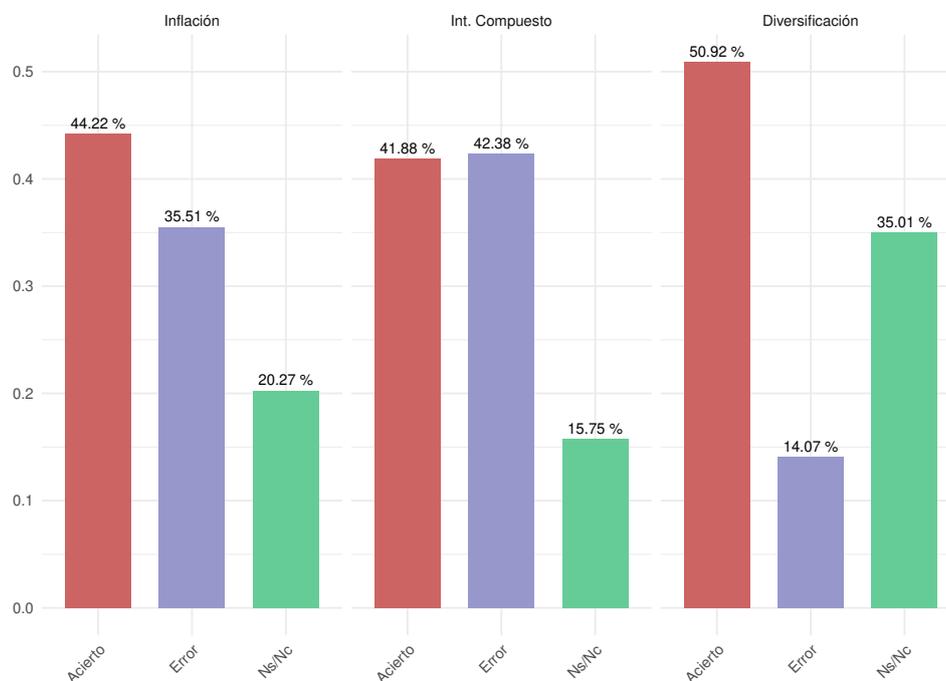
Suponga que deposita una cantidad de dinero en el banco durante dos años, en una cuenta que no podrá utilizar durante ese periodo, y que el banco le añadirá un 5% cada año como pago de intereses. Los intereses que el banco le pagará el segundo año serán:

- Mayores el segundo año respecto del primero
- Los mismo que el primer año
- Menores el segundo año respecto del primero
- Ns/Nc (No leer)

Y el concepto diversificación por medio de la pregunta

Suponga que cuenta con algunos ahorros y decide invertir en productos financieros. ¿Destinaría toda su inversión a un producto financiero o a varios?

- Un producto financiero
- Varios productos financieros
- Ns/Nc (No leer)



Llama la atención el elevado porcentaje de encuestados que prefiere no contestar en cada una de las preguntas; 20 %, 15 % y 35 % respectivamente. Se puede encontrar diversas interpretaciones a este alto grado de “abstención”, desde el propio miedo a equivocarse y no querer asumir el desconocimiento de estos conceptos, hasta el hecho de la no efectiva comprensión de los mismo dado su grado de tecnificación. Aunque la última justificación parece no tener mucho fundamento, dada la forma en que se realizan las preguntas, evitando la utilización de términos y conceptos complejos.

En la cuadro 4.1 mostramos los datos absolutos y relativos obtenidos, sobre las 597 encuestas efectuadas. Como hemos indicado llama la atención el escaso nivel de aciertos en los tres aspectos. En referencia al concepto de inflación resulta llamativo que la amplia cobertura que los medios de difusión dan a este concepto no tenga un reflejo directo en una mayor comprensión del mismo entre las población en general. Como más adelante indicamos, esta pregunta tiene un índice de acierto más alto entre las personas de mayor edad, la experiencia vital parece estar detrás de la comprensión de determinados conocimientos económicos.

4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos

La pregunta referente al interés compuesto, que puede ser la de más difícil respuesta, dado el hecho de que presenta un pequeño problema matemático, presenta el mayor número de error en términos absolutos y el mayor porcentaje entre error y no contesta. Pero no significativamente superior a las otras dos.

Es importante señalar que la pregunta que hace referencia a la diversificación cuenta con un más de un tercio de los encuestados que no saben qué responder, al mismo tiempo que presenta el mayor número de aciertos, el 50,92 %. Esta incertidumbre se mantiene sea cual sea punto de vista en que se analicen los datos. La interpretación del alto grado de desistimiento sobre esta pregunta merece una reflexión. Una posible interpretación de este resultado podría ser que la gente no se ha planteado de manera reflexiva esta idea de repartir sus ahorros entre distintos productos financieros. Aunque una vez que lo hacen la idea de distribución de los recursos entre distintos productos parece calar entre la población. Poner un foco de atención en este concepto fundamental para una correcta gestión financiera del ahorro por parte de las familias parece una tarea fácil pero que no ha llegado todavía a una parte importante de la población.

Pregunta	Respuesta	Nº respuestas	Porcentaje
Inflación	Acierto	264	44.22 %
	Error	212	35.51 %
	Ns/Nc	121	20.27 %
Int. compuesto	Acierto	250	41.88 %
	Error	253	42.38 %
	Ns/Nc	94	15.75 %
Diversificación	Acierto	304	50.92 %
	Error	84	14.07 %
	Ns/Nc	209	35.01 %

Cuadro 4.1: Conceptos básicos Económico-Financieros

El análisis un poco más detallado de los resultados muestra los siguientes aspectos:

- Aciertan todas las preguntas 79, un 13.23 %
- Aciertan dos de las tres 329, un 55.11 %
- Aciertan alguna de las tres 489, un 81.91 %

Por tanto, los extremos son escasos en ambos lados. Aunque nos llama la atención que son más los que aciertan las tres preguntas que los que sostienen que entienden todo lo que escuchan sobre noticias económicas; 65 personas contestaron entenderlo todo frente a los 78 que aciertan las tres preguntas. Mientras que por el otro extremo, 56 personas contestaron no entender nada o no contestaron a la pregunta 10, siendo únicamente 41 los que fallan o no contestan a todas las preguntas sobre conocimientos básicos. Es decir, el argumento de que la gente suele minusvalorar sus conocimientos financieros toma fuerza.

4.2.1. Por género

En este apartado se presenta un análisis de los conocimientos financieros realizando una discriminación por género. Resulta evidente una discriminación entre sexos, mostrando una más alta vulnerabilidad por parte de las mujeres, aunque lo más llamativo es que el escaso nivel de conocimiento mostrado a nivel general se mantiene al separar entre hombres y mujeres.

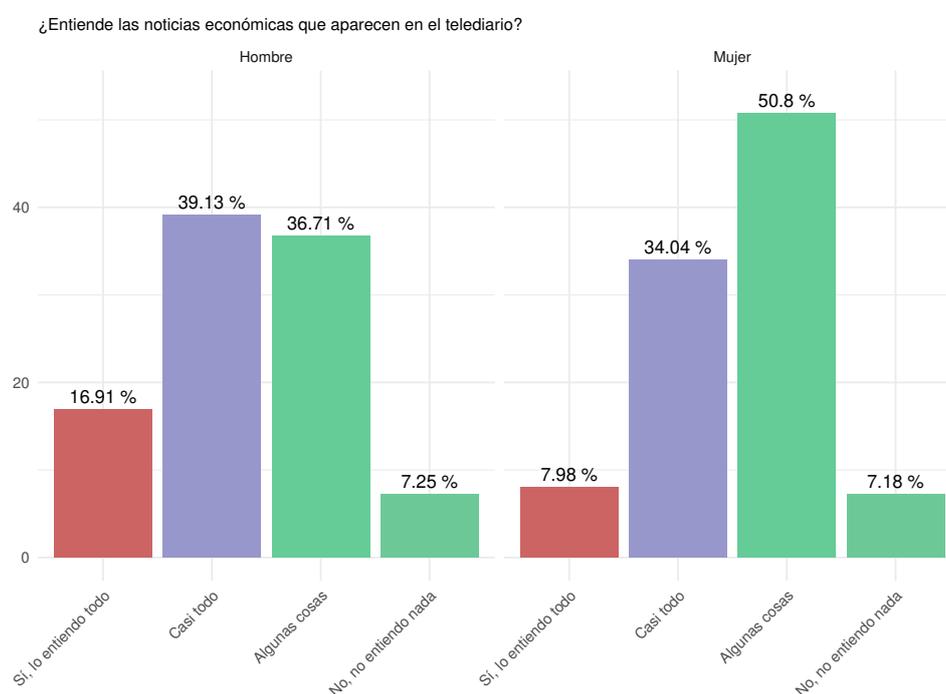
La comprensión de las noticias económicas es más elevada entre los hombres que entre las mujeres. El 56 % de los hombres reconoce todo o casi todo, frente al 41 % de las mujeres. Destaca la

4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos

diferencia favor de los hombre que dicen entender todo, así como el mayor porcentaje de mujeres que reconocen sólo entender algunas cosas.

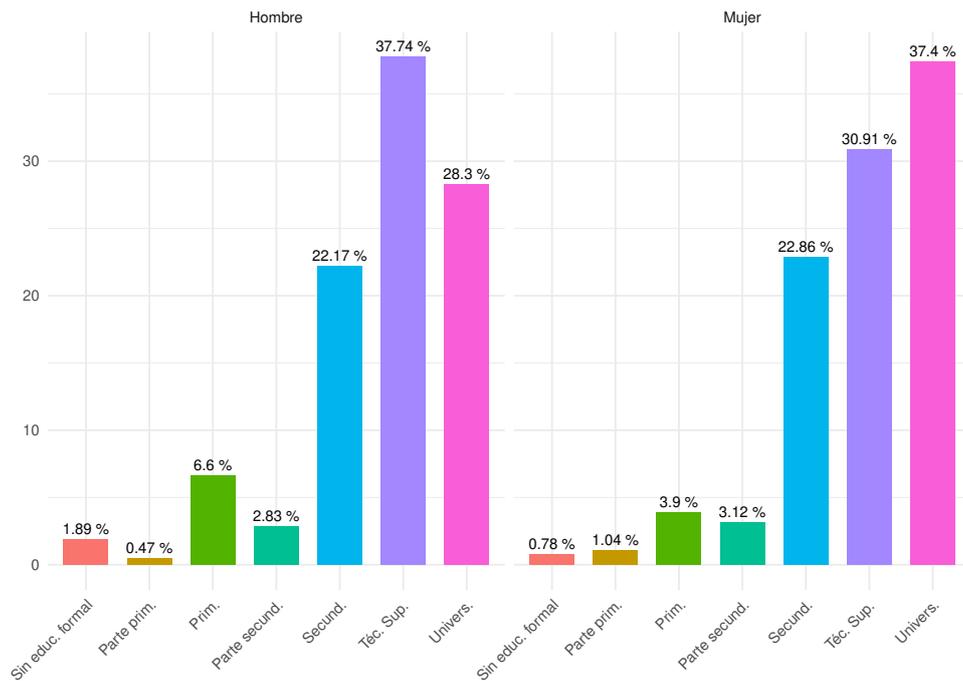
Género	¿Entiende las noticias económicas?	Nº Resp.	Porcentaje
Hombre	No, no entiendo nada	15	7.25 %
	Algunas cosas	76	36.71 %
	Casi todo	81	39.13 %
	Sí, lo entiendo todo	35	16.91 %
Mujer	No, no entiendo nada	27	7.18 %
	Algunas cosas	191	50.80 %
	Casi todo	128	34.04 %
	Sí, lo entiendo todo	30	7.98 %

Cuadro 4.2: Conceptos básicos por género



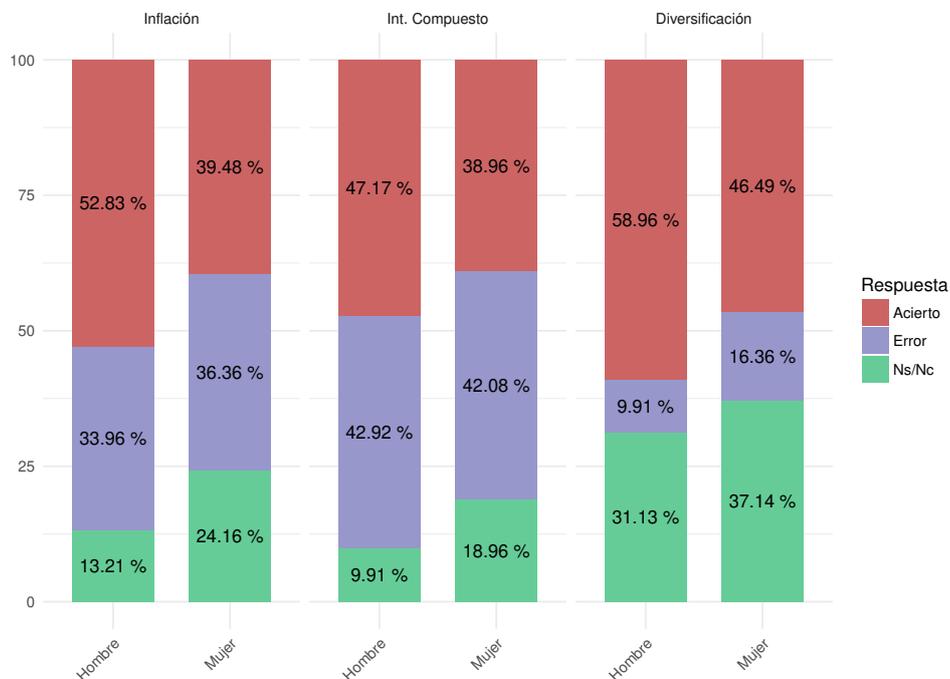
Caben aquí distintas interpretaciones, que trataremos de resolver una vez analizadas las preguntas de la encuesta sobre conocimientos como por ejemplo que las mujeres sean más sinceras o bien minusvaloren su capacidad de comprensión de las noticias económicas. Para lo cual necesario analizar la relación entre nivel de formación y género.

4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos



El nivel de formación de las mujeres encuestadas es, en general, más elevado que en los hombres por lo que no resulta muy aventurado establecer que la razón que hay detrás puede estar sustentada en la propia minusvaloración de su comprensión de los conceptos económicos, o el mayor miedo a equivocarse entre estas últimas.

Veamos a continuación como contrasta el resultado con respecto a las respuestas que se presentan en la preguntas sobre conocimientos básicos.



Aunque es cierto que se observa una vulnerabilidad de género por parte de las mujeres, especialmente en lo que respecta al nivel de acierto las tres preguntas, nos genera cierta duda el alto grado de abstención la hora de contestar por parte de las mujeres. El nivel de error es bastante

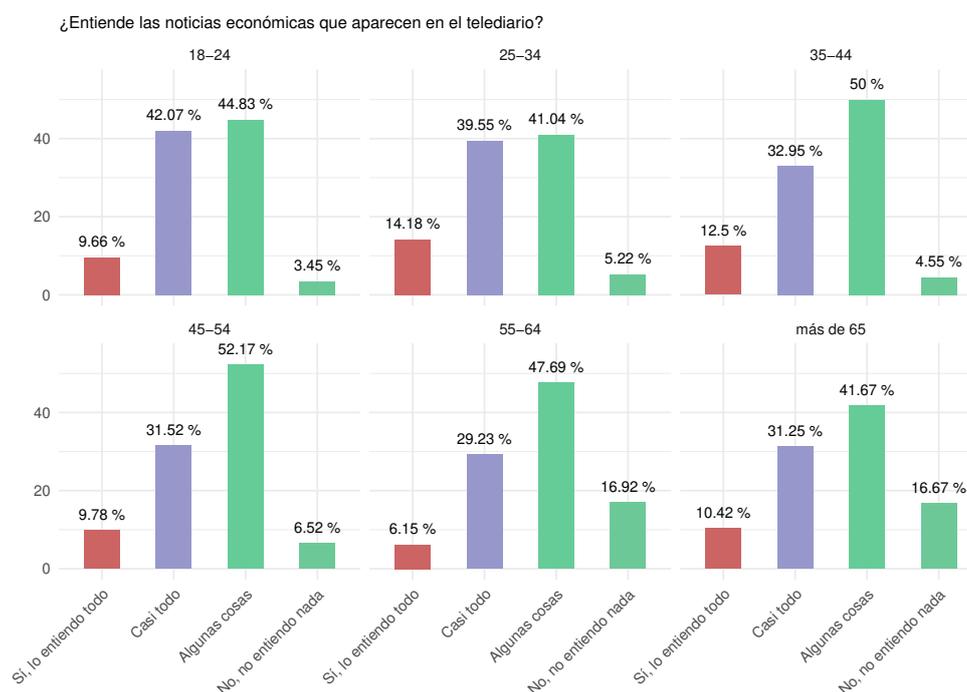
4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos

parejo por género en las tres preguntas.

Es importante destacar que siendo bajo el nivel de acierto en general, este es sensiblemente menor entre las mujeres. Aunque los niveles de formación, especialmente la universitaria, entre las encuestadas es algo superior al de los hombres.

4.2.2. Por Edades

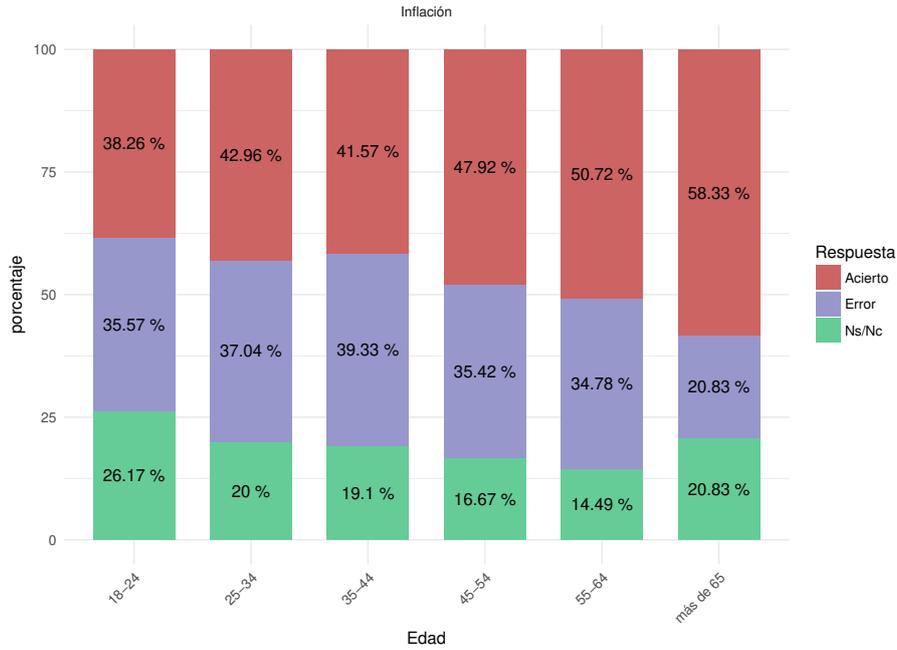
Únicamente los tramos de edad más jóvenes, menor de 34 años presentan nivel de comprensión medio-alto de las noticias económicas por encima del 50%. Los tramos de edad superior a los 55 años presentan una tasa superior al 15% de personas que dicen no entender nada. Siendo por tanto las personas de mayor edad las más vulnerables a dejarse influenciar en la toma de decisiones financieras, dado el escaso valor que dan a su comprensión de los aspectos económicos.



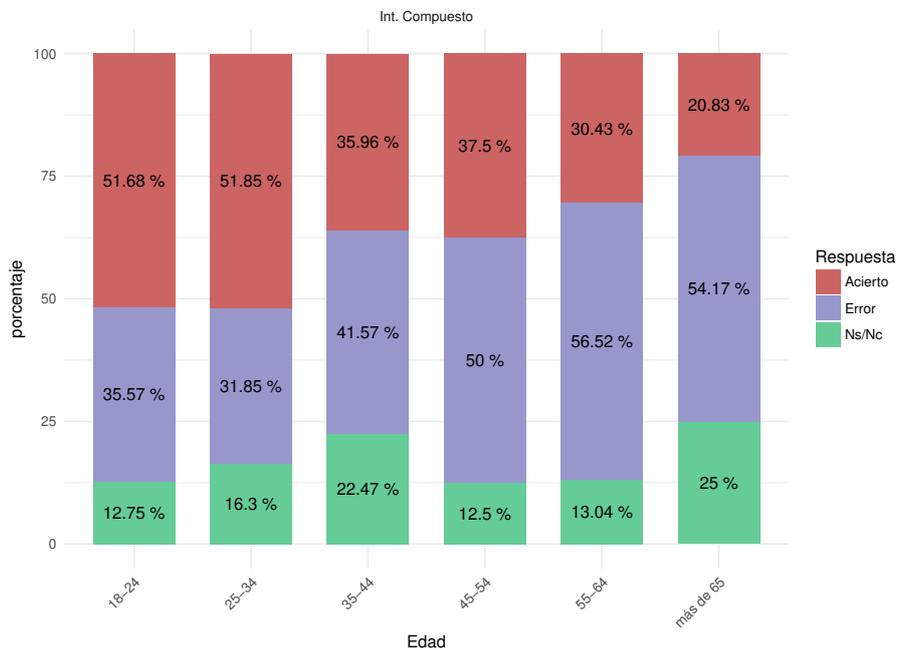
Resulta coherente con los resultados obtenidos que las nuevas generaciones tengan un nivel de formación más alto. Lo que redundará en que su nivel de conocimiento financiero sea superior.

La respuesta a la pregunta sobre la inflación las cohortes de mayor edad presentan un mayor porcentaje de aciertos. La causa puede estar, como se apunta en el informe de la ECF, en que se trata de un concepto que estas generaciones han experimentado directamente, las graves consecuencias de los procesos inflacionarios queda grabado en la memoria de las generaciones que lo viven en primera persona. La amplia cobertura que los medios de difusión dan a este concepto, a través de la publicación mensual del Índice de Precios al Consumo (IPC), no parece calar entre las generaciones más jóvenes de manera relevante.

4.2 Conocimiento sobre aspectos básicos

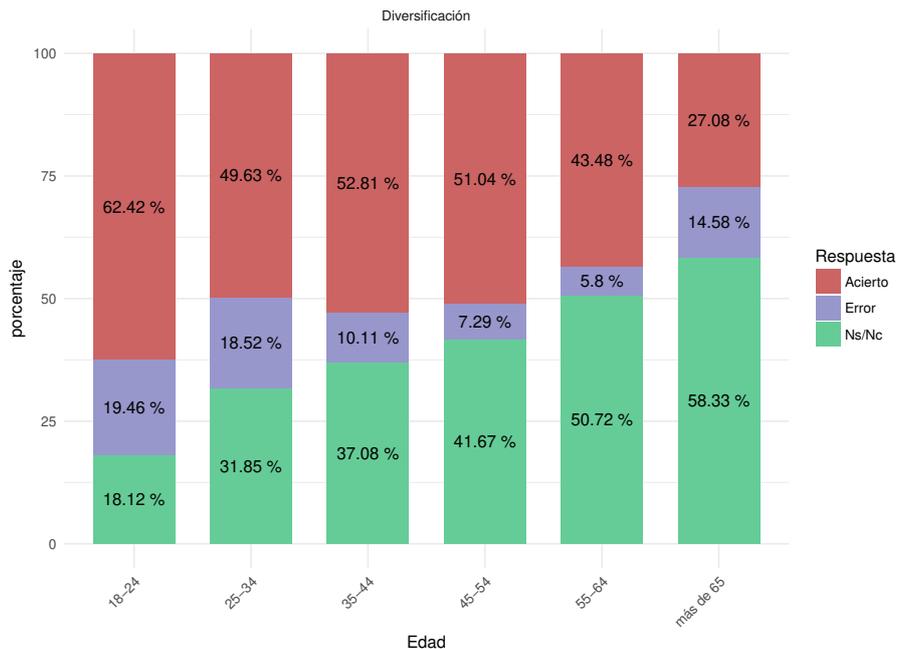


En referencia a la pregunta sobre el interés compuesto si que se observa, al contrario que en el caso anterior, un mayor nivel de acierto entre las generaciones más jóvenes, donde el mayor nivel de formación primaria y secundaria facilita enfrentarse a una pregunta con similitudes a un problema matemático. Aunque el nivel de acierto escasamente supera el 50 % en los menores de 34 años.



Como se apuntó al comienzo de este apartado el concepto de diversificación puede que no halla recibido la atención que se merece entre la población. Pero que con una adecuada puesta en conocimiento del mismo, su comprensión puede tener un alto grado de alcance. El refrán popular, “no poner todos los huevos en la misma cesta” parece no ser considerado por una gran la gente cuando se enfrenta a decisiones financieras.

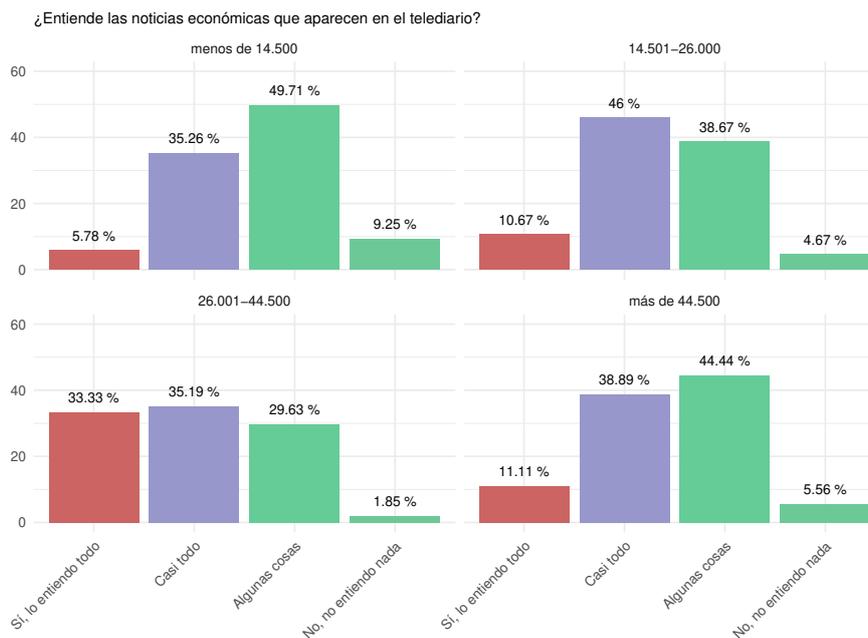
4.3 Según el nivel de ingresos



4.3. Según el nivel de ingresos

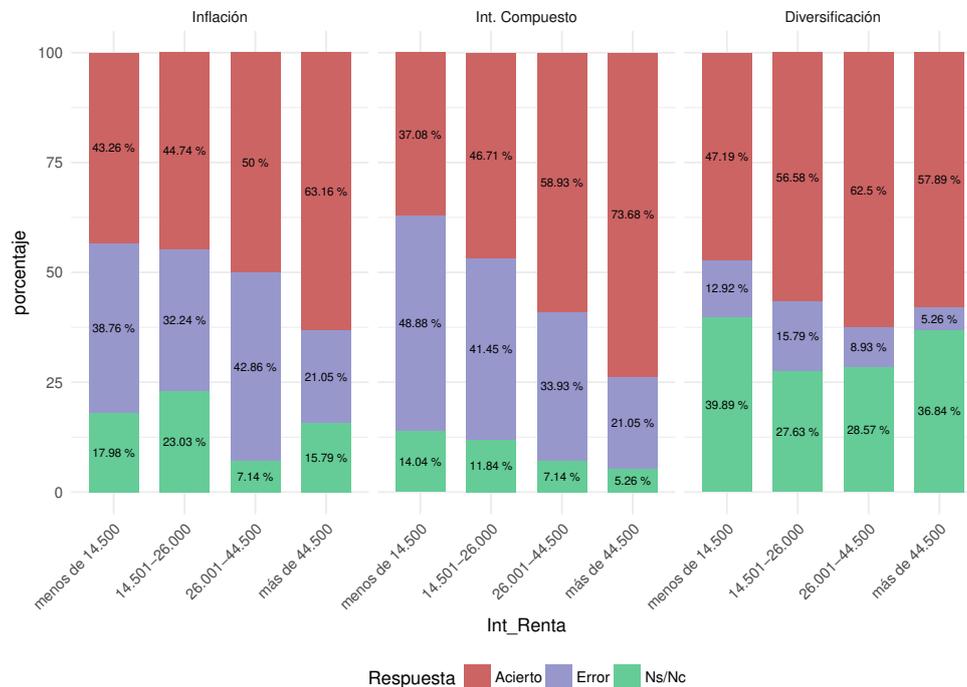
En este caso llama mucho la atención como el grupo con nivel de renta medio, entre 26.001 y 44.500 euros presenta un nivel de comprensión medio-alto, muy por encima de la media, llegando al 70 % de los encuestados. Aunque es muy importante señalar que un tercio de los encuestados que han querido revelar su nivel de ingresos en la encuesta. Por esta razón los resultados en este caso se presentan excluido a estos últimos.

Resulta sorprendente que el nivel de comprensión de las noticias económicas decaiga entre el tramo de población con mayor nivel de renta cuando su nivel de comprensión es creciente con la renta para el resto de tramos, como parece ser lo más natural.



4.4 Sobre qué temas tienen interés los ciudadanos

Si atendemos a nivel de aciertos en cada una de las tres preguntas que analizan el nivel de conocimientos objetivo, encontramos que al contrario de lo que sucede con conocimientos financieros, el análisis de las respuestas no deja lugar a dudas; las rentas altas presentan un nivel de conocimiento más alto conforme el nivel de renta aumenta.



La conclusión más importante que se puede obtener de este análisis es doble; por una parte que se mantiene la tónica general de un escaso nivel de conocimientos financieros en prácticamente la mitad de la población encuestada. Y de otro lado, que los estratos sociales con rentas más bajas son los que muestran unas necesidades más altas de apoyo para poder obtener unos niveles básicos de conocimientos financieros.

4.4. Sobre qué temas tienen interés los ciudadanos

Para finalizar este capítulo se analiza la última pregunta realizada en la encuesta. En ella se solicita a los encuestados que indiquen cuál es su grado de interés con respecto a 18 temas propuestos.

En la tabla 4.3 se muestran el porcentaje de nivel de interés por aprender en cada uno de los temas propuestos. Los temas que mayor interés suscitan entre los encuestados son los relacionados con el Trabajo, Jubilación, Vivienda, Ahorro, Educación Financiera de los hijos y Seguridad.

Ahora bien, resulta llamativo que, al mismo tiempo, los temas por los que se demuestra un menor interés son; Seguros, Productos Financieros, Entidades Financieras, Inversión y Financiación. Temas que presentan una alta relación con Jubilación, Vivienda, Ahorro y Educación Financiera. Lo que puede ser identificado como una muestra más de la escasa cultura financiera de la población.

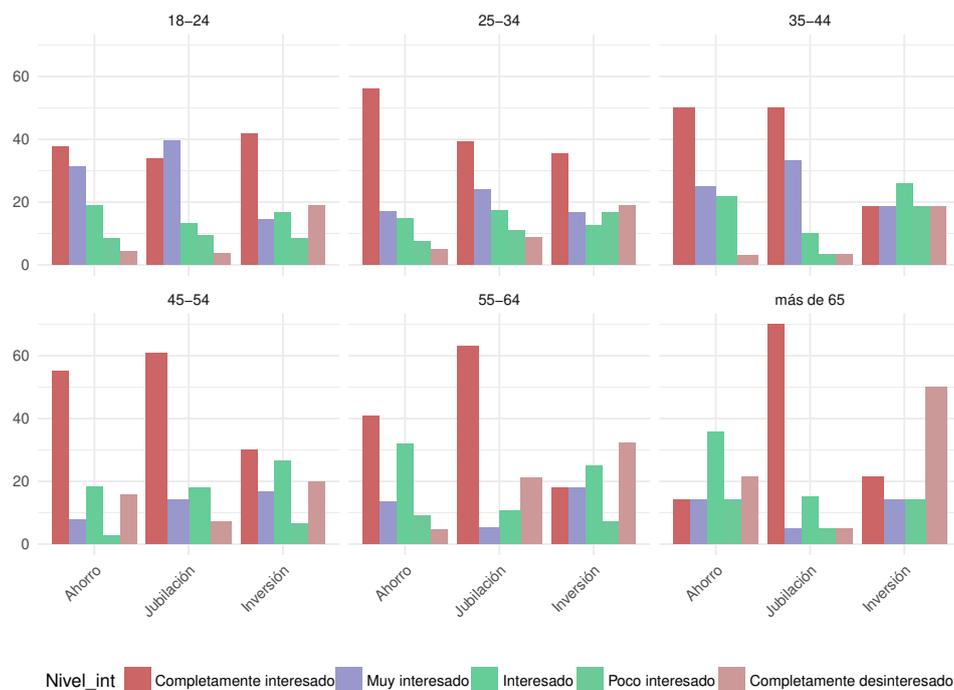
4.4 Sobre qué temas tienen interés los ciudadanos

Campo	Completamente interesado	Muy interesado	Interesado	Poco interesado	Completamente desinteresado
Trabajo	54.27 %	16.58 %	12.4 %	5.86 %	10.89 %
Jubilación	50.75 %	18.76 %	13.74 %	6.7 %	10.05 %
Vivienda	48.74 %	22.45 %	13.07 %	6.87 %	8.88 %
Ahorro	47.07 %	19.77 %	17.42 %	6.87 %	8.88 %
E.F.hijos	46.9 %	20.94 %	13.9 %	5.36 %	12.9 %
Seguridad	46.9 %	22.95 %	16.75 %	5.36 %	8.04 %
Eco.Familiar	39.53 %	22.11 %	17.42 %	7.71 %	13.23 %
Autónomo	35.85 %	14.57 %	14.41 %	9.72 %	25.46 %
Consumo	31.99 %	24.62 %	25.96 %	9.72 %	7.71 %
Financiación	31.83 %	23.12 %	21.94 %	11.39 %	11.73 %
Inversión	31.66 %	18.93 %	17.09 %	11.56 %	20.77 %
Vehículo	30.49 %	25.46 %	23.95 %	7.71 %	12.4 %
Emp.fam.	27.47 %	14.24 %	17.92 %	10.72 %	29.65 %
Economía	27.14 %	22.95 %	24.79 %	10.72 %	14.41 %
Crisis	25.8 %	25.13 %	24.46 %	9.55 %	15.08 %
Seguros	22.95 %	20.27 %	25.8 %	13.9 %	17.09 %
Entidades Fin	22.45 %	24.12 %	23.79 %	11.89 %	17.76 %
Prod.Fin.	22.45 %	21.94 %	23.62 %	12.56 %	19.43 %

Cuadro 4.3: Porcentaje de interesados en el tema propuesto

4.4.1. A modo de ejemplo: Ahorro e Inversión para la jubilación

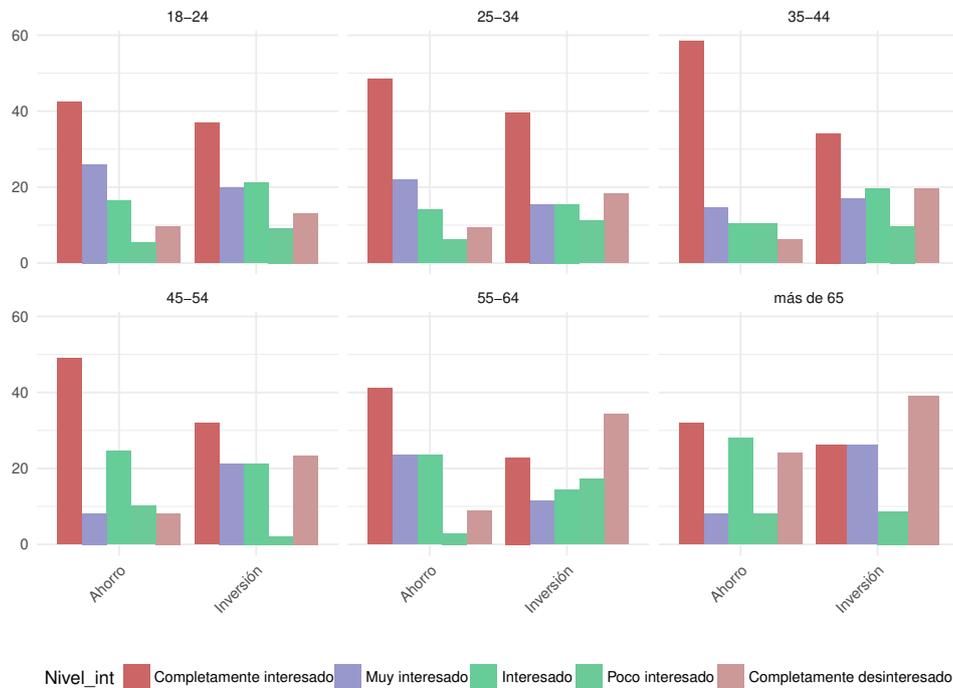
La mitad de los encuestados indican estar completamente interesados en la jubilación. Si desglosamos por edades, únicamente los tramos de edad por debajo de los 35 años no alcanzan el 50 %, siendo a partir de esa edad cuando se muestra un incremento del interés con la edad, obsérvese el gráfico siguiente:



A la luz del gran debate social que en los últimos tiempos se está teniendo sobre la sostenibilidad

4.4 Sobre qué temas tienen interés los ciudadanos

futura del sistema de pensiones público, podríamos pensar que el interés está íntimamente relacionado con los ingresos que tendrán en dicha etapa. Idea esta que puede venir apoyada por el alto nivel de interés mostrado por el tema del ahorro, con un comportamiento muy parejo con la jubilación para todos los tramos excepto para el de encuestados con edad superior a los 65 años. Lo que resulta paradójico es que excepto para el tramo de edad más joven, entre 18 y 24 años, el tema de la inversión para los encuestados pierde mucho valor. En el gráfico que acompaña se puede observar con más claridad la relación entre estos dos aspectos.



Uno de los motivos que puede haber detrás de este comportamiento podría ser la falta de cultura financiera, que lleva a la población a pensar que ahorro e inversión son dos aspectos independientes y que sólo el ahorro es el instrumento que permite acumular riqueza para el futuro. El proceso de inversión puede ser visto más como una actividad altamente especulativa y no como el instrumento que permite la transformación productiva del ahorro actual en una fuente futura de renta en el medio y largo plazo. Siendo por tanto un elemento de muy alto interés para la planificación de los ingresos en la jubilación. La inversión junto con el ahorro es lo que permitirá complementar de manera eficaz los ingresos procedentes del sistema de pensiones.

Apéndice demográfico

Se presenta en el cuadro 4 la composición demográfica de la muestra utilizada.

Cuadro 4: Composición demográfica de la muestra

	Agullent	Aielo de Maiferit	Albaida	Atzeneta d'Albaida	Benigànim	Bocairent	El Palomar	Fontanars dels Alforins	Guadasequies	L'Olleria	Ontinyent
Total	3	66	68	1	71	33	1	1	1	61	291
Hombre		23	20	1	27	13				25	103
Mujer	3	43	48		44	20	1	1	1	36	188
menos de 18		3	1							2	5
18-24	1	12	17		17	3		1		17	81
25-34	1	10	19		17	2				10	76
35-44	1	8	7		7	4	1			9	52
45-54		11	11		16	11			1	14	32
55-64		8	11		11	6				6	27
más de 65		14	2	1	3	7				3	18
Parte prim.		2									3
Primaria		5	2		5	1				4	12
Parte de secund.		2			1	1				6	8
Secundaria		24	16		21	8				16	50
Técnico sup.	3	17	27		19	9	1	1		17	105
Universitario		13	23		24	13			1	18	112
Parte prim.		2									3
Sin educ. formal		3		1	1	1				1	1
Aprendiz											1
Busca trabajo		7	6		8	1				10	29
Cuidar la casa		7	4		6	1				7	17
Cuenta ajena	3	19	36		29	12	1	1		26	125
Cuenta propia		11	6		11	9			1	2	40
Estudiante		10	10		9	1				10	49
Incapacidad lab.		2	2		1	1				1	3
Retirado		12	4	1	7	7				5	22
Otros inactivos						1					3
menos de 14.500	1	26	21		24	10				19	77
4.501-26.000	1	19	16		19	11				21	65
26.001-44.500		2	7		8	3			1	3	32
más de 44.500			2		6					1	10
Ns / Nc	1	19	22	1	14	9	1	1		17	107