



Educación financiera en la industria de los fondos mutuos

Enrique Marshall
Consejero del Banco Central



Introducción

- La educación financiera ha adquirido notoriedad en la agenda de las políticas públicas para el sector financiero.
- También aparece entre los temas de interés o preocupación para los intermediarios financieros.
- Todo ello responde a las tendencias que se observan en la industria financiera: masificación de las prestaciones y sofisticación de los productos y servicios.
- Quisiera compartir con ustedes algunas reflexiones sobre la relevancia de la educación financiera en la industria de los fondos mutuos.



Breve historia del ahorro en Chile.

- En el pasado, el ahorro masivo estuvo muy concentrado en un grupo reducido de instrumentos e instituciones.
- Este cuadro se modificó con la liberalización financiera de los años setenta.
- Los fondos mutuos emergieron entonces como una opción atractiva para el público, pero la crisis de los ochenta los golpeó duro.
- Como resultado, el ahorro volvió a los bancos, por lo menos por varios años.
- Posteriormente, el progreso económico y las reformas financieras volvieron a modificar el escenario, ampliando el abanico de opciones.



Tendencias que marcan actualmente la intermediación del ahorro.

- Tasas de interés en niveles bajos.
- Vehículos e instrumentos tradicionales pierden terreno.
- Público explora nuevas opciones.
- Segmentos socioeconómicos medios prestan creciente atención al ahorro y evalúan nuevas opciones.
- Creciente competencia entre proveedores, lo que promueve la innovación.



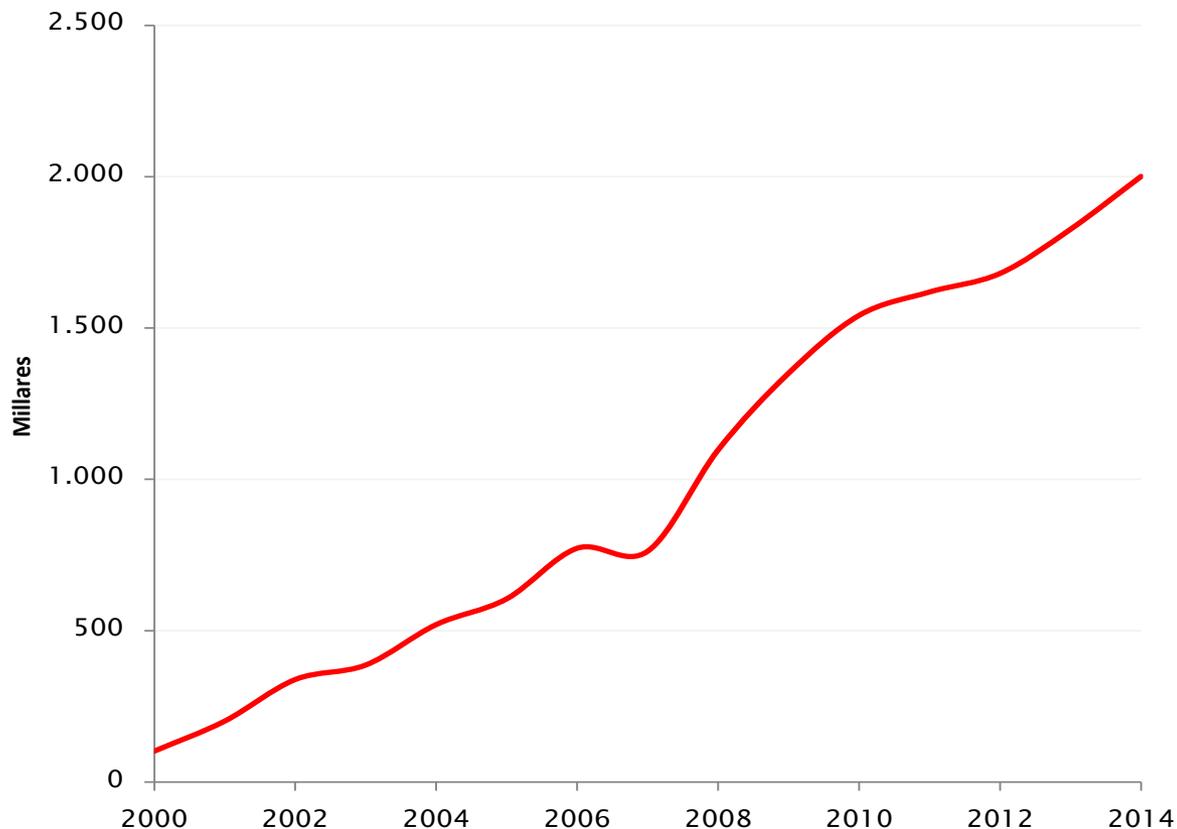
La industria de los FFMM se ha beneficiado de estas tendencias y puede exhibir logros importantes.

- Amplia base de clientes
- Presencia en negocios mayorista y minorista.
- Recursos intermediados equivalentes al 18,2% del PIB en 2014.
- Buen número de administradoras (19 en 2014) y de fondos (516 en 2014)
- Adecuado marco de regulación unido al interés de la industria por preservar estándares.



Prestaciones de la industria han adquirido un carácter masivo.

Número de partícipes



Nota: por la forma como se elaboran estas estadísticas puede haber clientes duplicados.
Fuente: elaborado con datos de la SVS.



En este contexto, la educación financiera adquiere una especial relevancia para esta industria.

- Primero, la base de clientes incluye no solo inversionistas calificados, con buenos conocimientos financieros, sino múltiples individuos, muchos de los cuales acceden por primera vez a este tipo de inversiones.
- Por otro lado, las opciones en materia de fondos mutuos también se han ampliado, de manera que los clientes deben hacer evaluaciones mucho más sofisticadas que en el pasado, lo que supone información y conocimientos.



Para abordar seriamente este tema, varias son las preguntas que deben ser respondidas

- ¿Cuál es la población a la que se busca llegar? ¿Hacia dónde se deben dirigir los esfuerzos?
- Lo que se persigue responde solo a criterios comerciales o también a consideraciones de responsabilidad social corporativa.
- ¿Cuáles son los cambios cognitivos o conductuales que se espera lograr con la educación financiera?
- ¿Qué están haciendo otros actores? ¿Qué podemos aprender de ellos?
- ¿Qué métodos o técnicas se deben usar, dados los objetivos planteados?



En Chile, los esfuerzos desplegados en materia de educación financiera han aumentado significativamente en el último tiempo.

- Hasta hace algunos años era muy poco lo que se hacía.
- Hoy, múltiples actores (autoridades e intermediarios) aparecen comprometidos y desplegando esfuerzos.
- Las experiencias que se conocen son de la más variada índole.
- También son variados los canales utilizados (programas presenciales, internet, telefonía, etc.)
- En muchos casos se advierte cierta prioridad asignada al trabajo con niños y jóvenes, que si bien no tiene réditos inmediatos, sí los tiene en el largo plazo.



¿Hacia qué grupos debería orientar sus esfuerzos los FFMM?

- La respuesta a ello no es simple ni fácil de proveer porque supone considerar muchos elementos (diagnóstico sobre los actuales clientes, prioridades de la industria, definiciones comerciales, responsabilidad social corporativa, etc.)
- En todo caso, por tratarse de una industria especializada, la atención sobre los clientes actuales o potenciales debería recibir cierta prioridad.
- También debería existir preocupación por la capacitación de los ejecutivos de venta que se relacionan con los clientes y que deben estar preparados para orientarlos y responder a sus dudas o interrogantes.
- Contar con buenos ejecutivos de venta es una buena forma de preservar la confianza de los clientes en esta actividad.



¿Qué métodos o técnicas educativas utilizar?

- Hay que explorar distintas opciones y sobretodo incorporar las nuevas tecnologías de la información.
- Ello es particularmente importante cuando se busca llegar a las generaciones más jóvenes.
- Los medios de comunicación son también un canal interesante que debe ser explorado.



¿Qué contenidos priorizar?

- Información.
- Conocimientos financieros básicos.
- Capacidad para resolver problemas.
- Actitudes y conductas (responsabilidad financiera).



Taxonomía de la OCDE

- **Conocimientos**
 - Inflación.
 - Cálculo de interés sobre un principal.
 - Efecto de la composición de intereses.
 - Reconocimiento de los beneficios de la diversificación.
- **Conductas**
 - Maneja un presupuesto de ingresos y gastos.
 - Si practica el ahorro (parte del menú de opciones).
 - Identifica y compara opciones antes de tomar decisiones.
 - Paga sus cuentas a tiempo.
 - Establece objetivos (horizonte de planeación) de largo plazo
- **Actitudes o preferencias.**
 - Preferencias: corto plazo versus largo plazo.
 - Propensión a gastar versus ahorrar.



Resultados de los estudios de la OCDE.

- La educación financiera presenta brechas en todos los países del mundo.
- Diferencias entre países son relevantes, pero en todos existen oportunidades para mejorar en uno o varios aspectos.
- Educación financiera varía según características socio-demográficas de la población (ingreso y edad).
- Conocimiento financiero y conducta financiera se relacionan positivamente.
- Educación e inclusión también se relacionan positivamente.
- Conclusión, en países en desarrollo, indicadores de inclusión son bajos y, en ellos, la educación financiera podría contribuir a reforzar el proceso de inclusión.



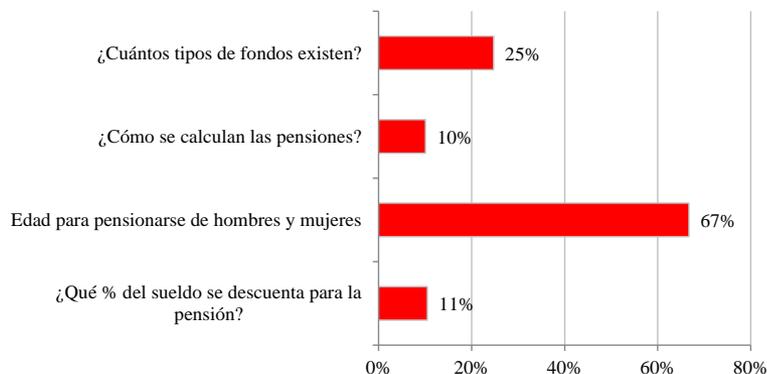
En Chile, las mediciones efectuadas sobre educación financiera son relativamente escasas y las disponibles no muy auspiciosas.

- Información manejada por los clientes parece insuficiente. La mayoría de los deudores, por ejemplo, no sabe cuál es la tasa de interés que se les aplicó.
- Pruebas de conocimientos financieros tampoco arrojan resultados alentadores.
- La práctica del ahorro (elemento conductual que podría asociarse a una actitud de responsabilidad financiera) es ejercida por un porcentaje más bien bajo de la población.

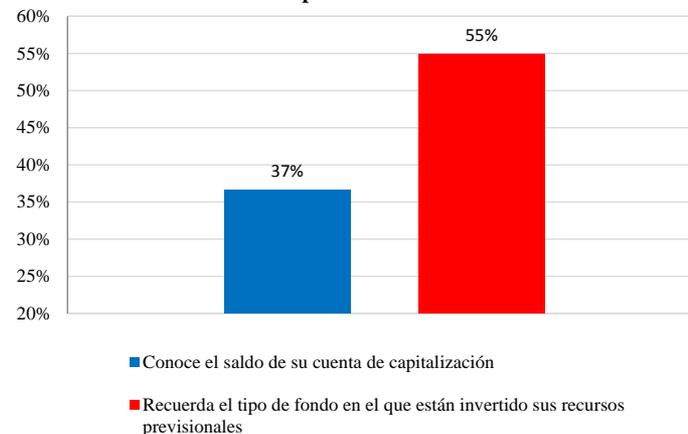


Información manejada por los clientes es insuficiente, por lo menos en variables clave para la toma de decisiones.

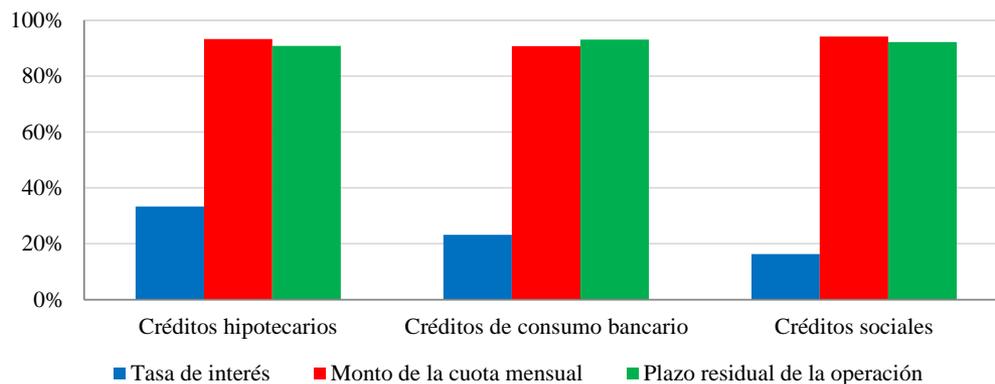
Conocimiento del sistema previsional



Conocimiento de las personas sobre sus fondos previsionales



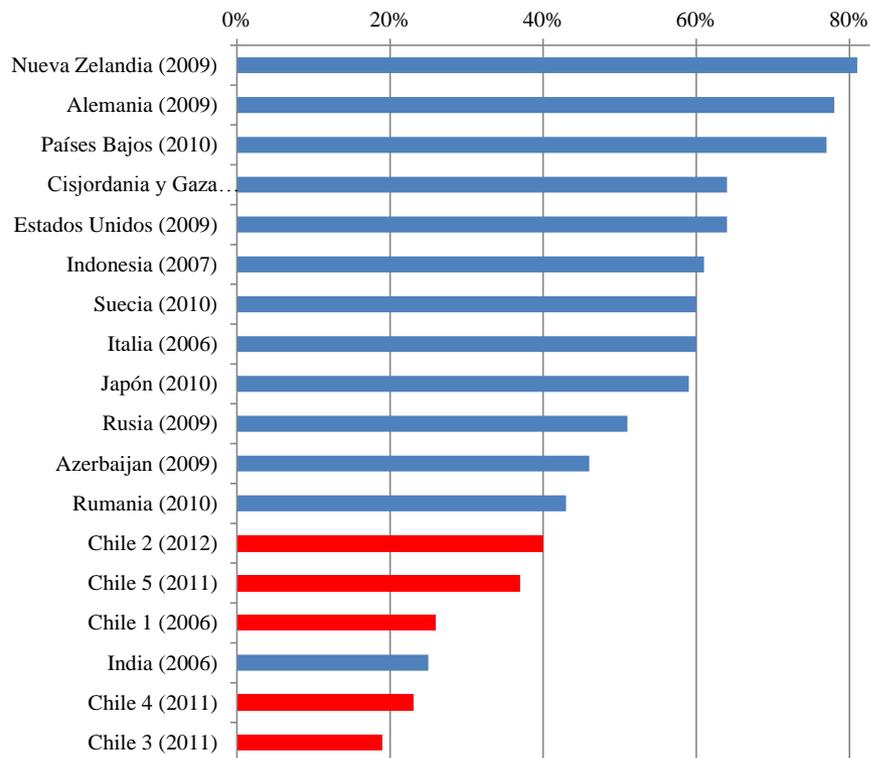
Grado de conocimiento por parte de los clientes de las condiciones acordadas en sus operaciones de crédito





Pruebas de conocimientos financieros tampoco arrojan buenos resultados. Se observa importante brecha respecto de países desarrollados.

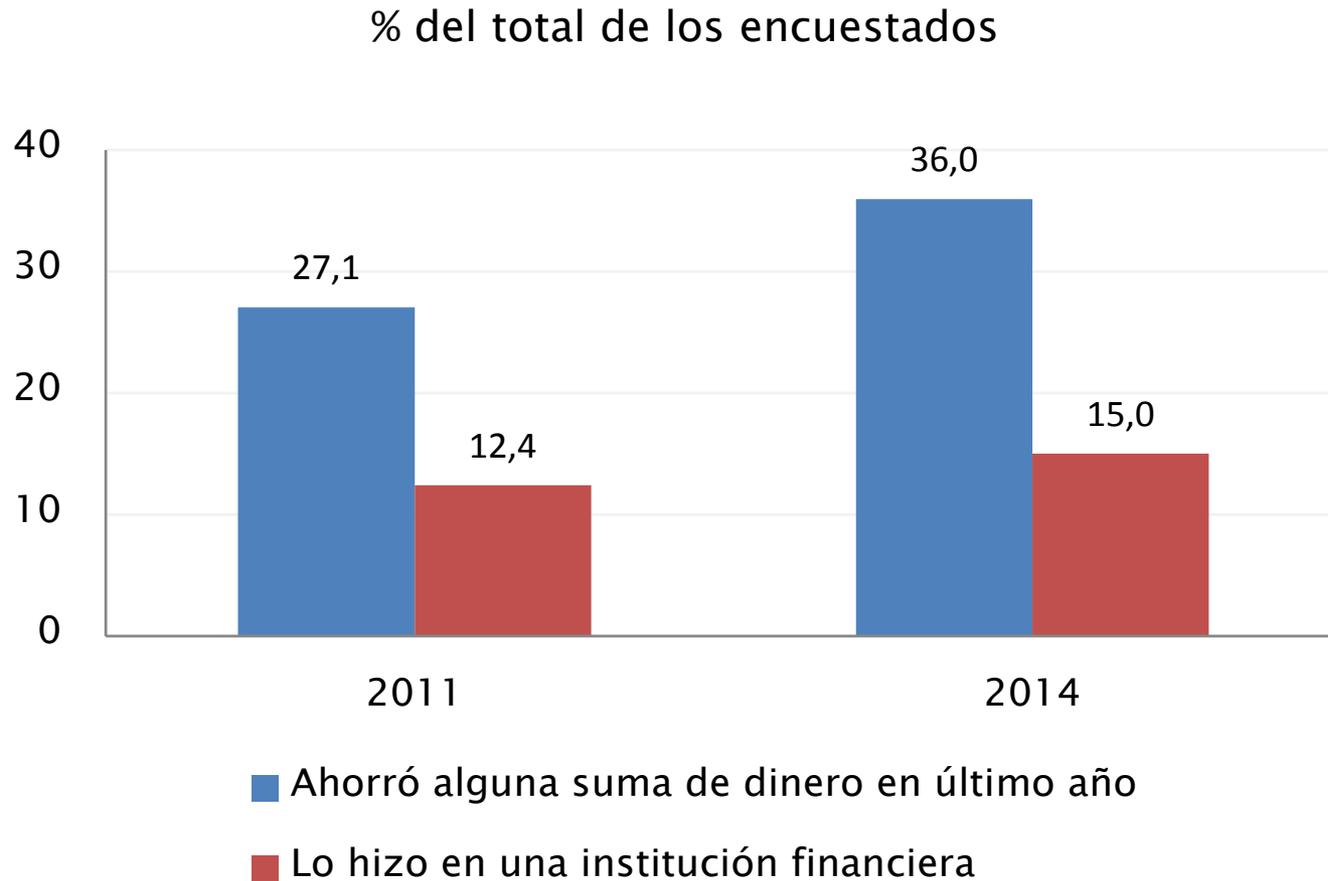
**Indicador de alfabetización financiera
(porcentaje de aciertos en pregunta seleccionada)**



Nota: Indicador referido a la capacidad para evaluar el efecto de la inflación sobre el poder adquisitivo de la moneda.
Fuente: Marshall, Enrique. Reflexiones sobre la Educación Financiera en Chile. Documento de Política Económica N° 53, Banco Central de Chile, Enero 2015.



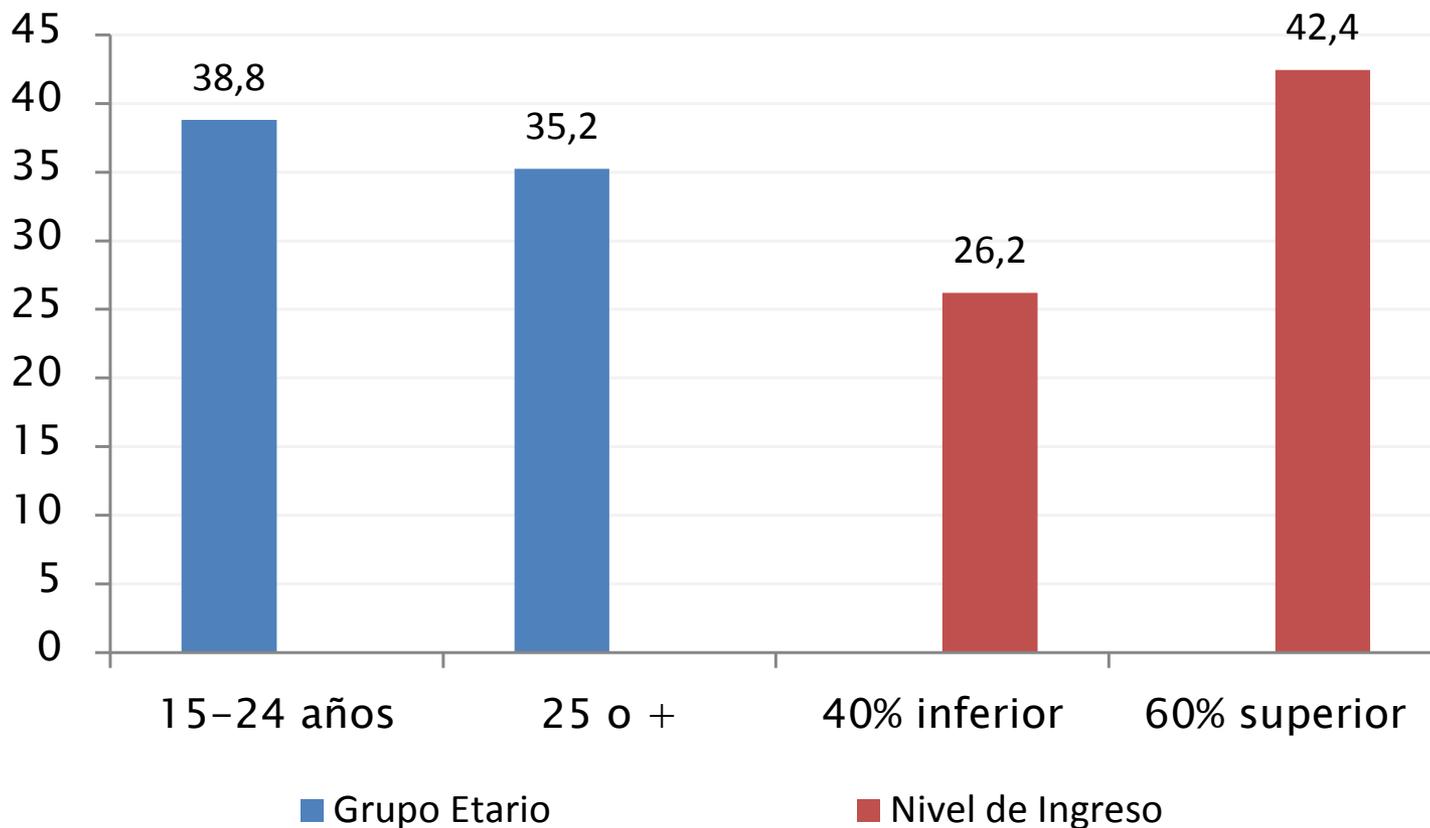
Indicadores de práctica del ahorro son relativamente bajos si bien últimas mediciones muestran mejoría.



Fuente: elaborado con cifras de la Base de Datos Findex del Banco Mundial.



Indicadores muestran diferencias apreciables entre segmentos socio-económicos, pero no entre grupos etarios.



Fuente: elaborado con cifras de la Base de Datos Findex del Banco Mundial 2014.



Evidencia pone de relieve múltiples desafíos en materia de educación financiera en nuestro país.

- No tenemos un diagnóstico específico para los FFMM, pero debemos suponer, por tratarse de una industria que presta servicios masivos, que los desafíos son también importantes.
- Podemos coincidir, además, en que la educación financiera puede ayudar mucho en esta industria.
- Con todo, debemos ser realistas porque la educación financiera no puede resolver todos los problemas.
- Se requiere actuar simultáneamente en otros frentes: estándares y prácticas comerciales, regulación y supervisión, etc.



Los beneficios de la educación financiera (1).

- Amplía el abanico de opciones efectivas a las que se ven enfrentadas las personas.
- Permite que éstas tomen buenas decisiones y reduzcan la probabilidad de errores o fracasos. Dos acotaciones importantes al respecto.
 - La educación financiera busca capacitar a las personas para la toma de decisiones, en ningún caso persigue imponerles recetas o fórmulas.
 - Las decisiones financieras conllevan riesgos, por tanto lo que hace la educación financiera es reducir los márgenes de error o fracaso, no eliminarlos completamente.



Los beneficios de la educación financiera (2).

- Existe, adicionalmente, un efecto sistémico.
- Las buenas decisiones de muchos refuerzan el adecuado funcionamiento de esta industria y su sostenibilidad en el tiempo.
- Podemos decir, entonces, que la educación contribuye también a la estabilidad financiera, que es un objetivo de política pública de primer orden.



Efectos en la conducta de los partícipes.

- Existen estudios, efectuados en países desarrollados, sobre los efectos conductuales más específicos que conlleva la educación financiera en el ámbito de los fondos mutuos.
- Algunos han explorado, por ejemplo, el impacto que tendría la educación financiera, entendida como conocimientos básicos en finanzas, sobre la selección de los fondos (activos versus pasivos, o conservadores versus agresivos) por parte de los clientes. La evidencia encontrada es mixta.
- Evidencia para Chile es nula.



Comentarios finales.

- Los FFMM han experimentado un importante desarrollo en los últimos años.
- Ello incluye la ampliación de su base de clientes y la incorporación a dicha base de nuevos segmentos de la población.
- Esta realidad le impone a la industria desafíos en materia de educación financiera.
- Es de su propio interés contar con clientes bien informados y con conocimientos adecuados para tomar buenas decisiones.
- Este es un motivo más que suficiente para que los FFMM se involucren en acciones de educación financiera, pero me atrevo a señalar que estas deben ser asumidas, además, como tareas relacionadas con la responsabilidad social que le asiste a esta industria.



Educación financiera en la industria de los fondos mutuos

Enrique Marshall
Consejero del Banco Central