

INFORME · EDICIÓN 2026

EDUCACIÓN Y SALUD FINANCIERA EN ESPAÑA

Análisis y retos para mejorar el bienestar financiero en la sociedad

Cátedra Fundación Caja Ingenieros · Universitat Oberta de Catalunya (UOC) · Institut d'Estudis Financers (IEF)

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS DE LA CÁTEDRA

La Cátedra Fundación Caja Ingenieros · UOC · IEF trabaja para que el conocimiento financiero sea accesible para todo el mundo, no solo para quien ya tiene conocimientos en este ámbito. Su misión es **promover una educación financiera de calidad** que contribuya a **reducir las desigualdades sociales y de género, que refuerce las capacidades de emprendimiento** y que prepare a las personas que enseñan para que puedan hacerlo con recursos y herramientas actualizados. Entender las finanzas personales y tomar decisiones con confianza y solvencia es clave para mejorar el bienestar financiero. Pero en nuestra sociedad todavía hay muchas personas —especialmente jóvenes, mujeres y colectivos con menos ingresos— que no han tenido acceso a los conocimientos necesarios para ello. Para dar respuesta a esta realidad, la Cátedra nace precisamente con la finalidad de reducir las desigualdades financieras, ayudar a los colectivos más vulnerables a mejorar su capacidad financiera, fortalecer las capacidades de quien quiere emprender y acompañar a las personas que enseñan para que puedan hacerlo mejor. En definitiva, quiere contribuir a que la cultura financiera sea más accesible para todos.

Este documento es una versión reducida del estudio completo «Educación y Salud Financiera en España», elaborado a partir de una muestra de 3.881 personas representativa del conjunto del territorio estatal. El estudio original analiza las siguientes grandes dimensiones del comportamiento financiero de la población: los conocimientos financieros, la salud financiera (objetiva y subjetiva), el sentimiento de desventaja económica, la interacción con el entorno social, la autoconfianza financiera, la tolerancia al riesgo y la vulnerabilidad financiera. Este informe recoge sus resultados y conclusiones principales, con un foco especial en las dos primeras dimensiones —conocimientos y salud financiera—, que en conjunto explican buena parte del resto de resultados.



RESUMEN EJECUTIVO

PRINCIPALES RESULTADOS DEL INFORME

El aumento del coste de la vida, las dificultades de acceso a la vivienda y la incertidumbre económica han convertido el bienestar financiero en una preocupación creciente, tanto para la ciudadanía como para los responsables públicos. En este contexto, el estudio muestra que la población española gestiona razonablemente bien sus finanzas y dispone de unos conocimientos básicos aceptables, pero estos resultados esconden desigualdades persistentes. Las principales carencias se concentran en el ahorro y la planificación financiera, y la percepción de seguridad económica queda muy por debajo del comportamiento financiero observado.

Las diferencias por género, renta, nivel educativo, edad, tipo de hogar y territorio se repiten, además, a lo largo de todo el estudio.

20 puntos de diferencia entre la salud financiera objetiva y la subjetiva

El comportamiento financiero supera en casi 20 puntos la percepción que las personas tienen de su situación (69,3 vs. 49,6). La gestión del efectivo y la deuda obtienen buenos resultados, pero el ahorro y la planificación flaquean, y la sensación de inseguridad financiera es mayoritaria.

5 puntos de diferencia entre los conocimientos sobre deuda y ahorro

La población sabe más de deuda y crédito (68 puntos) que de ahorro e inversión (63): lo que más cuesta es precisamente lo que permite planificar a largo plazo, sobre todo entre quienes tienen menos estudios y menos ingresos.

11 puntos de brecha de género

Los hombres obtienen 11 puntos más que las mujeres en conocimientos financieros, una brecha que persiste a igualdad de estudios, trabajo y renta. Esto señala que es estructural y que ni la educación formal ni la experiencia profesional la corrigen.

6 colectivos presentan una mayor vulnerabilidad financiera

Las mujeres, las personas de 25 a 44 años, las que tienen rentas bajas o están sin trabajo, los hogares monoparentales y la población de municipios pequeños muestran la vulnerabilidad financiera más acusada, y lo hacen de manera recurrente en todas las dimensiones del estudio.

Solo el 14% de la población se siente financieramente segura

Casi el 97% de la población gestiona bien el día a día, pero 6 de cada 7 personas no se sienten completamente seguras. La inseguridad no viene de gestionar mal, sino de no poder ahorrar ni afrontar imprevistos.

14 puntos de brecha de género en la confianza para invertir

Solo el 29% de las mujeres tiene alta confianza para tomar decisiones de inversión, frente al 43% de los hombres. Esta diferencia no se explica por el trabajo ni por los conocimientos, sino por factores sociales y culturales.

¿QUIÉN SE QUEDA ATRÁS EN SALUD FINANCIERA?

Las dificultades económicas no afectan a todo el mundo por igual. A lo largo de las seis dimensiones analizadas, los peores resultados se concentran sistemáticamente en los mismos seis perfiles, lo que indica que la vulnerabilidad financiera no es un problema individual, sino estructural. Identificarlos es imprescindible para orientar las políticas públicas, los programas de educación financiera y las iniciativas sociales destinadas a reducir las desigualdades.

01 LAS MUJERES

No gestionan peor su dinero que los hombres, pero se sienten significativamente menos seguras y satisfechas con su situación económica, tienen menos conocimientos financieros y menos autoconfianza, especialmente en decisiones de inversión. Esta diferencia persiste incluso entre las mujeres que trabajan o que tienen estudios universitarios, lo que muestra que la formación o la ocupación laboral, por sí solas, no eliminan la brecha de género en salud financiera.

02 LOS JÓVENES DE HASTA 44 AÑOS QUE NO PUEDEN AHORRAR

Concentran la peor salud financiera subjetiva de todo el estudio. El caso extremo son los jóvenes de 25 a 34 años sin capacidad de ahorro, que obtienen solo 19,2 puntos sobre 100 de bienestar percibido (con diferencia, el valor más bajo de toda la muestra analizada).

03 LOS HOGARES MONOPARENTALES Y EXTENSOS

Presentan los niveles más bajos de conocimientos financieros y las peores percepciones sobre su situación financiera, con cerca del 45% de las personas que viven en estos hogares sintiéndose financieramente vulnerables. Son familias que a menudo quedan fuera del diseño de los programas de bienestar financiero, generalmente pensados para hogares con dos adultos.

04 LAS PERSONAS CON RENTAS BAJAS

Una tercera parte de la población se siente financieramente vulnerable, pero este es el caso de la mitad de las personas con rentas bajas.

05 LAS PERSONAS SIN TRABAJO

Las personas sin trabajo y de más edad presentan los peores resultados tanto en salud financiera objetiva como en salud financiera percibida, lo que las sitúa entre los colectivos con más dificultades económicas. La percepción de salud financiera también es peor entre los más jóvenes sin trabajo.

06 LAS PERSONAS QUE VIVEN EN MUNICIPIOS PEQUEÑOS

Las personas que viven en municipios pequeños, esencialmente zonas rurales, presentan niveles más bajos de conocimientos y de salud financiera que las que residen en grandes ciudades. En el caso de las mujeres, la situación es todavía más preocupante, ya que nunca llegan al punto medio de la escala de seguridad financiera, con independencia de cuál sea su lugar de residencia.

DIMENSIÓN 1: CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

LOS DATOS

65,2
SOBRE 100
ÍNDICE GLOBAL DE CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

11
PUNTOS
BRECHA DE GÉNERO (HOMBRES MÁS DE 70 PUNTOS Y MUJERES SOLO 60)

36,5
PUNTOS
DE DIFERENCIA ENTRE LAS PERSONAS CON ESTUDIOS UNIVERSITARIOS Y RENTA ALTA Y LAS QUE SOLO TIENEN ESTUDIOS PRIMARIOS Y RENTA BAJA

LA LECTURA

La población española obtiene una puntuación media de 65,2 puntos en conocimientos financieros. A pesar de este resultado, las diferencias entre colectivos son muy significativas: la brecha entre hombres y mujeres es de 11 puntos y llega a los 36,5 puntos entre las personas con menos y más oportunidades socioeconómicas y laborales.

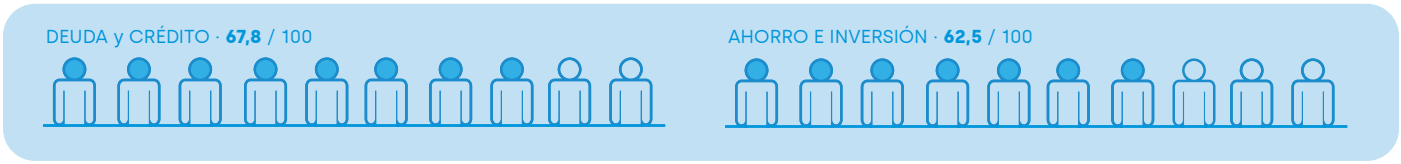
MÁS CONOCIMIENTOS EN DEUDA Y CRÉDITO QUE EN AHORRO E INVERSIÓN



La población española obtiene una puntuación media de **65,2 puntos sobre 100** en conocimientos financieros. Es un resultado que muestra que la mayoría de las personas dispone de nociones básicas para gestionar el día a día, pero también que existen carencias importantes al tomar decisiones que afectan al futuro.

La diferencia entre los dos ámbitos de conocimiento es notable. Los conocimientos sobre **deuda y crédito** alcanzan **67,8 puntos**, mientras que los relacionados con **el ahorro y la inversión** se sitúan en **62,5 puntos**. Esta diferencia indica que la población aprende más fácilmente lo que forma parte de su experiencia cotidiana —hipotecas, préstamos o tarjetas de crédito—, mientras que el ahorro y la planificación financiera continúan siendo competencias menos presentes en la vida diaria y, a menudo, también en la formación recibida.

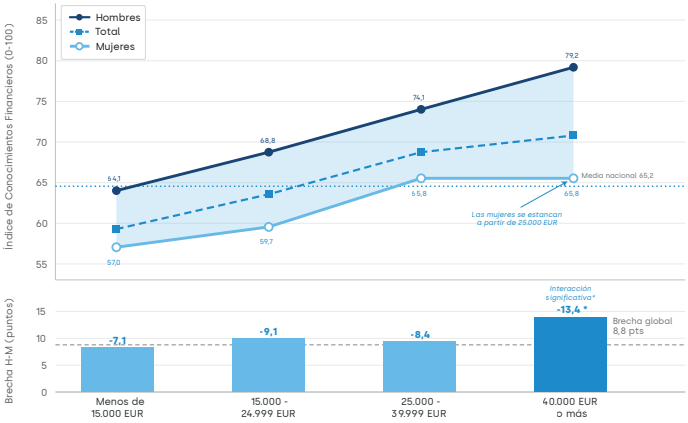
Las carencias son especialmente visibles entre las personas con menor nivel educativo y menores ingresos, lo que pone de manifiesto la necesidad de reforzar la educación financiera en los colectivos más vulnerables. Además, son precisamente los conocimientos sobre ahorro e inversión los que permiten construir estabilidad económica y afrontar el futuro con mayor seguridad.



LA BRECHA DE GÉNERO QUE NI LA EDUCACIÓN NI EL ENTORNO LABORAL CONSIGUEN CERRAR

Índice de Conocimientos Financieros por nivel de Renta y Género

A mayor renta, mayores conocimientos | La brecha de género se amplía significativamente en las rentas altas | Escala 0-100



*Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). *Interacción renta x género significativa (p=0,045).*

La diferencia entre hombres y mujeres en conocimientos financieros no surge de golpe al entrar en el mercado laboral ni puede atribuirse únicamente al nivel de estudios o a los ingresos. Los hombres obtienen, en promedio, **11 puntos** más que las mujeres en conocimientos financieros. Esta brecha se mantiene independientemente del nivel educativo, la situación laboral, la edad o el nivel de renta, lo que indica que no puede explicarse únicamente por diferencias en la formación o la experiencia profesional.

La diferencia prácticamente no existe durante la educación primaria, pero aparece a partir de la secundaria y se mantiene a lo largo de la vida adulta. Esto sugiere que las desigualdades en la adquisición de conocimientos financieros se consolidan durante las etapas educativas y la vida profesional.

Además, la brecha no se reduce con ingresos más elevados, sino que, más bien, se amplía. En los tramos de renta baja y media, la diferencia entre hombres y mujeres es de 7 a 9 puntos; en el tramo de renta alta (40.000 € o más), los hombres se benefician de una brecha favorable de 13,4 puntos, la mayor de todas las observadas entre tramos de renta.

Esto indica que las desigualdades en conocimientos financieros no son solo el resultado de diferencias individuales o del tipo de ocupación. Se construyen progresivamente a medida que las personas se forman, trabajan y se relacionan con el mundo económico, y acaban por consolidar una desigualdad que las oportunidades educativas y laborales actuales no logran revertir.

DÓNDE VIVES Y CON QUIÉN VIVES TAMBIÉN CONDICIONA

Cuando se habla de educación financiera, a menudo se piensa en programas formativos, la escuela, la universidad u otros componentes del sistema educativo. Pero, al igual que en otros procesos de aprendizaje, los resultados muestran que el contexto familiar y el entorno en el que viven las personas también condicionan sus conocimientos financieros.

Los hogares monoparentales presentan los niveles de conocimiento financiero más bajos entre todas las tipologías de hogar. Este resultado no se explica solo por la composición familiar, sino por una realidad más compleja. ¿Por qué? Porque son hogares que suelen concentrar más dificultades económicas y menos oportunidades de acceso a recursos y experiencias financieras. De hecho, en estos hogares la diferencia entre hombres y mujeres casi desaparece, pero no porque las mujeres mejoren sus resultados, sino porque los hombres que crían solos a sus hijos también se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad.

El territorio explica otra parte de las diferencias en educación financiera. Podría pensarse que las diferencias se deben a las políticas de cada comunidad autónoma, pero no es así. Entre comunidades prácticamente no hay diferencias. En cambio, sí las hay entre quienes viven en un municipio pequeño o en una gran ciudad. Las personas que residen en municipios pequeños muestran niveles de conocimiento y de bienestar financiero inferiores (8 y 5 puntos de diferencia, respectivamente).

DIMENSIÓN 1: CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

LOS RETOS

RETO 1

LLEGAR A QUIEN MÁS LO NECESITA

Las personas con menos ingresos y un nivel educativo más bajo acumulan los peores resultados en conocimientos financieros. Priorizar estos colectivos significa convertir la educación financiera en una herramienta de prevención de las desigualdades, ampliando las oportunidades de tomar decisiones informadas a lo largo de la vida.

RETO 2

INCORPORAR LA PERSPECTIVA DE GÉNERO DESDE LA ETAPA FORMATIVA

La brecha de género en conocimientos financieros es muy significativa (11 puntos) y se mantiene de manera bastante estable en todas las edades y niveles educativos adquiridos. Esta brecha previsiblemente se origina con la exposición diferencial al aprendizaje financiero formal y a entornos profesionales. Actuar antes de que esta diferencia se consolide es esencial para garantizar que mujeres y hombres dispongan de las mismas oportunidades para desarrollar sus competencias financieras.

RETO 3

ADAPTAR LAS INICIATIVAS A LA REALIDAD DE CADA TERRITORIO

Vivir en un municipio pequeño o formar parte de un hogar monoparental también condiciona las oportunidades de aprender sobre finanzas. Por eso, las iniciativas de educación financiera deben tener en cuenta la realidad social y territorial de cada colectivo y acercar los recursos allí donde más se necesitan.

DIMENSIÓN 2: SALUD FINANCIERA

LOS DATOS

54,5
SOBRE 100
ÍNDICE GLOBAL DE SALUD FINANCIERA

69,3 / 49,6
SALUD OBJETIVA (COMPORTAMIENTO) VS. SUBJETIVA (PERCEPCIÓN)

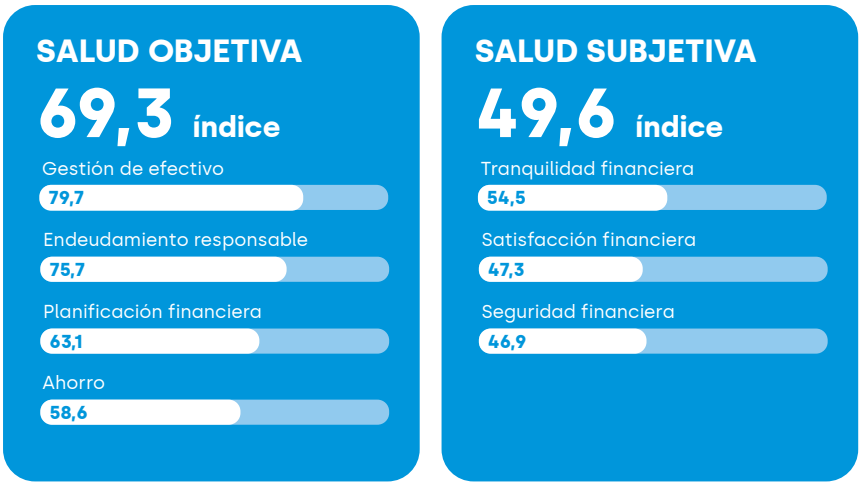
34,4%
POBLACIÓN QUE SE SIENTE FINANCIERAMENTE VULNERABLE

LA LECTURA

Si los conocimientos financieros explican lo que las personas saben sobre finanzas, la salud financiera muestra cómo viven su relación con el dinero. Los resultados muestran una diferencia clara entre el comportamiento financiero (69,3 puntos) y la percepción de bienestar (49,6), hasta el punto de que un 34,4% de la población se siente financieramente vulnerable.

Gestionar bien el dinero no es lo mismo que sentirse financieramente seguro.

LAS CUENTAS SALEN BIEN, PERO NO HAY COLCHÓN PARA IMPREVISTOS ECONÓMICOS NI PARA PLANIFICAR LA JUBILACIÓN



Cuando se habla de salud financiera, a menudo se da por hecho que quien gestiona bien su dinero también se siente seguro respecto a su futuro económico. Pero en realidad no tiene por qué ser así. Cuando se habla de salud financiera, es importante diferenciar entre la salud financiera objetiva, que mide el comportamiento financiero (ahorro, deuda, patrimonio, etc.), y la salud financiera subjetiva, que recoge cómo las personas perciben y viven su situación económica (valoración personal sobre las expectativas, las comparaciones sociales o el nivel de ansiedad). Esta distinción permite comprender una de las principales paradojas del estudio.

Los resultados de la encuesta señalan que la **salud financiera objetiva** se sitúa **en 69,3 puntos**, mientras que la **salud financiera percibida** se sitúa **en 49,6,** casi **20 puntos menos**.

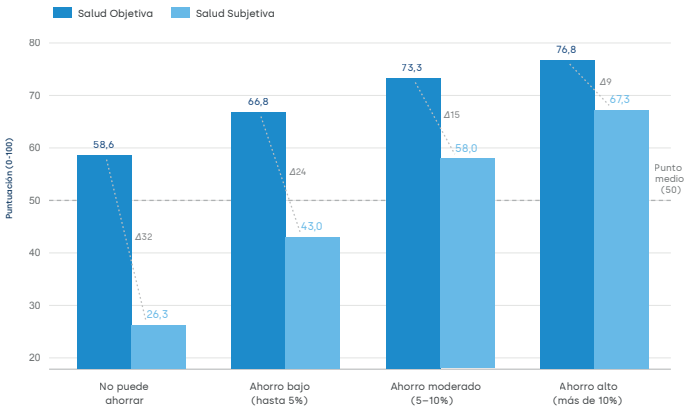
La diferencia se explica porque la mayoría de la población maneja bien el día a día. De hecho, las puntuaciones obtenidas en la gestión del efectivo y en el control de la deuda son elevadas. En cambio, los resultados disminuyen claramente al analizar la capacidad de ahorro y la planificación financiera, precisamente los factores que permiten afrontar imprevistos y construir estabilidad a largo plazo.

Las finanzas personales no consisten solo en llegar a fin de mes. También consisten en poder afrontar un imprevisto, planificar objetivos financieros o sentir que hay cierto margen económico para el futuro. Aunque una gran parte de la población gestiona correctamente sus obligaciones cotidianas, solo un 14% se siente financieramente segura y otro 52% considera que su salud financiera es solo moderada. Por lo tanto, los resultados ponen de relieve que una buena gestión, por sí sola, no garantiza la tranquilidad económica.

NO PODER AHORRAR ES EL FACTOR QUE MÁS EXPLICA EL MALESTAR FINANCIERO

Salud Financiera Objetiva y Subjetiva por capacidad de ahorro

A mayor capacidad de ahorro, mejor salud en ambas dimensiones | La brecha de percepción (Δ) se reduce con el ahorro | Escala 0–100



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Ahorro: F=761,68 (p<0,001), R²=0,376.

La capacidad de ahorro es el factor clave que hace que una persona se sienta financieramente segura. Es, incluso, un factor más determinante que la edad, la renta o el nivel educativo. En realidad, estos elementos influyen principalmente porque condicionan la capacidad de las personas para generar un margen de ahorro. Las personas sin capacidad de ahorro obtienen solo 26,3 puntos en salud financiera percibida, frente a los 67,3 de quienes pueden ahorrar regularmente más del 10% de sus ingresos.

Cuando hablamos de capacidad de ahorro, no nos referimos a poder guardar dinero al final de cada mes, de vez en cuando. Significa disponer de un colchón o fondo de emergencia para afrontar gastos inesperados, planificar objetivos a futuro o tomar decisiones con menos incertidumbre. Por el contrario, las personas que no tienen capacidad de ahorro constante presentan los niveles más bajos de salud financiera percibida de todo el estudio, incluso cuando gestionan correctamente sus finanzas cotidianas.

Así pues, la vulnerabilidad financiera no deriva únicamente de una mala gestión del dinero, sino de la falta de margen económico. Cuando no hay capacidad de ahorro, ya sea por las condiciones socioeconómicas o de oportunidades laborales, cualquier imprevisto puede convertirse en un problema y la sensación de inseguridad financiera no se desvanece, aunque el día a día esté bajo control.

LA EDUCACIÓN AYUDA, PERO NO ES SUFICIENTE

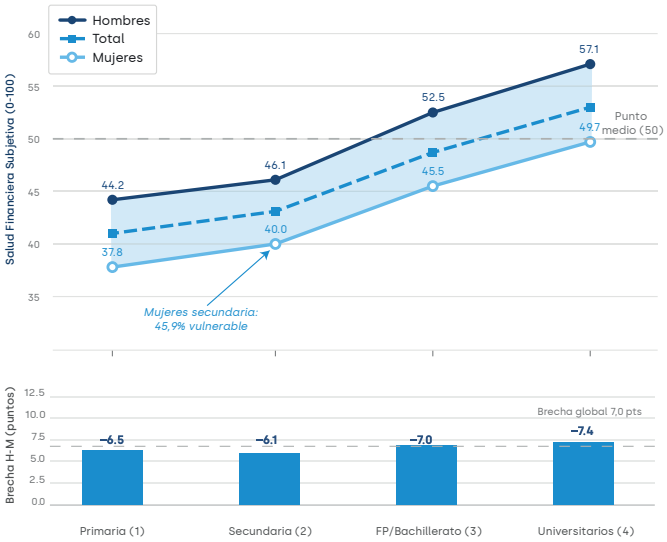
La educación es un recurso importante para mejorar la salud financiera, pero los resultados muestran que, por sí sola, no resuelve todas las desigualdades. La educación abre la puerta a más conocimientos y, a menudo, también a mejores oportunidades laborales. Por ello sería razonable esperar que las personas con más estudios también tuvieran una mejor salud financiera. Sin embargo, los resultados muestran que esto solo es cierto en parte, dado que **la formación mejora claramente la gestión de las finanzas, pero su efecto es más limitado en la percepción de su salud financiera.**

Las diferencias son especialmente evidentes entre las mujeres. Incluso las que tienen estudios universitarios obtienen solo **49,7 puntos** en salud financiera percibida, sin alcanzar el punto medio de la escala. La situación es aún más preocupante entre las mujeres con estudios secundarios, donde **casi la mitad (46%)** se considera financieramente vulnerables.

Estos resultados muestran que **disponer de más conocimientos y gestionar mejor las finanzas no siempre se traduce en un mayor bienestar financiero.** La formación contribuye a desarrollar competencias, pero no elimina por sí sola las diferencias que condicionan la manera en que las personas viven su situación económica. **Para avanzar hacia una mejor salud financiera también hay que actuar sobre otros factores, como la capacidad de ahorro, la confianza financiera y las desigualdades sociales que afectan especialmente a determinados colectivos.**

Salud Financiera Subjetiva por nivel de estudios y género

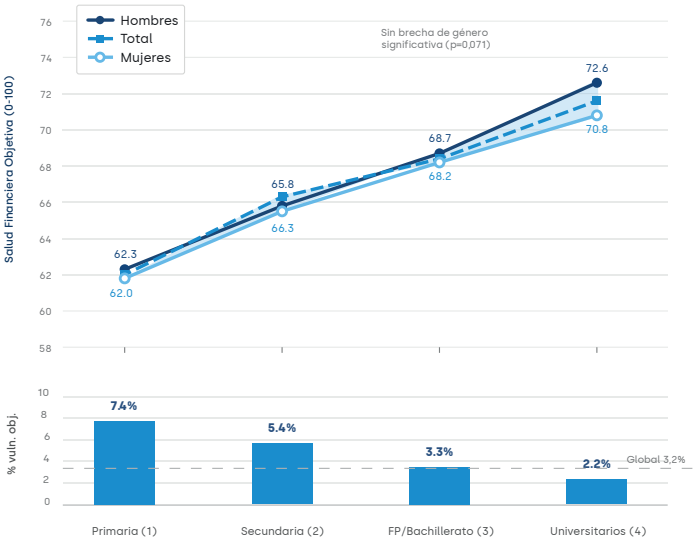
La educación mejora el bienestar subjetivo | La brecha de género se mantiene estable | Escala 0–100



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Educación: F=29,72 (p<0,001). Género: F=77,62 (p<0,001). Interacción: p=0,966(ns)

Salud Financiera Objetiva por nivel de estudios y género

La educación mejora la salud objetiva | La brecha de género no es significativa | Escala 0–100



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Educación: F=29,70 (p<0,001). Género: p=0,071

DIMENSIÓN 2: SALUD FINANCIERA

LOS RETOS

RETO 1

FACILITAR EL AHORRO Y LA SEGURIDAD, NO SOLO ENSEÑAR A GESTIONAR

Lo que más explica la salud financiera no es la gestión, sino la capacidad de ahorrar. Las iniciativas deben ayudar a construir un colchón económico y medir el éxito también en percepción y seguridad, con atención especial a la brecha de género.

RETO 2

PRIORIZAR LOS COLECTIVOS QUE MÁS LO NECESITAN

Garantizar la salud financiera de las personas va más allá de reforzar la capacidad de aprendizaje de quienes más lo necesitan. También requiere una sociedad más equitativa, que garantice la igualdad de oportunidades.

DIMENSIÓN 3: EL SENTIMIENTO DE DESVENTAJA ECONÓMICA

LOS DATOS

62%

JÓVENES MENORES DE 35 AÑOS QUE SE CONSIDERAN EN DESVENTAJA ECONÓMICA ELEVADA

3

PERFILES

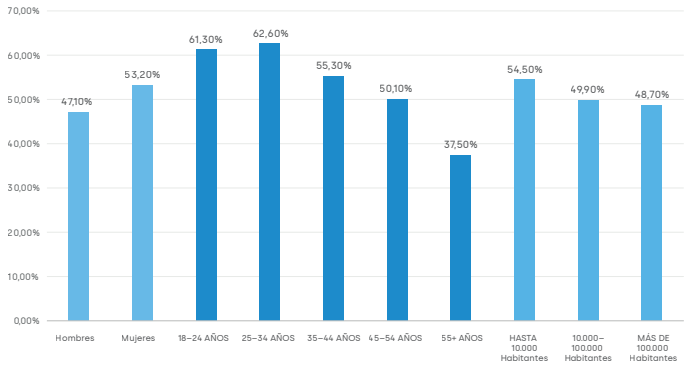
MUJERES, JÓVENES Y POBLACIÓN RURAL · PERCEPCIÓN DE DESVENTAJA MÁS ALTA

LA LECTURA

Más de seis de cada diez jóvenes menores de 35 años consideran que se encuentran en una situación de desventaja económica. Esta percepción es especialmente elevada entre las mujeres, la población joven y las personas que viven en municipios rurales, lo que evidencia que las desigualdades económicas también se viven y se perciben de manera diferente.

LA DESVENTAJA ECONÓMICA SE CONCENTRA EN LOS MISMOS COLECTIVOS

Empeoramiento relativo en función de género, edad y lugar de residencia



La situación económica no se mide solo por los ingresos o el patrimonio. También depende de cómo cada persona percibe su posición respecto al resto de la sociedad. Con el sentimiento de desventaja económica medimos hasta qué punto las personas consideran que están peor que otras con quienes se comparan. Esta percepción es relevante porque influye en la confianza para tomar decisiones y en la manera en que se valora la propia situación financiera. Así, dos personas con recursos similares pueden experimentar niveles muy diferentes de bienestar financiero simplemente porque perciben de manera distinta sus oportunidades en comparación con las de los demás.

El estudio pone de manifiesto que el sentimiento de desventaja económica no es igual para todo el mundo. Las mujeres, la población más joven y las personas que viven en municipios pequeños son los colectivos que con mayor frecuencia se perciben en clara desventaja económica. Entre los menores de 35 años, esta percepción es especialmente intensa: **el 62% considera que se encuentra en una situación de desventaja económica elevada,** un dato estrechamente relacionado con las dificultades de acceso al mercado laboral, la precariedad de las condiciones laborales y la incertidumbre que caracterizan esta etapa vital.

Las condiciones económicas también desempeñan un papel determinante. **Los colectivos más vulnerables son aquellos que atraviesan una situación económica más desfavorable.** En cambio, el nivel educativo y la comunidad autónoma no explican diferencias significativas en este sentimiento, lo que sugiere que **la percepción de desventaja está más vinculada a las oportunidades reales de desarrollo económico que al territorio o a los años de escolarización.** En este sentido, los resultados indican que reducir el sentimiento de desventaja económica no se limita a aumentar los ingresos. También requiere reforzar los conocimientos financieros, mejorar la salud financiera y generar oportunidades que permitan a las personas **afrontar el futuro con mayor confianza y capacidad de decisión.**

El sentimiento de desventaja económica también tiene una dimensión de género. Su percepción es notablemente más elevada entre las mujeres. Elementos relacionados con las mayores dificultades para conciliar la vida laboral y familiar, el acceso a cargos directivos o de mayor responsabilidad profesional, su menor presencia en ocupaciones que requieren habilidades más complejas o la influencia de factores culturales condicionan un escenario económico menos favorable. Solo el 8% de las mujeres alcanza los niveles de ingresos más elevados, mientras que el 19,5% de los hombres lo hace.

DIMENSIÓN 3: EL SENTIMIENTO DE DESVENTAJA ECONÓMICA

LOS RETOS

RETO 1

ACTUAR EN LAS PRIMERAS ETAPAS DE LA VIDA ADULTA

Los jóvenes concentran los niveles más elevados de desventaja económica percibida. Reforzar las competencias y la confianza financiera en esta etapa puede evitar que la vulnerabilidad se consolide a lo largo del ciclo vital. También por parte del sistema productivo, en estas primeras etapas de la vida laboral, cuando la formación en el puesto de trabajo es esencial para la mejora del capital humano.

RETO 2

REDUCIR EL SENTIMIENTO DE DESVENTAJA DESDE UNA VISIÓN INTEGRAL

Las personas que se sienten más en desventaja también son las que acumulan peores resultados en conocimientos y salud financiera. Por ello, las iniciativas no deben limitarse a transmitir información, sino que han de combinar educación financiera, acompañamiento y actuaciones que mejoren el bienestar financiero.

DIMENSIÓN 4: LA FAMILIA Y EL ENTORNO SOCIAL

LOS DATOS

Familia

FUENTE DE INTERACCIÓN FINANCIERA MÁS IMPORTANTE PARA MUJERES Y PERSONAS MAYORES

2 de 3 jóvenes

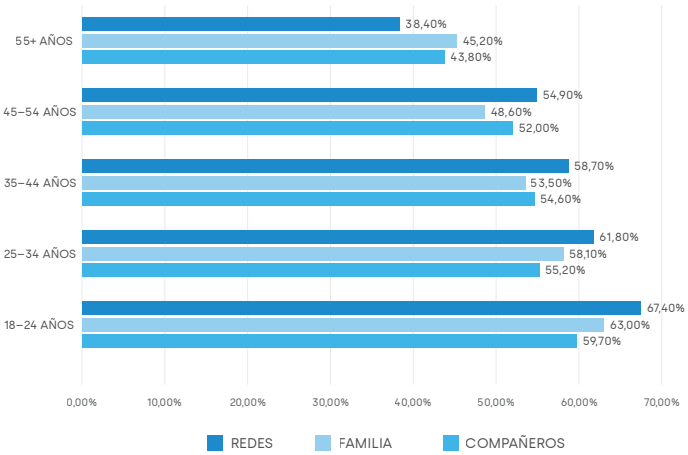
ACTIVOS MENORES DE 24 AÑOS QUE ENCUENTRAN EN LAS REDES SU FUENTE PRINCIPAL

LA LECTURA

Las decisiones financieras a menudo están influidas por el entorno de la persona. Hemos analizado cómo el entorno familiar, social y digital influye en la manera de aprender sobre finanzas y de tomar decisiones económicas. Se pone de manifiesto que la familia continúa siendo la principal fuente de interacción financiera para muchas personas, especialmente para las mujeres y las personas mayores, mientras que las redes sociales ganan protagonismo entre la población más joven.

HABLAR DE FINANZAS CON EL ENTORNO ES IMPORTANTE, PERO NO TODOS LOS CANALES TIENEN EL MISMO IMPACTO

Interacción con el entorno según edad



Las finanzas no se aprenden solo con un curso, escuchando podcasts o leyendo material especializado. También se aprenden hablando con la familia, observando a los amigos o compañeros de trabajo o consultando contenidos en las redes sociales. El entorno social forma parte del aprendizaje financiero, pero los resultados del estudio muestran que no todas estas fuentes influyen por igual.

La familia continúa siendo el principal referente financiero para las mujeres y la población de mayor edad. En cambio, entre los **menores de 24 años las redes sociales** ya se han convertido en la principal fuente de información financiera: más de **dos de cada tres jóvenes activos** recurren a ellas para informarse sobre cuestiones relacionadas con el dinero.

Esta evolución refleja un cambio en la forma de acceder a la información financiera, especialmente entre las nuevas generaciones.

También se observan diferencias según el contexto social. Las personas con mayor nivel de estudios, mayores ingresos y mayor vinculación al mercado laboral interactúan con más frecuencia con su entorno en torno a cuestiones financieras. Por el contrario, esta interacción es mucho más limitada entre las personas sin trabajo o que viven solas, lo que reduce las oportunidades de intercambiar experiencias y aprender de los demás.

Ahora bien, **hablar más de finanzas no implica necesariamente saber más.** La relación entre la interacción social y los conocimientos financieros es débil. Solo la interacción con las redes sociales se asocia con una ligera mejora de los conocimientos, pero su impacto es limitado.

En cambio, sí existe una relación clara entre la interacción social y la salud financiera. **Las personas que comparten con mayor frecuencia inquietudes financieras con la familia, los amigos o en su entorno profesional tienden a sentirse más seguras respecto de su situación económica.** Las redes sociales, sin embargo, no producen el mismo efecto.

De manera que **el aprendizaje financiero no depende solo de la cantidad de información disponible, sino también de la calidad de los espacios en los que se comparte.** Las relaciones personales continúan siendo un elemento fundamental para construir confianza y bienestar financiero, mientras que las redes sociales, a pesar de su creciente protagonismo, aún no logran sustituir este papel. Podemos decir, pues, que las redes sociales informan, mientras que las relaciones personales forman.

DIMENSIÓN 4: LA FAMILIA Y EL ENTORNO SOCIAL

LOS RETOS

RETO 1

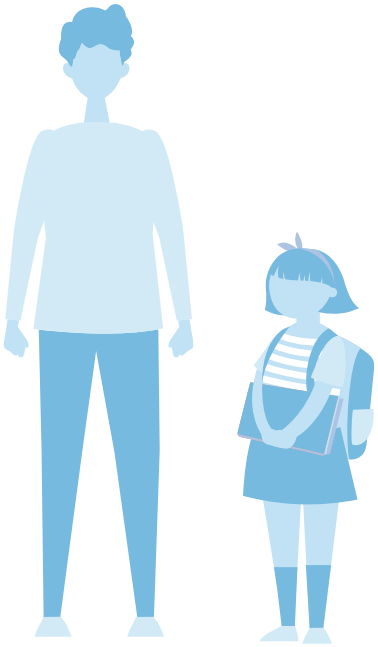
CONSTRUIR UN ECOSISTEMA DE APRENDIZAJE FINANCIERO MÁS SÓLIDO

La escuela, la familia, las entidades sociales, el entorno profesional y los canales digitales deben formar parte de una misma estrategia. El objetivo no es solo hacer llegar más información, sino garantizar que esta se transforme en conocimiento, criterio y confianza para tomar decisiones financieras.

RETO 2

REVERTIR LA INFLUENCIA DE LA DESINFORMACIÓN PROCEDENTE DE LAS REDES SOCIALES

Hay que profundizar en las acciones de capacitación financiera y de espíritu crítico de los colectivos más vulnerables a las influencias de las redes sociales, en particular los más jóvenes. Esto es fundamental no solo para mitigar las consecuencias de la presencia abundante de información de contenido financiero, notoriamente incorrecta o sesgada, sino también para prevenir los riesgos de ciberdelincuencia, estafas y manipulación, la presión social y los efectos FOMO (*fear of missing out*) o los algoritmos e influenciadores que promueven y refuerzan conductas de riesgo, entre otros.



DIMENSIÓN 5: LA AUTOCONFIANZA FINANCIERA

LOS DATOS

46% / 35%

HOMBRES VS. MUJERES CONFIANZA EN LA GESTIÓN DIARIA

43% / 29%

HOMBRES VS. MUJERES CONFIANZA EN DECISIONES DE INVERSIÓN

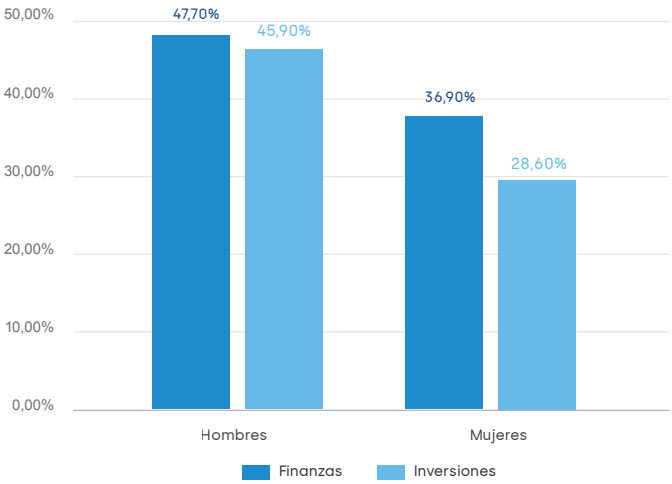
LA LECTURA

La autoconfianza financiera no mide lo que las personas saben, sino hasta qué punto confían en su capacidad para gestionar su dinero y tomar decisiones financieras. Los resultados muestran una brecha clara entre hombres y mujeres: el **46% de los hombres**, frente al **35% de las mujeres**, afirma tener una alta confianza en la gestión de las finanzas cotidianas.

Esta diferencia es todavía mayor cuando se habla **de inversión**, donde la confianza baja hasta el **29% entre las mujeres**, frente al **43% de los hombres**. Por lo tanto, la autoconfianza es un elemento clave para entender las diferencias de género antes observadas en los niveles de bienestar financiero.

LAS MUJERES CONFÍAN MENOS EN SÍ MISMAS EN CUANTO A DECISIONES FINANCIERAS

Autoconfianza en función del género



Saber de finanzas no siempre basta para actuar. Entre entender qué conviene hacer y confiar en uno/a mismo/a para tomar decisiones financieras, hay un elemento clave: la autoconfianza. Esta dimensión no mide los conocimientos financieros, sino hasta qué punto las personas confían en su capacidad para gestionar el dinero o tomar decisiones de inversión.

Y es aquí donde se observa una de las diferencias más relevantes de todo el estudio. **Los hombres muestran niveles de autoconfianza claramente superiores a los de las mujeres,** tanto en la gestión del día a día como, sobre todo, en las decisiones de inversión, donde la diferencia alcanza los 14 puntos. **La brecha es mayor precisamente en el ámbito que conlleva mayor incertidumbre y riesgo.**

La brecha de género persiste a igualdad de estudios y de situación laboral (entre trabajadoras, autónomas o empresarias), lo que apunta a factores sociales y culturales que condicionan cómo las personas valoran su propia capacidad. La autoconfianza crece con las oportunidades (estudios, ingresos, vinculación laboral) y es menor en quienes tienen menos recursos. Reforzar la autoconfianza es importante porque, aunque sepa de finanzas, ¿de qué sirve si no se siente capaz de tomar decisiones?

Las consecuencias de esta menor confianza en sí mismas pueden ser muy perjudiciales. Por un lado, por la tendencia a delegar en terceros las decisiones de ahorro, inversión, endeudamiento o jubilación, lo que da lugar a una situación de vulnerabilidad y dependencia ante un tercero que puede actuar de forma financieramente inadecuada o irresponsable, o con quien la relación puede desaparecer. Por otro, por la menor confianza implícita a la hora de negociar o gestionar mejoras salariales o profesionales en el ámbito laboral, incluso al aceptar aumentos de responsabilidad o al asumir nuevos retos profesionales.

DIMENSIÓN 5: LA AUTOCONFIANZA FINANCIERA

LOS RETOS

RETO 1

TRABAJAR LA CONFIANZA, NO SOLO LOS CONOCIMIENTOS

La educación financiera debe incorporar objetivos específicos orientados a reforzar la confianza y la capacidad percibida para tomar decisiones, especialmente en ámbitos como la inversión, donde las diferencias son más acusadas.

RETO 2

REFORZAR LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE DE LOS CONOCIMIENTOS FINANCIEROS EN ETAPAS CRUCIALES DE LA VIDA

Impulsar actividades formativas especializadas, orientadas a la mejora y actualización de los conocimientos financieros, con especial atención al colectivo femenino y en episodios característicos y determinantes del ciclo vital de las personas, como la incorporación al mercado laboral o el impulso de una iniciativa emprendedora, los procesos de maternidad o de disolución matrimonial o la incorporación a la jubilación, entre otros.

RETO 3

PROMOVER LA TRANSPARENCIA DE LAS DECISIONES ECONÓMICAS Y PROFESIONALES

Incentivar que las empresas publiquen y adopten criterios retributivos transparentes, fomentar que los procesos retributivos y de promoción profesional sean objetivables sobre la base de una escala de criterios y de rúbricas de evaluación concretos. Actuar para lograr una toma de decisiones financieras más compartida y consistente en el seno de las familias.

DIMENSIÓN 6: LA TOLERANCIA AL RIESGO

LOS DATOS

27,5
SOBRE 100
TOLERANCIA MEDIA AL RIESGO (PERFIL MODERADO-BAJO)

29,3 / 25,9
HOMBRES VS. MUJERES
BRECHA DE GÉNERO EN TOLERANCIA AL RIESGO

34,9
TOLERANCIA DE LAS RENTAS ALTAS (>60.000 €), MUY POR ENCIMA DE LA MEDIA

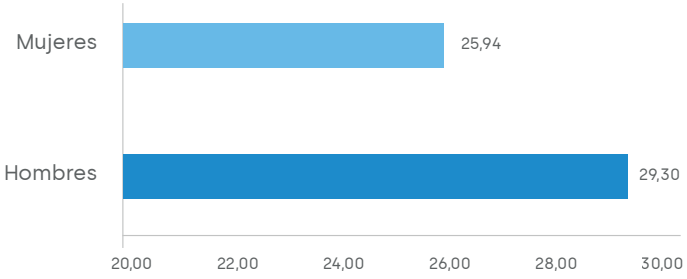
LA LECTURA

La tolerancia al riesgo mide hasta qué punto las personas están dispuestas a asumir la posibilidad de perder dinero a cambio de obtener una rentabilidad más elevada. Con una puntuación media de **27,5 sobre 100**, la población española presenta un perfil de riesgo moderado-bajo. Pero esta predisposición varía de manera significativa según el género y el nivel de renta, lo que pone de manifiesto que la manera de afrontar el riesgo también está condicionada por las oportunidades y el contexto económico de las personas.
La tolerancia al riesgo parece una decisión individual, pero en realidad depende mucho de las oportunidades que tiene cada persona.

ASUMIR RIESGO NO ES SOLO UNA CUESTIÓN DE CARÁCTER

Cuando se habla de inversiones, a menudo se da por hecho que hay personas menos propensas a asumir riesgos y otras, por naturaleza, más atrevidas. Pero los resultados de este estudio muestran que la tolerancia al riesgo depende de mucho más que de la personalidad. **Los recursos económicos, los conocimientos financieros, la autoconfianza y el momento vital condicionan de manera decisiva la disposición a asumir riesgos.**

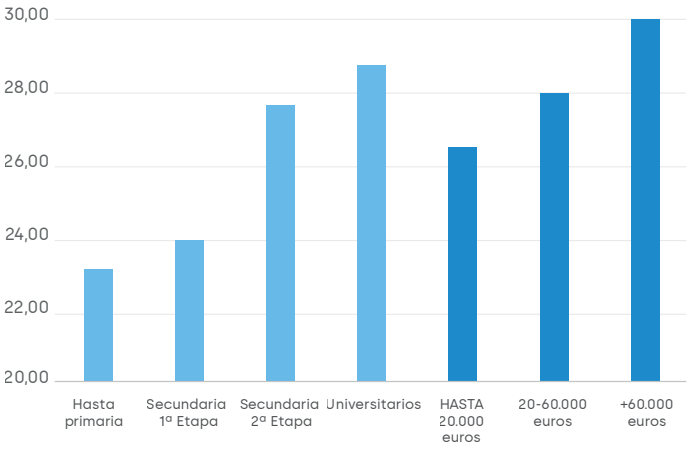
Perfil de riesgo por género



En conjunto, la población española presenta un perfil claramente conservador, con una tolerancia media al riesgo de **27,5 puntos sobre 100**, un dato coherente con una larga tradición de ahorro orientada a productos de baja volatilidad. Aun así, detrás de esta media se esconden diferencias muy importantes.

Los hombres muestran una mayor predisposición a asumir riesgos que las mujeres, lo cual está estrechamente relacionado con los niveles más elevados de autoconfianza financiera observados en la dimensión anterior. También la población más joven asume más riesgo, especialmente los estudiantes, a pesar de que no siempre disponen de más experiencia ni de mayores conocimientos financieros. Este resultado sugiere que **una mayor predisposición al riesgo no siempre va acompañada de una mejor capacidad para gestionarlo.**

Perfil de riesgo por nivel educativo e ingresos



Las mayores diferencias las explican los recursos: la tolerancia al riesgo crece con los ingresos y el nivel educativo, y las rentas altas llegan a los 34,9 puntos, muy por encima de la media. Con un colchón económico, una pérdida es asumible; sin él, cualquier error compromete la estabilidad. Por lo tanto, la tolerancia al riesgo no refleja solo una manera de ser: para muchas personas, la prudencia no es una elección, sino una consecuencia de su situación económica.

DIMENSIÓN 6: LA TOLERANCIA AL RIESGO

LOS RETOS

RETO 1

DEMOCRATIZAR LA TOMA DE DECISIONES DE INVERSIÓN

Hay que reforzar la educación financiera para que las personas entiendan mejor la relación entre riesgo, rentabilidad y horizonte temporal, pero también facilitar el acceso a herramientas, asesoramiento y productos de inversión adaptados a las diferentes realidades económicas. El objetivo no es asumir más riesgo, sino poder decidir con criterio y en igualdad de oportunidades.

RETO 2

PROMOVER Y REFORZAR LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

Promover la cultura del ahorro y una gestión más cuidadosa y solvente de las finanzas personales, a todos los niveles de renta, y capacitar a las personas más vulnerables para tener la oportunidad de adoptar decisiones de inversión o endeudamiento adecuadas y bien fundamentadas.

CONCLUSIONES

1 · La vulnerabilidad es estructural y se retroalimenta.

A lo largo de todas las dimensiones, se observa el mismo patrón: mujeres, jóvenes, hogares monoparentales, personas con rentas bajas, personas sin empleo y población de municipios pequeños registran los peores resultados en conocimientos, salud financiera, autoconfianza y oportunidades. Y estas desigualdades se refuerzan mutuamente a lo largo del ciclo vital: menos oportunidades conllevan menos conocimientos, menos confianza, menos ahorro y peor bienestar financiero.

2 · Saber y gestionar bien no es suficiente.

Una parte importante de la población administra correctamente su día a día y, aun así, se siente insegura financieramente. La salud financiera depende también de la capacidad de ahorro, la confianza y las oportunidades económicas, por eso, incluso personas con estudios superiores pueden sufrir malestar financiero o la brecha de género.

3 · La capacitación financiera debe ser una política de equidad.

Su valor va más allá de la transmisión de conocimientos. El reto es que este conocimiento se traduzca en oportunidades reales para ahorrar, planificar y afrontar imprevistos. La capacitación financiera debería dejar de ser solo una política educativa y pasar a ser también una política de equidad, de inclusión social y de prevención de la vulnerabilidad.

UNA CUESTIÓN DE OPORTUNIDADES

El verdadero indicador de una sociedad financieramente saludable no es cuántas personas saben gestionar su dinero, sino cuántas tienen las mismas oportunidades de hacerlo.