Radiografía de la Educación y la Salud Financiera en España

Análisis de los conocimientos, el bienestar, la vulnerabilidad y los factores psicosociales de la población española en materia financiera

Introducción

Resumen ejecutivo

Metodología y diseño del estudio

- Construcción de los índices
- ¿Por qué es importante separar las dimensiones?

Índice de Conocimientos Financieros

- La brecha de género: 11 puntos de diferencia
- Aprender con los años: el efecto de la edad
- El impacto del factor educativo
- La discriminación salarial y los conocimientos financieros
- La influencia de la tipología de hogar
- La situación laboral y los conocimientos financieros
- La influencia del municipio de residencia

Índice de Salud Financiera

- La brecha de género
- El impacto de la edad
- La trascendencia de la capacidad de ahorro
- La influencia de los años de estudio
- La influencia del nivel salarial
- El impacto del tipo de hogar
- La influencia del trabajo en el sector público

El efecto del municipio de residencia Sentimiento de Desventaja Económica

- Los colectivos con más sentimiento de desventaja
- La relación con la salud y los conocimientos financieros

Interacción Social y Finanzas

- La influencia del género y la edad
- La relación con el nivel de estudios
- La importancia del entorno social en función del hogar y el lugar de residencia
- El vínculo con la situación laboral
- La conexión con el conocimiento y el bienestar financiero

Autoconfianza Financiera

La autoconfianza en función del género y la edad

La brecha de género y el mercado laboral

La influencia del nivel educativo o la situación profesional

El efecto del lugar de residencia y la situación familiar

La trascendencia del territorio

La conexión con el nivel de conocimientos y de bienestar financiero

El vínculo con la vulnerabilidad financiera

Tolerancia al Riesgo

La tolerancia al riesgo en función del género y la edad

La influencia de los niveles de estudios, los ingresos y la situación familiar

El vínculo con el lugar de residencia

Discusión Transversal

El mecanismo central: conocimiento, confianza y comportamiento

El perfil de riesgo acumulado

Coherencia de los resultados y limitaciones

Implicaciones para la Política Pública y la Investigación

1. Educación financiera diferenciada por género

2. Intervención integral en colectivos de alta vulnerabilidad

3. Escala comunitaria y entorno de proximidad

4. Ruralidad como variable de diseño

5. Autoconfianza como objetivo explícito

6. Índice multidimensional de vulnerabilidad

Conclusiones

Lo que sabemos

Lo que no sabemos (y deberíamos saber)

Lo que hay que hacer

Tabla resumen de indicadores clave

Introducción

La alfabetización financiera es un componente esencial para el bienestar, la cohesión y la inclusión social. La ausencia de un nivel adecuado de conocimientos financieros en la sociedad dificulta la igualdad de oportunidades, agrava las disparidades sociales, genera estrés e impacta en la salud de las personas, induce una toma de decisiones inadecuada sobre ahorro, inversión y endeudamiento, limita las iniciativas emprendedoras y condiciona la planificación de la etapa de jubilación.

La Cátedra nace con el objetivo de contribuir a una sociedad más inclusiva en el ámbito financiero. Con sus actuaciones tratará de promover una mejor educación financiera que permita reducir las desigualdades sociales, mejorar las capacidades de emprendimiento y de promoción profesional de las personas, capacitar y dotar de las competencias necesarias a los formadores en educación financiera y habilitar a los colectivos sociales más vulnerables para una toma de decisiones financieras más responsable.

Resumen ejecutivo

Este informe presenta los resultados del estudio sobre educación y salud financiera en España, elaborado en el marco de la cátedra de Salud y Educación financiera, impulsada por la Fundación Caixa d'Enginyers, la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y el Instituto de Estudios Financieros (IEF). El estudio se ha realizado con una muestra de 3.881 personas de todo el territorio estatal y recoge datos sobre los indicadores de conocimiento financiero y de salud financiera. Este informe también presenta la relación entre el conocimiento y el bienestar financiero, la vulnerabilidad, la autoconfianza, la percepción de desventaja social, la interacción con el entorno y la tolerancia al riesgo.

En conjunto, se observa una sociedad que puede gestionar el día a día sin grandes incidencias, pero que tiene unas bases financieras más débiles de lo que a primera vista podría parecer. Se puede afirmar que, en general, el grueso de la población estaría gestionando sus finanzas de forma razonablemente acertada, pero también que una gestión cotidiana globalmente correcta en nuestra sociedad nos oculta disparidades de comportamiento muy acusadas, relacionadas con el género, la edad, los niveles educativos y el nivel de renta de las personas o su lugar de residencia.

Los indicadores construidos y analizados nos proporcionan información relevante. El índice global de conocimientos financieros se sitúa en 65,2 puntos sobre 100 y el de salud financiera, en 54,5. En el ámbito de los conocimientos financieros, la puntuación más baja se registra en el área de ahorro e inversión, lo que evidencia una menor comprensión en este ámbito. En cuanto a la salud financiera, los indicadores más desfavorables son los relacionados con la planificación financiera y la capacidad de ahorro. Además,

casi una de cada cuatro personas, concretamente el 22,9%, se encuentra en situación de vulnerabilidad financiera, entendida como una salud financiera inferior a 40 puntos.

65,2	54,5	22,9%
Índice Conocimientos (0–100)	Índice Salud Financiera (0–100)	Población vulnerable

A lo largo de todo el estudio se pueden detectar cuatro resultados que se repiten de forma consistente:

- **Brecha de género persistente:** las mujeres obtienen resultados inferiores en la mayoría de los indicadores, tanto en el de conocimientos financieros como en los de salud financiera, autoconfianza, tolerancia al riesgo y vulnerabilidad. Esta diferencia, además, no se explica ni por el nivel de renta de las mujeres ni por su participación en el mercado laboral, sino por diversos factores que interactúan entre sí.
- **Educación como factor clave:** el nivel de estudios es el que más marca la diferencia en el conocimiento financiero. La diferencia entre el nivel de primaria y el de los estudios universitarios se mantiene constante en todos los indicadores analizados.
- **Colectivos de alta vulnerabilidad:** familias monoparentales, personas con rentas bajas, residentes en entornos rurales y personas sin empleo (desempleadas o jubiladas) concentran el mayor riesgo de enfrentar dificultades financieras.
- **El territorio importa por su dimensión, no por la comunidad autónoma de procedencia:** el tamaño del municipio discrimina significativamente los resultados, pero no hay diferencias relevantes entre las comunidades autónomas.

Conclusión: Las desigualdades en educación financiera son críticas para la sociedad. Cuando una parte significativa de la población no puede ahorrar, no se siente segura o no confía en su capacidad para tomar decisiones financieras, el objetivo de inclusión y equidad social queda profundamente comprometido. Es muy importante comprender que la falta de conocimiento, la baja autoconfianza y la vulnerabilidad financiera se refuerzan mutuamente. De manera que diseñar acciones orientadas únicamente a la formación financiera no es suficiente. Es necesario un enfoque multidimensional que incorpore los determinantes psicosociales y que garantice la equidad en el acceso de los colectivos más vulnerables.

Metodología y diseño del estudio

El estudio se basa en instrumentos de medición validados internacionalmente. En concreto, los bloques de conocimientos y de comportamiento financiero se han construido a partir de la encuesta de competencias financieras de la OCDE-INFE (International Network on Financial Education), mientras que el bloque de bienestar subjetivo se basa en el índice de salud financiera del CFPB (Consumer Financial Protection Bureau) de Estados Unidos. Estos se han complementado con ítems específicamente diseñados para captar dimensiones poco exploradas en el contexto español.

La recogida de datos se ha realizado a partir de una muestra representativa de la población adulta española, estratificada por género, edad, tamaño del municipio y Comunidad Autónoma, a fin de asegurar la validez territorial de los resultados.

Parámetro	Detalle
Muestra total	3.881 participantes
Ámbito geográfico	España
Franja de edad	18–75+ años · 5 grupos de edad
Distribución género	~52% mujeres y ~48% hombres
CCAA principales	Andalucía, Cataluña, Madrid, C. Valenciana + resto

Construcción de los índices de educación y salud financiera

A diferencia de la mayoría de los estudios sobre alfabetización financiera, que sintetizan los conocimientos en un único indicador global, este estudio mide los **conocimientos financieros** a partir de **tres ámbitos diferenciados y complementarios**: conocimientos básicos, conocimientos sobre ahorro e inversión y conocimientos sobre deuda y crédito.

Los tres ámbitos responden a lógicas financieras diferenciadas. Los **conocimientos básicos** abarcan la comprensión de los mecanismos fundamentales del dinero: el interés simple y el interés compuesto, la inflación y el poder adquisitivo. Los **conocimientos sobre ahorro e inversión** miden la capacidad para comprender los productos financieros, la diversificación y la rentabilidad. Los **conocimientos sobre**

deuda y crédito evalúan la comprensión del coste real de la financiación, la diferencia entre la TAE y la TIN, así como la gestión responsable del crédito. Cada uno de estos ámbitos corresponde a un conjunto de decisiones financieras concretas y cotidianas que no son intercambiables entre sí.

Tratarlos por separado permite identificar dónde se concentran las lagunas reales de la población y, por tanto, diseñar intervenciones educativas mucho más precisas y efectivas que las que permitiría un indicador agregado.

Una de las principales aportaciones de este estudio es la forma en que se ha medido la salud financiera. A diferencia de otras encuestas que calculan un único indicador, se ha propuesto separar en dos dimensiones que a menudo se confunden: una más **objetiva**, relacionada con **lo que las personas hacen** con su dinero, y otra más **subjetiva,** relacionada con **cómo se sienten** respecto a su situación económica.

La primera dimensión, la **salud financiera objetiva**, analiza el comportamiento real en **cuatro áreas clave**: cómo se gestiona el efectivo en el día a día, cómo se utiliza el crédito y se gestionan las deudas, si se organizan los gastos con un plan o presupuesto, y si se tiene el hábito de ahorrar, tanto para imprevistos como para el futuro. Cuatro áreas que no son intercambiables, dado que hacer bien una no garantiza hacer bien las otras.

La segunda dimensión, la **salud financiera subjetiva**, refleja cómo cada persona percibe su situación económica. Es decir, si le genera estrés y preocupación, si se siente satisfecha con lo que tiene y con lo que puede hacer, y si percibe que su situación es estable y que podría afrontar un imprevisto económico sin problemas.

¿Por qué es importante separar estas dimensiones?

Porque no siempre van de la mano. Es decir, hay personas que gestionan bien el día a día, pero viven con una sensación constante de inseguridad. Y hay quien se siente relativamente tranquilo, pero tiene comportamientos financieros que lo exponen a riesgos que no percibe. Un único indicador no recoge ninguno de estos dos perfiles. Separarlo permite identificar dónde está el problema real y, por tanto, dónde tiene sentido intervenir.

Porque los datos de este estudio muestran que una persona puede tener un comportamiento financiero objetivamente correcto si se analiza la gestión adecuada del efectivo y la ausencia de deudas impagadas, pero, al mismo tiempo, puede sentirse poco segura o insatisfecha con su situación. Esta disociación entre lo que se hace y lo que se percibe es precisamente lo que un indicador único no puede detectar y constituye uno de los aspectos importantes al diseñar acciones concretas para mejorar la salud financiera de la población.

El estudio trabaja con estos índices principales, todos con una escala de 0 a 100. La tabla siguiente recoge las estadísticas descriptivas de sus componentes:

Tabla 1- Media de los conocimientos financieros, de la salud objetiva y de la salud subjetiva

Índice / Componente	Media
Conocimientos Financieros Básicos	65,4
Conocimientos sobre Ahorro e Inversión	62,5
Conocimientos sobre Deuda y Crédito	67,8
ÍNDICE GLOBAL CONOCIMIENTOS	**65,2**
Comportamiento: Gestión del Efectivo	79,7
Comportamiento: Endeudamiento Responsable	75,7
Comportamiento: Planificación Financiera	63,1
Comportamiento: Ahorro	58,6
Salud Financiera Objetiva	**69,3**
Tranquilidad financiera (Ausencia de Estrés Financiero)	54,5
Satisfacción Financiera	47,3
Seguridad Financiera	46,9
Salud Financiera Subjetiva	**49,6**
ÍNDICE GLOBAL SALUD FINANCIERA	**54,5**

Índice de Conocimientos Financieros

El índice global de conocimientos financieros es de 65,2 puntos sobre 100. Esto significa que, en promedio, la población responde correctamente a aproximadamente dos tercios de las preguntas. El tercio restante representa lagunas que, en decisiones financieras reales, se traducen en errores con consecuencias concretas. Hablamos, pues, de una sociedad que, financieramente, sabe administrar su cotidianidad, pero que muestra muchas más limitaciones a la hora de gestionar sus decisiones de ahorro e inversión, lo que, ineludiblemente, condiciona su capacidad para planificar adecuadamente su futuro. Como podemos observar en el gráfico 1, esta carencia se hace mucho más evidente en la población femenina.

Entrando en materia, se observa que la dimensión en la que los resultados son más débiles es la de ahorro e inversión (66,3), que recoge preguntas sobre la diversificación de cartera, la rentabilidad ajustada al riesgo y el funcionamiento de los fondos de inversión. En cambio, la deuda y el crédito son el ámbito en el que la población muestra más conocimientos (76,8), probablemente porque hay mayor vinculación con este ámbito, ya sea a través de la hipoteca, el crédito del coche o la tarjeta de crédito, lo que puede haber generado un aprendizaje práctico.

Gráfico 1. Índice de Conocimientos Financieros por Género

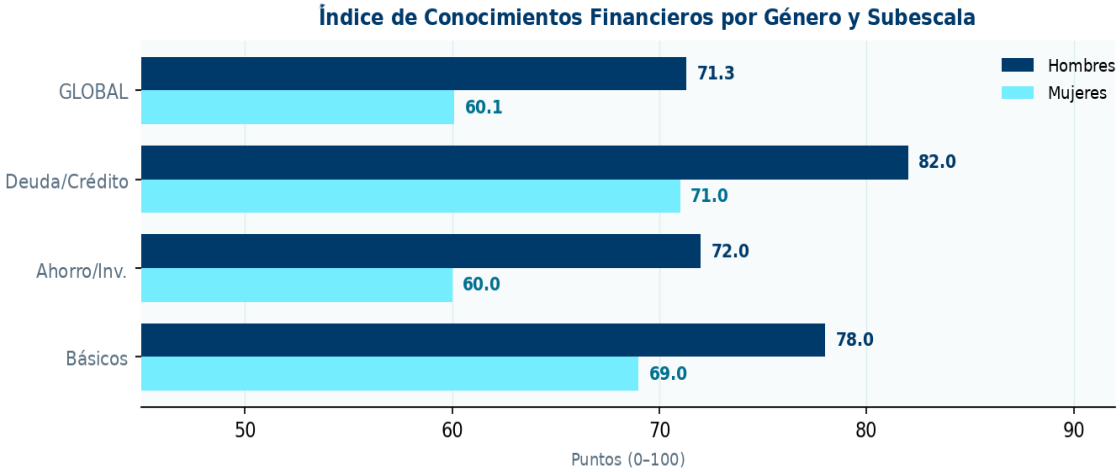


Figura: Índice de Conocimientos Financieros por Género y Subescala

¿Quiénes se quedan atrás en educación financiera?

El sesgo detectado en género, edad, nivel educativo y umbral de ingresos es apreciable, lo que nos proporciona un primer indicio para identificar los colectivos más vulnerables financieramente del país.

La brecha de género: 11 puntos de diferencia

La diferencia más significativa y consistente es la de género. Los hombres obtienen un índice de 71,25 y las mujeres, de 60,06, una diferencia de 11,2 puntos que es estadísticamente muy significativa y se reproduce en las tres subescalas de conocimientos. Esta brecha está en línea con resultados identificados a nivel internacional y no se explica únicamente por diferencias en el nivel educativo o en la participación en el mercado laboral: incluso entre personas con el mismo nivel educativo y la misma situación laboral, la brecha persiste.

71,3	60,1	–11,2
Conocimientos Hombres	Conocimientos Mujeres	Brecha de género (puntos)

Aprender con los años: el efecto de la edad

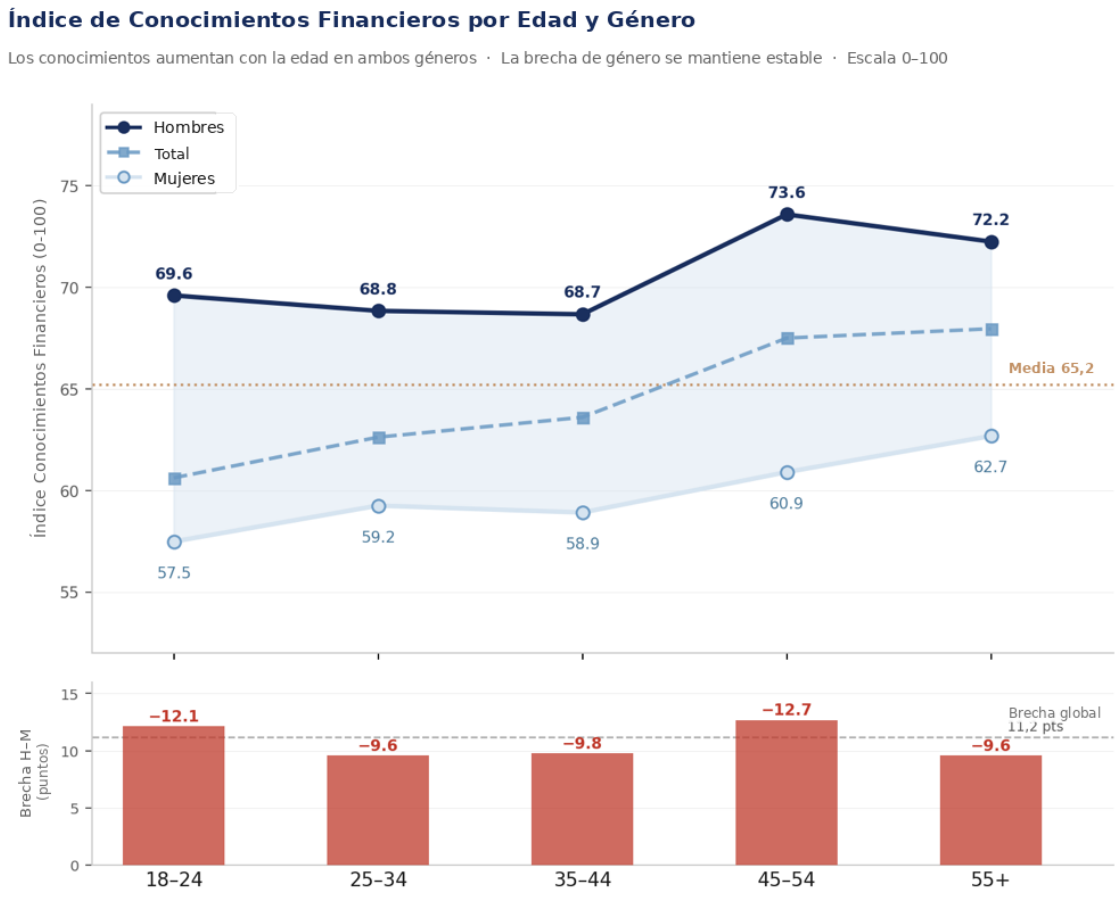
La edad tiene un efecto positivo sobre los conocimientos financieros; es decir, a mayor edad, mayor es el nivel de conocimientos financieros.

La edad tiene un efecto positivo sobre los conocimientos financieros, pero no de forma lineal. Los grupos de 45–54 y de 55 o más años obtienen conocimientos significativamente superiores a los de los jóvenes (+4,1 y +4,3 puntos, respectivamente), mientras que los grupos de 25–34 y de 35–44 años no difieren de los de 18–24 años. La acumulación de conocimientos financieros, por tanto, se produce principalmente a partir de la mediana edad, probablemente porque es cuando surgen las decisiones financieras más complejas: la hipoteca, la planificación de la jubilación o la gestión del patrimonio familiar.

La brecha de género se mantiene estable en todos los grupos de edad, de modo que las mujeres obtienen, en promedio, 10,5 puntos menos que los hombres, sin que la diferencia se amplíe ni se reduzca a lo largo del ciclo vital.

El gráfico 2 ilustra esta doble dinámica. El panel superior muestra las trayectorias por edad de hombres, mujeres y total, donde se observa que las mujeres no superan, en ningún grupo de edad, la media nacional (65,2 puntos), mientras que los hombres se sitúan sistemáticamente por encima de ella. El panel inferior cuantifica la brecha en cada grupo de edad, que oscila entre 9,6 puntos (25–34 y 55+) y 12,7 puntos (45–54), sin que estas variaciones sean estadísticamente significativas.

Gráfico 2. Índice de Conocimientos Financieros por Edad y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Diferencias estadísticamente significativas (p<0,05).

> ***Mujeres y jóvenes presentan niveles más bajos de conocimiento financiero.***
>
> *Los jóvenes, y en particular las mujeres jóvenes, deberían ser un colectivo prioritario de cualquier programa de educación financiera.*

El impacto del factor educativo en los conocimientos financieros

El nivel de estudios es el factor que más explica las diferencias en el conocimiento financiero, superando incluso al de la edad. Las personas con estudios universitarios obtienen **22,5 puntos más** que las de estudios primarios, 16,3 puntos más que las de FP/Bachillerato **y 9,1 puntos más** que las de secundaria. La diferencia entre el nivel educativo más bajo y el más alto es de 22,5 puntos, la mayor entre todas las variables analizadas en este estudio.

Esto no quiere decir que la formación financiera sea un tema de nivel universitario, sino que las personas con más formación suelen tener salarios más elevados, mayor exposición a entornos profesionales diversos y más recursos para aprender de manera autónoma. Por tanto, la educación financiera facilita el aprendizaje financiero, pero no lo sustituye.

Gráfico 3. Conocimientos Financieros por Nivel Educativo

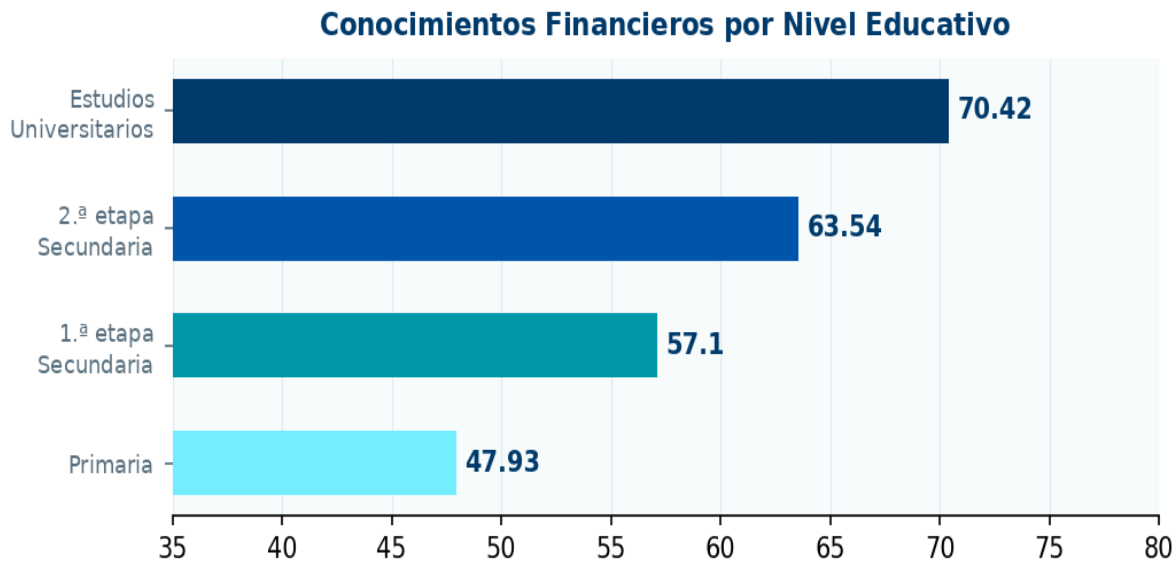


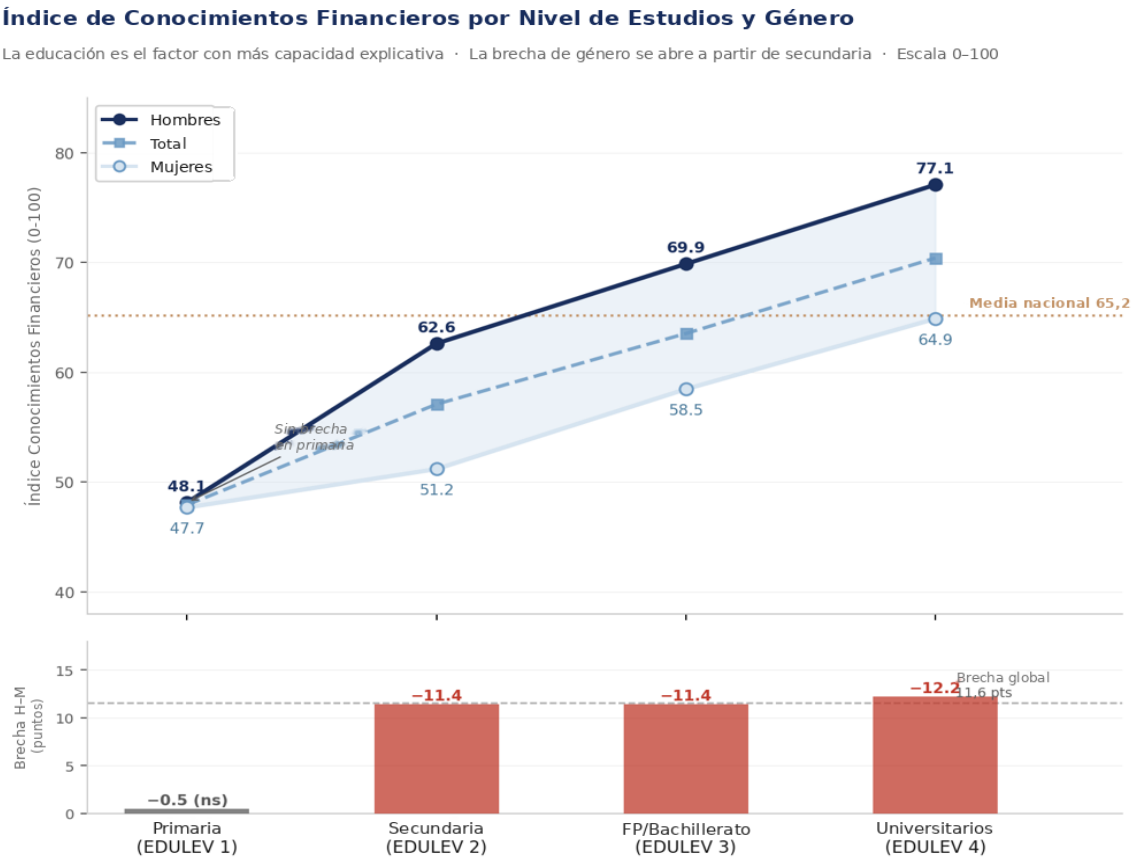
Figura: Conocimientos Financieros por Nivel Educativo

En cuanto al género, las mujeres obtienen, en promedio, **11,6 puntos menos** que los hombres, una brecha consistente en todos los niveles educativos y que oscila entre 11,4 puntos en secundaria y FP/Bachillerato y 12,2 puntos entre universitarios. El resultado más relevante es que, **en primaria, la brecha desaparece**, lo que sugiere que la brecha de género no es innata, sino que se abre progresivamente con la exposición diferencial al aprendizaje financiero formal y a entornos profesionales.

El nivel de estudios y el género explican de manera independiente las diferencias en los conocimientos financieros: tener más formación mejora los conocimientos y ser mujer los reduce, y ambos efectos actúan por separado. La brecha de género se mantiene estable en todos los niveles educativos y no varía con más o menos años de estudio.

El gráfico 4 recoge esta doble dinámica. El panel superior muestra cómo las trayectorias de hombres y mujeres se alejan progresivamente a medida que aumenta el nivel educativo, con las mujeres sin superar en ningún nivel la media nacional (65,2 puntos). El panel inferior confirma que la brecha es prácticamente inexistente en primaria y se estabiliza en torno a 11–12 puntos en todos los niveles superiores.

Gráfico 4. Índice de Conocimientos Financieros por Nivel de Estudios y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.880. Estimación svy (pweight). Diferencias estadísticamente significativas (p<0,05).

La brecha de género en conocimientos financieros se construye durante la etapa educativa y se va reduciendo a lo largo de la vida laboral.

El hecho de que la brecha de género en conocimientos financieros no exista en primaria, pero se abra y se consolide a partir de la secundaria indica que la educación formal favorece desproporcionadamente a los hombres.

Cualquier programa de educación financiera que no incorpore una perspectiva de género explícita reproducirá y ampliará esta desigualdad. Las intervenciones deben llegar pues a las mujeres precisamente en las etapas en que la brecha aparece.

Es significativo también observar que la brecha de género se reduce con la edad y a medida que las personas mejoran su nivel de conocimientos financieros, también con la experiencia laboral.

¿La discriminación salarial supone también una discriminación por conocimientos financieros?

Para facilitar la interpretación de los resultados, las 14 categorías originales de renta bruta personal se han agrupado en cuatro niveles con sentido económico en el contexto español[1].

- El **primer grupo** (menos de 15.000€ brutos anuales, menos de 1.100€ netos al mes) representa el 36,3% de la muestra y agrupa las situaciones de renta baja, trabajo a tiempo parcial e inactividad.

- El **segundo grupo** (15.000€ – 24.999€ brutos anuales, entre 1.100€ y 1.650€ netos al mes) representa el 26,7% de la muestra y corresponde a la franja de renta baja-media, cercana a la mediana salarial española.

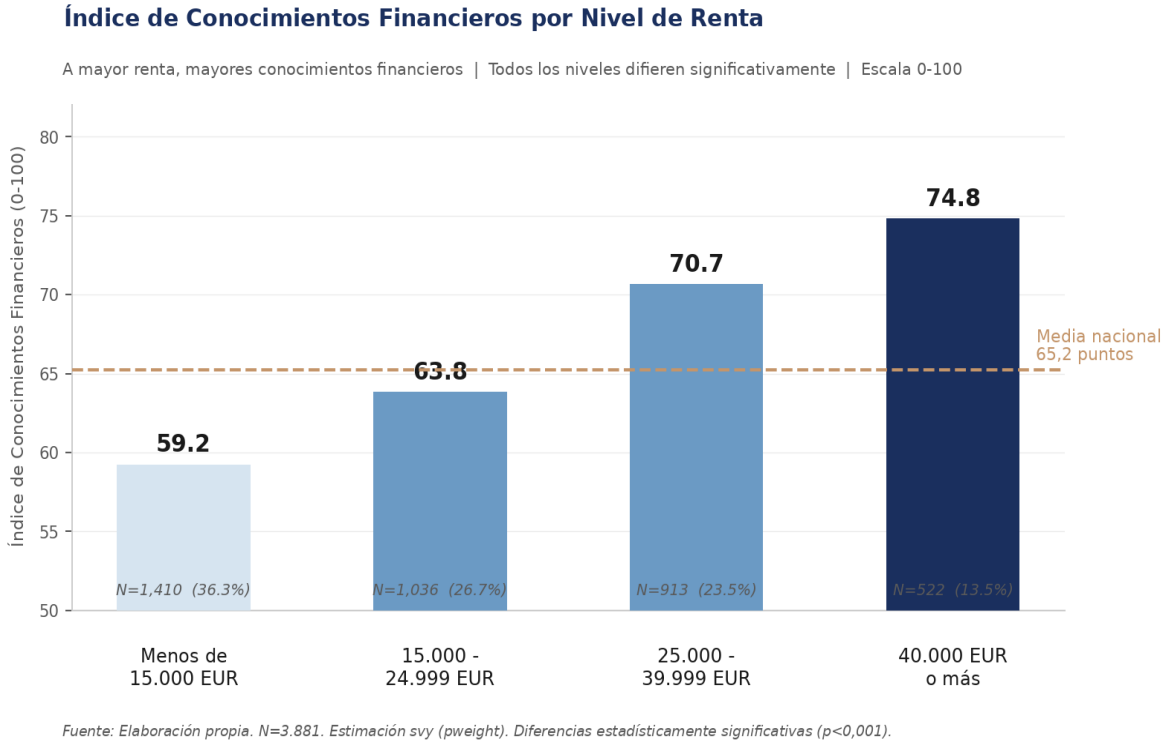
- El **tercer grupo** (25.000€ – 39.999€ brutos anuales, entre 1.650€ y 2.500€ netos al mes) representa el 23,5% de la muestra y corresponde a la renta media-alta, franja en la que el gradiente de conocimientos financieros se acelera con mayor claridad.

- El **cuarto grupo** (40.000€ o más brutos anuales, más de 2.500€ netos al mes) representa el 13,5% de la muestra y agrupa a las rentas altas, en el que los conocimientos se estabilizan en torno a los 74–77 puntos.

Los conocimientos financieros aumentan de manera clara y consistente a medida que aumenta el nivel de renta. Las personas con ingresos inferiores a 15.000€ anuales, que representan el 36,3% de la muestra, obtienen una puntuación media de 59,2 puntos, por debajo de la media nacional (65,2 puntos). En cambio, las personas con ingresos de 40.000€ o más alcanzan 74,8 puntos, una diferencia de **15,6 puntos** respecto al grupo de renta más baja.

[1] Las 14 categorías originales de renta bruta personal se han agrupado en cuatro niveles aplicando tres criterios: estabilidad estadística (los tramos con menos de 200 casos se han agregado), homogeneidad de las medias de conocimientos financieros (los tres tramos inferiores presentan valores entre 58,9 y 59,7 puntos) y coherencia con los umbrales de referencia habituales en España (umbral de riesgo de pobreza y mediana salarial, INE).

Gráfico 5. Índice de Conocimientos Financieros por Nivel de Renta



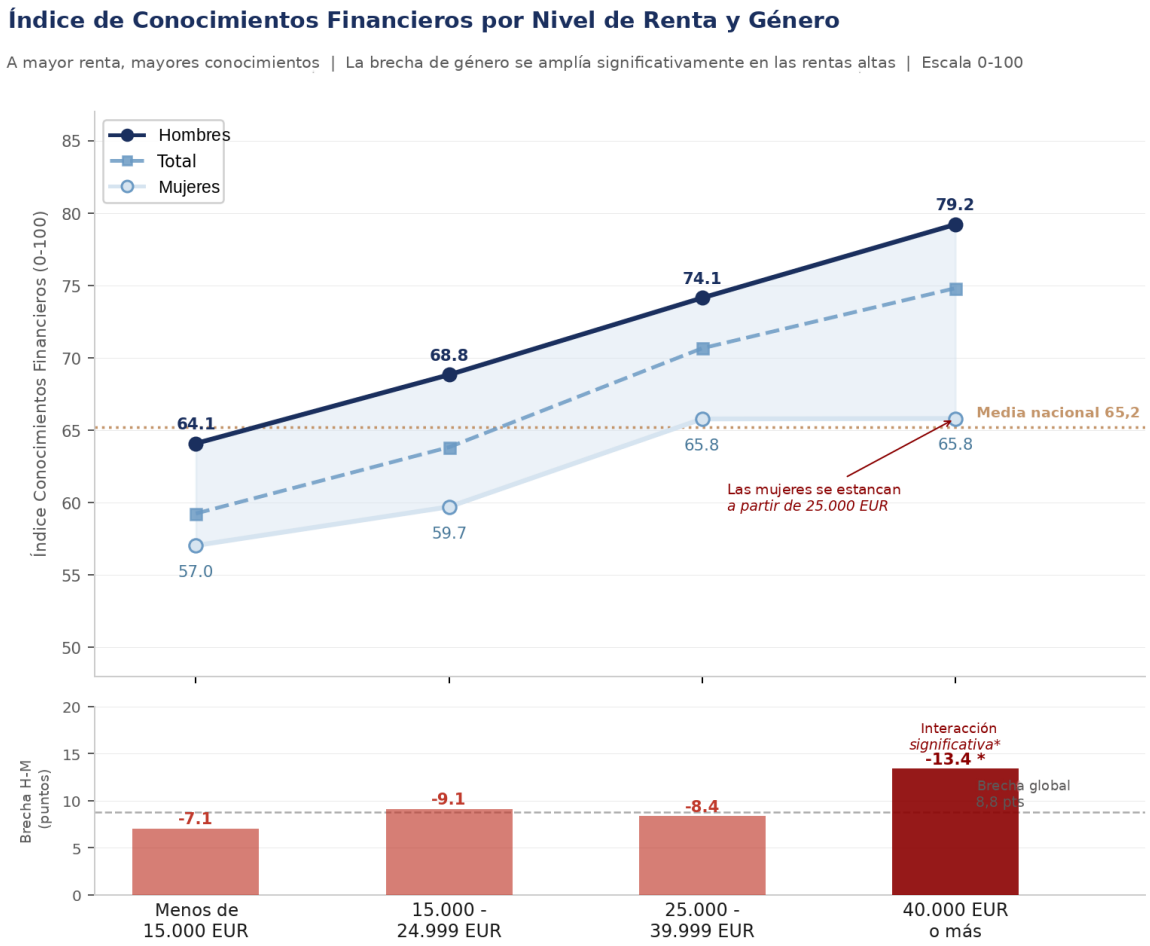
Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Diferencias estadísticamente significativas (p<0,001).

El nivel de renta y el género explican de manera independiente las diferencias en los conocimientos financieros. Pero a diferencia de la edad y el nivel educativo, aquí hay un resultado adicional relevante: la brecha de género no es constante, sino que se amplía a medida que aumenta la renta. Dicho de otra manera, ganar más dinero beneficia más a los hombres que a las mujeres en términos de conocimientos financieros, y esta diferencia es estadísticamente significativa.

En los tramos de renta baja y media, la brecha entre hombres y mujeres se sitúa entre 7 y 9 puntos. En cambio, en el grupo de rentas altas (40.000€ o más), los hombres alcanzan 79,2 puntos mientras que las mujeres se estancan en 65,8 puntos, prácticamente el mismo valor que en el tramo anterior (25.000–39.999€). La brecha en este grupo alcanza los **13,4 puntos**, la más alta de toda la distribución. A diferencia del nivel de estudios, donde obtener formación beneficia a ambos géneros de manera similar, obtener renta beneficia desproporcionadamente a los hombres.

La Figura 6 refleja esta dinámica. El panel superior muestra cómo la trayectoria de las mujeres se aplana a partir de los 25.000€, mientras que la de los hombres sigue creciendo. El panel inferior confirma que la brecha se amplía de manera estadísticamente significativa en el tramo de rentas altas.

Gráfico 6. Índice de Conocimientos Financieros por Nivel de Renta y Género



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

> ***Más renta no reduce la brecha de género en conocimientos financieros***
>
> *Tener más renta no garantiza que las mujeres cierren la brecha de conocimientos financieros; al contrario, es en las rentas altas donde la brecha es máxima. Los programas de bienestar financiero en entornos corporativos y profesionales no pueden ser neutros al género. Diseñar intervenciones específicas para mujeres de renta alta no es una medida compensatoria, sino una respuesta a una desigualdad que ni el mercado ni la formación convencional están corrigiendo.*

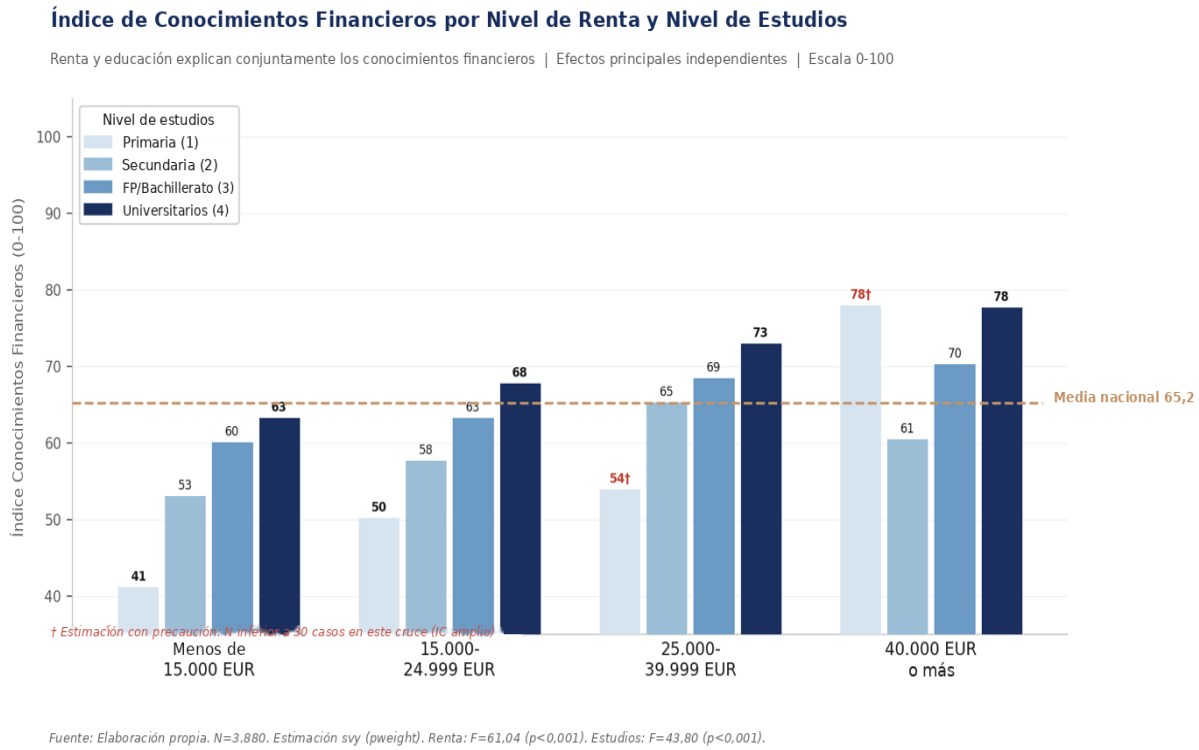
El nivel educativo mejora los conocimientos financieros de manera clara y consistente: las personas universitarias obtienen 19 puntos más que las de primaria, las de FP/Bachillerato 14,7 puntos más y las de secundaria 8,7 puntos más. Además, este efecto es independiente de la renta, ya que tener ingresos

más altos no implica necesariamente tener más formación, ni viceversa. Educación y renta son dos factores que actúan por separado y que, cuando coinciden, generan un efecto acumulativo.

La combinación de ambos factores revela que el máximo de conocimientos se alcanza cuando confluyen renta alta y formación universitaria (77,8 puntos), mientras que el mínimo corresponde a las personas con estudios primarios y renta baja (41,3 puntos), lo que supone una diferencia de **36,5 puntos** entre ambos extremos. Hay que tener en cuenta que los cruces de renta alta con estudios primarios y de renta media-alta con estudios primarios presentan muestras muy reducidas y sus valores deben interpretarse con precaución (†).

El gráfico 7 muestra que la tendencia creciente de la educación y de los conocimientos financieros se mantiene en todos los niveles de renta, lo que indica que el efecto de la renta sobre los conocimientos financieros es similar independientemente del nivel educativo, y viceversa.

Gráfico 7. Índice de Conocimientos Financieros por Nivel de Renta y Nivel de Estudios



Fuente: Elaboración propia. N=3.880. Estimación svy (pweight). Renta: F=61,04 (p<0,001). Estudios: F=43,80 (p<0,001).

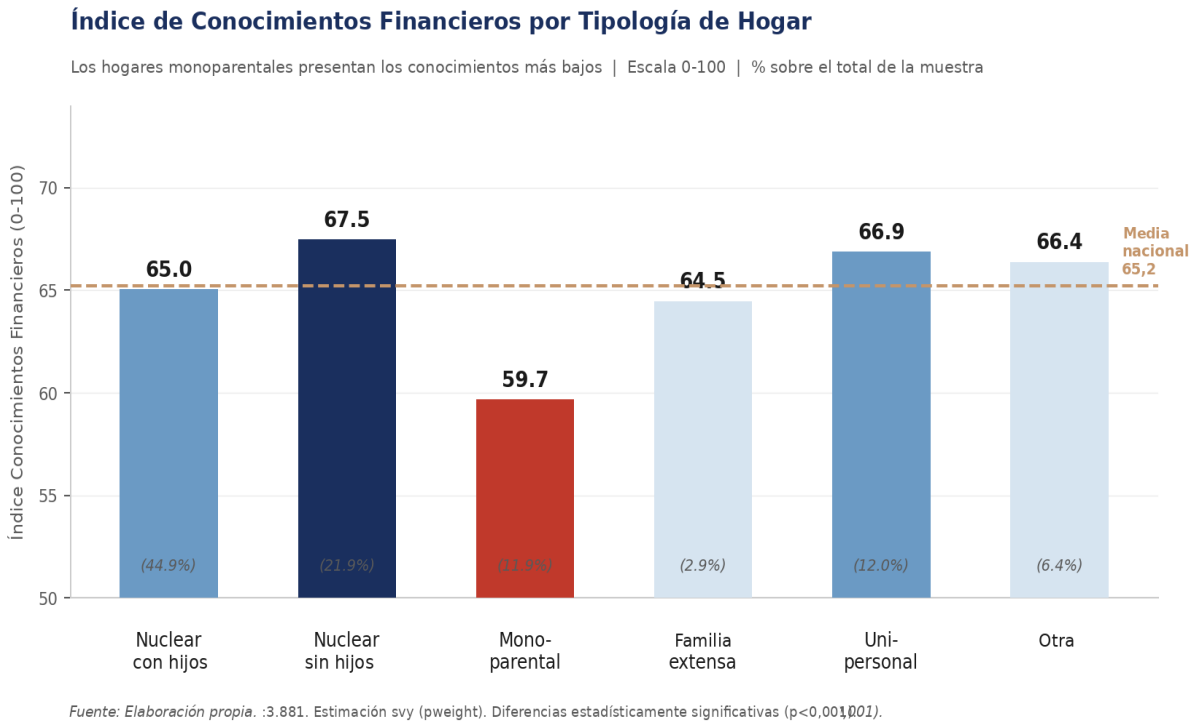
Renta baja y bajo nivel educativo multiplican el déficit de conocimientos financieros

La combinación de renta baja y bajo nivel educativo genera una doble desventaja en conocimientos financieros que el mercado no corrige. Es importante que las políticas de educación financiera prioricen los colectivos de rentas bajas y bajo nivel educativo, ya que son precisamente los que menos probabilidad tienen de acceder por los canales habituales.

Cómo influye la tipología de hogar en los conocimientos financieros

El tipo de hogar condiciona de manera significativa los conocimientos financieros; es decir, según el tipo de hogar, estos variarán. Los hogares nucleares sin hijos presentan la puntuación más alta (67,5 puntos), seguidos de los hogares unipersonales (66,9), las otras tipologías (66,4), los nucleares con hijos (65,0) y las familias extensas (64,5). Los **hogares monoparentales** obtienen la puntuación más baja de todas (59,7 puntos), por debajo de la media nacional en 5,5 puntos, y difieren significativamente de la referencia (−3,9 puntos; p=0,001).

Gráfico 8. Índice de Conocimientos Financieros por Tipología de Hogar



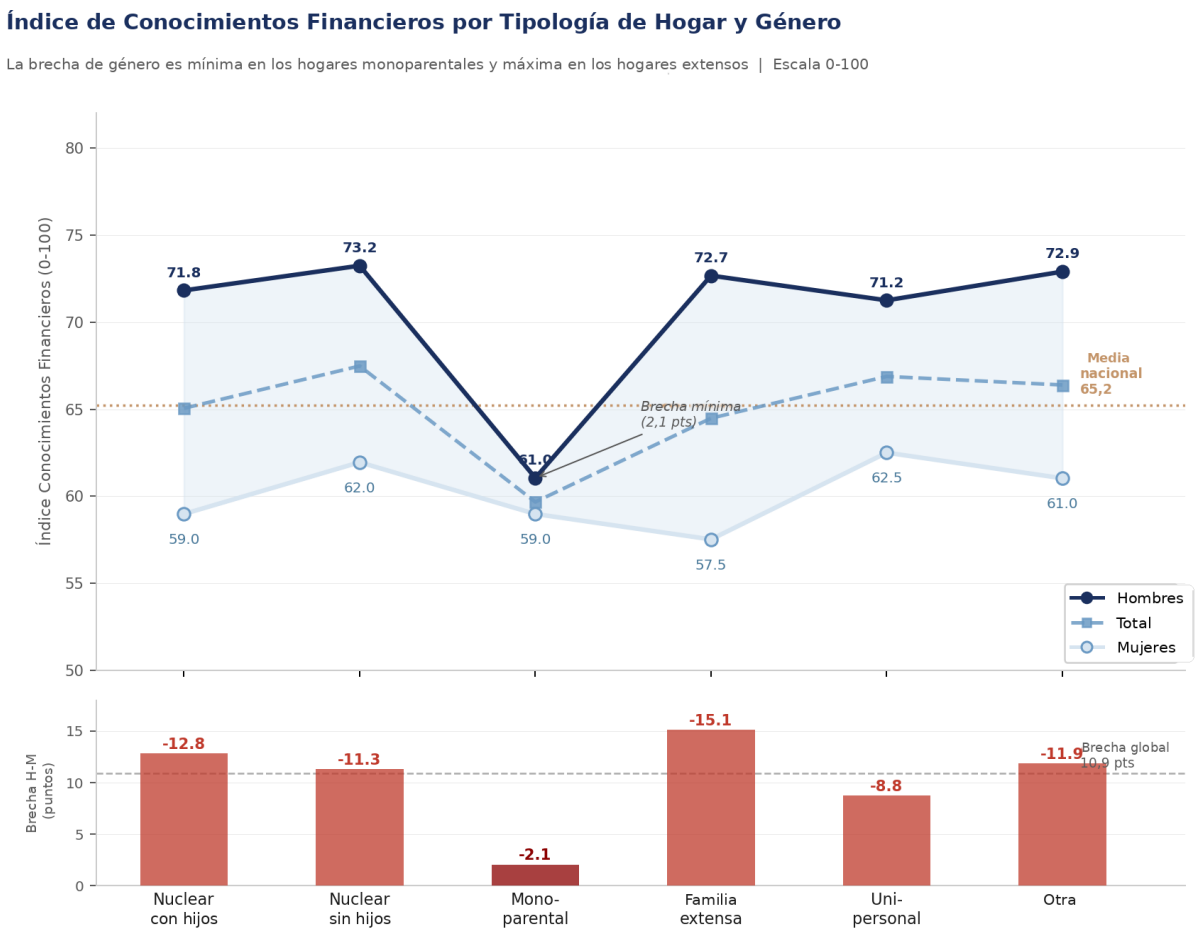
Fuente: Elaboración propia. :3.881. Estimación svy (pweight). Diferencias estadísticamente significativas (p<0,001).

Al analizar la interacción entre la tipología del hogar y el género, esta resulta estadísticamente significativa (p=0,001), lo que indica que la brecha de género no es uniforme entre los tipos de hogar. El resultado más destacado es el de los **hogares monoparentales**, donde hombres y mujeres obtienen puntuaciones casi idénticas (61,0 y 59,0 puntos respectivamente), con una brecha de solo **2 puntos**. Por el contrario, la brecha es máxima en las **familias extensas** (15,1 puntos), aunque hay que tener en cuenta que esta tipología representa únicamente el 2,9% de la muestra y que los resultados deben interpretarse con precaución. En los hogares nucleares con hijos, la brecha es de 12,8 puntos; en los hogares unipersonales, de 8,8 puntos.

Cuando se analizan conjuntamente el tipo de hogar, el nivel educativo y la renta, los tres factores continúan explicando los conocimientos financieros de manera independiente, sin que ninguno de ellos anule ni amplifique el efecto de los otros. Sin embargo, hay una excepción a destacar respecto de las **personas que viven solas y tienen renta alta.** Este grupo presenta conocimientos financieros significativamente superiores a los que corresponderían a su nivel de ingresos. Vivir solo con una renta alta parece favorecer una mayor autonomía e implicación en la gestión financiera personal, más allá de lo que se explica por la renta en sí.

El gráfico 9 desglosa la evolución por género y destaca visualmente la convergencia entre hombres y mujeres en los hogares monoparentales y la divergencia en las familias extensas.

Gráfico 9. Índice de Conocimientos Financieros por Tipología de Hogar y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Interacción tipo hogar x género significativa (F=4,25; p=0,001).

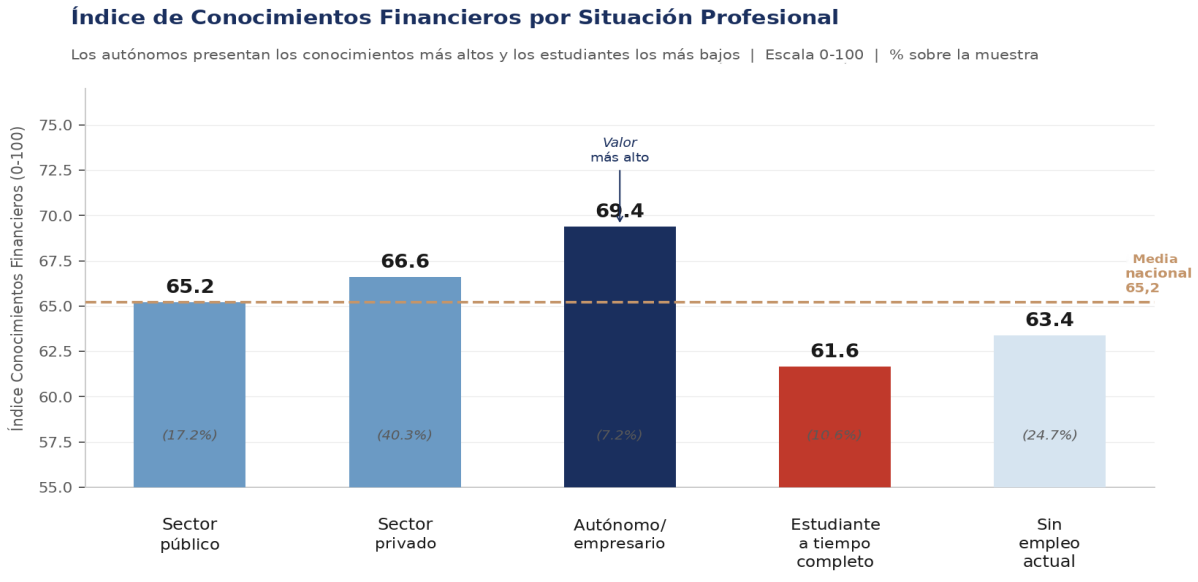
En los hogares monoparentales la brecha desaparece porque los hombres empeoran

La ausencia de brecha de género en los hogares monoparentales no refleja una situación de igualdad, sino de vulnerabilidad compartida de origen diferente. Las mujeres monoparentales obtienen conocimientos similares a las mujeres de otros tipos de hogar, mientras que los hombres monoparentales caen 11 puntos respecto a los hombres de otros hogares. Los hombres que viven solos con hijos obtienen conocimientos financieros similares a los de las mujeres, cuando en cualquier otra situación familiar las superan en más de 11 puntos. Las intervenciones de educación financiera en hogares monoparentales deben tener en cuenta esta doble vulnerabilidad.

¿La situación laboral condiciona los conocimientos financieros?

La situación profesional influye de manera significativa en el nivel de conocimientos financieros (p<0,001). Los autónomos y empresarios presentan la puntuación más alta (69,4 puntos), por encima de la media nacional, seguidos de los trabajadores del sector privado (66,6 puntos) y del sector público (65,2 puntos). Este resultado es esperable, en la medida en que gestionar una actividad empresarial propia obliga a tomar decisiones financieras de manera continua, y dicha exposición acelera el aprendizaje financiero de forma orgánica. Ser emprendedor o emprendedora de un negocio funciona, en este sentido, como un entorno de aprendizaje financiero intensivo que ninguna formación reglada replica del todo. Paralelamente, y como es de esperar, los estudiantes a tiempo completo obtienen los puntajes más bajos (61,6 puntos), y las personas sin empleo actual (jubilados y desocupados) se sitúan en 63,4 puntos.

Gráfico 10. Índice de Conocimientos Financieros por Situación Profesional



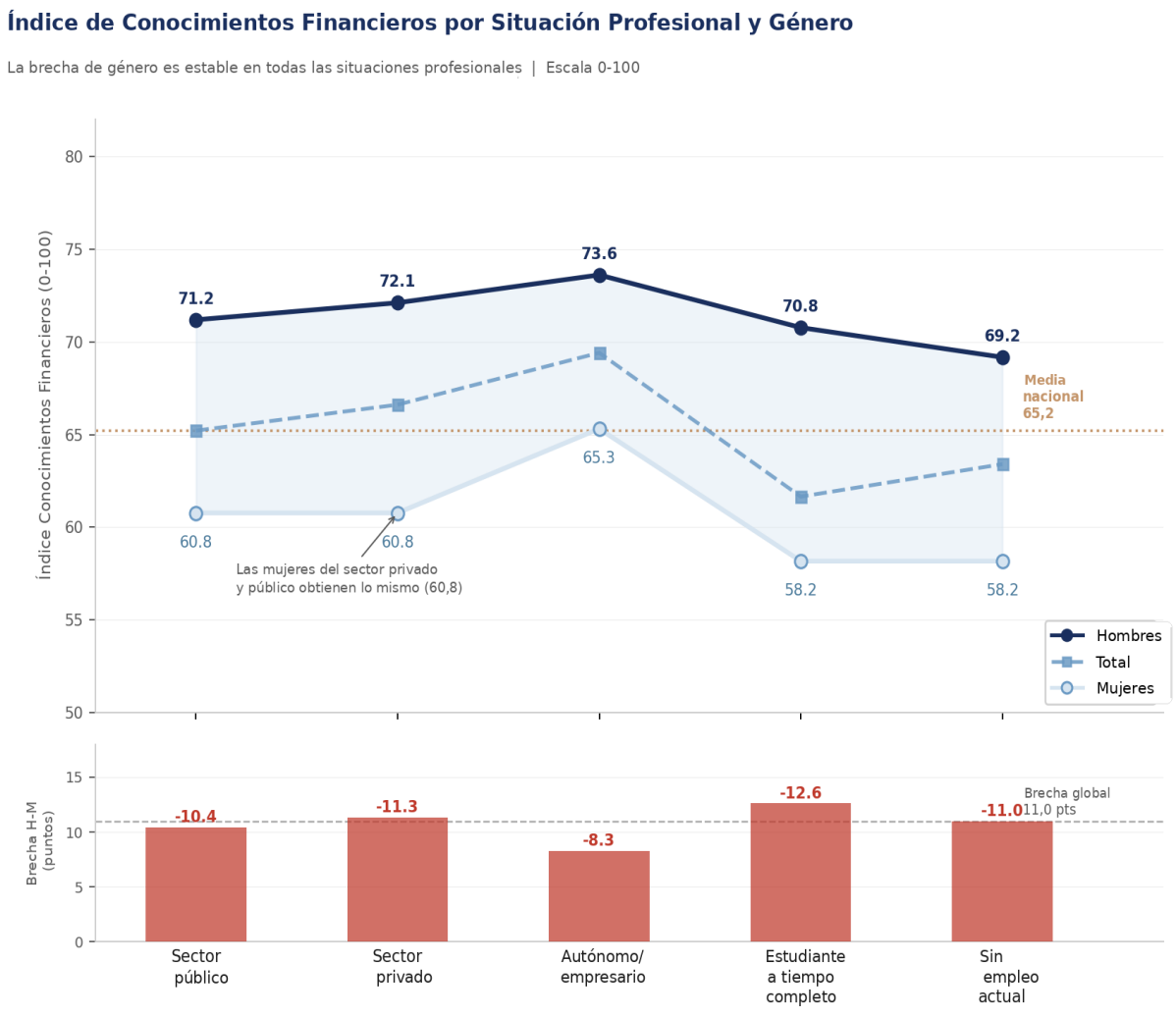
Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Diferencias estadísticamente significativas (p<0,001).

La experiencia profesional también educa financieramente

Dentro de la situación laboral, los autónomos y empresarios lideran el índice con 69,4 puntos, lo que sugiere que la necesidad práctica de gestionar finanzas empresariales acelera el aprendizaje financiero de manera orgánica.

La brecha de género se mantiene en todas las situaciones profesionales: las mujeres obtienen, en promedio, 11 puntos menos que los hombres, sea cual sea su situación laboral. Un resultado destacable es que las mujeres del sector público y las del sector privado obtienen exactamente la misma puntuación (60,8 puntos), mientras que entre los hombres sí hay diferencias según el sector. La brecha es mayor entre los estudiantes (−12,6 puntos) y menor entre los autónomos (−8,3 puntos), pero en ningún caso desaparece.

Gráfico 11. Índice de Conocimientos Financieros por Situación Profesional y Género



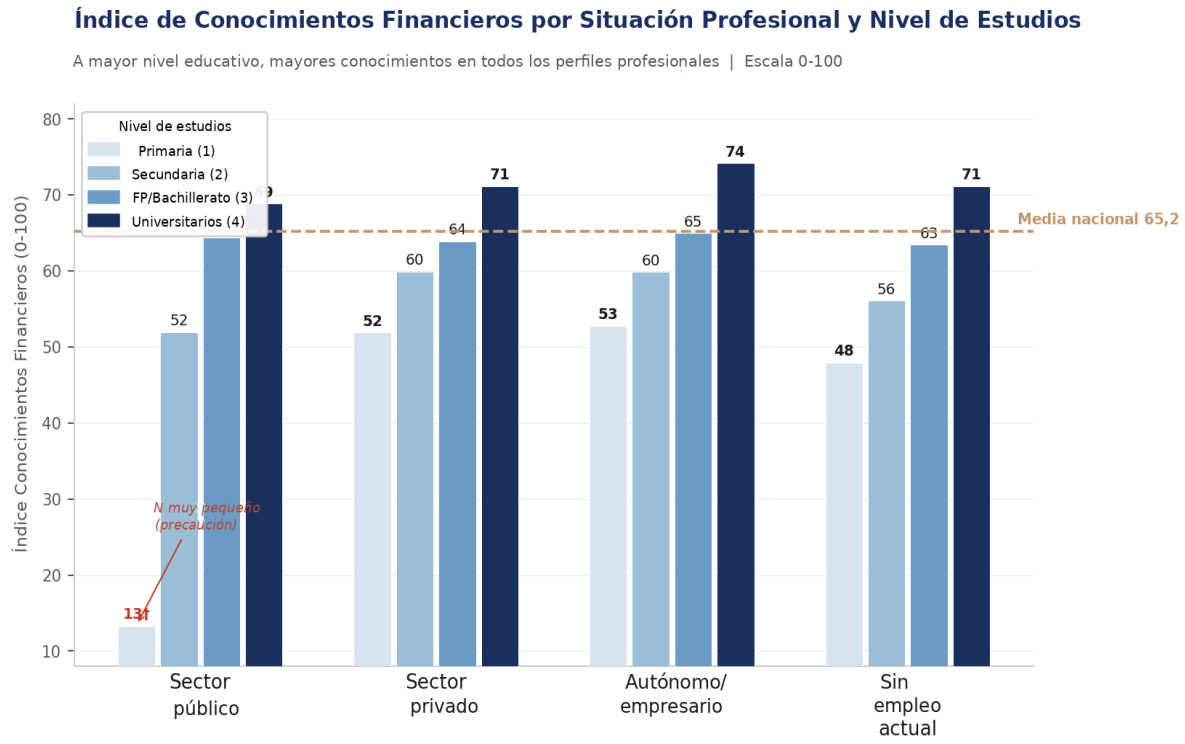
Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Interacción situación profesional x género no significativa (p=0,765).

Ninguna situación profesional corrige la brecha de género

La brecha de género en conocimientos financieros se mantiene en todas las situaciones profesionales sin excepción. Ningún entorno laboral elimina la diferencia entre hombres y mujeres. Por tanto, los programas de bienestar financiero en las empresas no pueden ser neutros al género: hay que diseñar intervenciones específicas para mujeres independientemente del sector donde trabajen.

Tanto la **situación profesional como el nivel educativo** influyen en los conocimientos financieros, pero no de manera independiente: el efecto de la educación no es el mismo para todos. Las personas del sector privado, los autónomos y las personas sin empleo con estudios básicos obtienen puntuaciones relativamente altas, probablemente debido a la experiencia práctica acumulada. Pero a medida que aumenta el nivel educativo, esta diferencia entre situaciones profesionales se desvanece: la educación formal tiende a igualar los conocimientos financieros, independientemente de la situación laboral[2].

Gráfico 12. Índice de Conocimientos Financieros por Situación Profesional y Nivel de Estudios



Fuente: Elaboración propia. N=3.880. Estimación svy (pweight). Se excluyen los estudiantes a tiempo completo (ver nota metodológica). † N reducido.

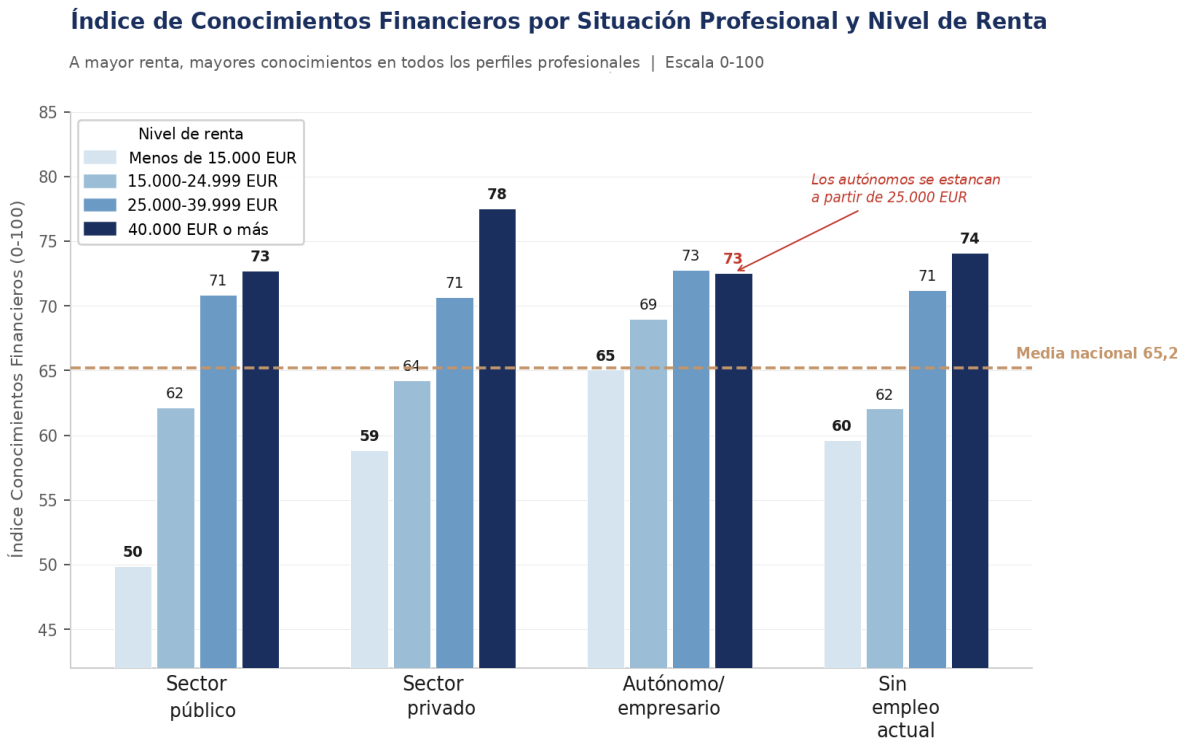
[2] Los estudiantes a tiempo completo se excluyen de este gráfico porque el nivel educativo declarado durante el período formativo no es comparable con el de las personas integradas en el mercado laboral.

Nota: El valor del sector público con estudios primarios (13,4†) debe interpretarse con precaución, ya que el número de personas en este subgrupo es muy reducido.

> ***La formación mejora los conocimientos, pero el mercado laboral no compensa las desigualdades***
>
> *La educación mejora los conocimientos financieros en todos los perfiles profesionales, pero no los iguala. Las intervenciones de educación financiera deben priorizar a las personas con menor nivel formativo, ya que es donde el impacto potencial es mayor y donde el mercado laboral no compensa la falta de formación.*

En cuanto al **nivel de ingresos**, se observa claramente en el gráfico que, a mayor renta, mayores son los conocimientos financieros en todos los perfiles profesionales. La única excepción son los autónomos, que se estancan en cuanto a conocimientos financieros a partir de 25.000€, aunque sus ingresos continúen creciendo. Esto sugiere que, en este colectivo, ganar más no se traduce automáticamente en mayores conocimientos financieros, probablemente porque la gestión financiera de la actividad empresarial no siempre va acompañada de una mejora de las finanzas personales.

Gráfico 13. Índice de Conocimientos Financieros por Situación Profesional y Nivel de Renta



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Se excluyen los estudiantes a tiempo completo. Interacción significativa (F=3,13; p<0,001).

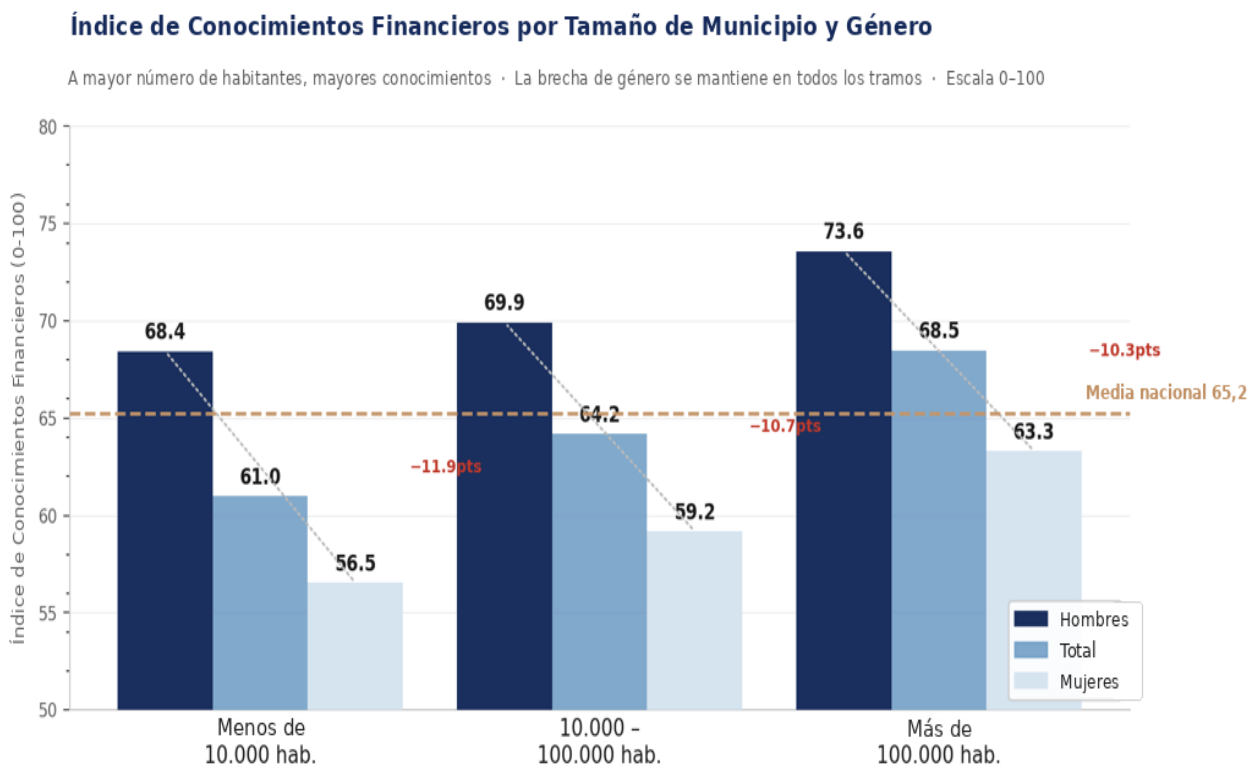
A más renta, más conocimientos financieros

En todos los perfiles profesionales, a mayor renta, mayores conocimientos financieros. Por tanto, *las intervenciones de educación financiera deben tener en cuenta que las personas con rentas bajas parten de una doble desventaja: menos recursos y menos nivel de educación financiera que los lleva a una peor gestión de los recursos económicos.*

¿El tamaño del municipio tiene implicaciones para los conocimientos financieros?

A **nivel territorial**, no hay diferencias significativas entre las Comunidades Autónomas (Cataluña, 66,0, y Madrid, 65,5, están muy cerca de Andalucía, 64,2). Esto sugiere que el problema no es territorial en el sentido de las políticas autonómicas, sino estructural, dado que el tamaño del municipio y el nivel de estudios explican las diferencias independientemente de la CCAA de residencia. Las zonas con menos de 10.000 habitantes obtienen 61,0, frente a 68,5 en las de más de 100.000 habitantes.

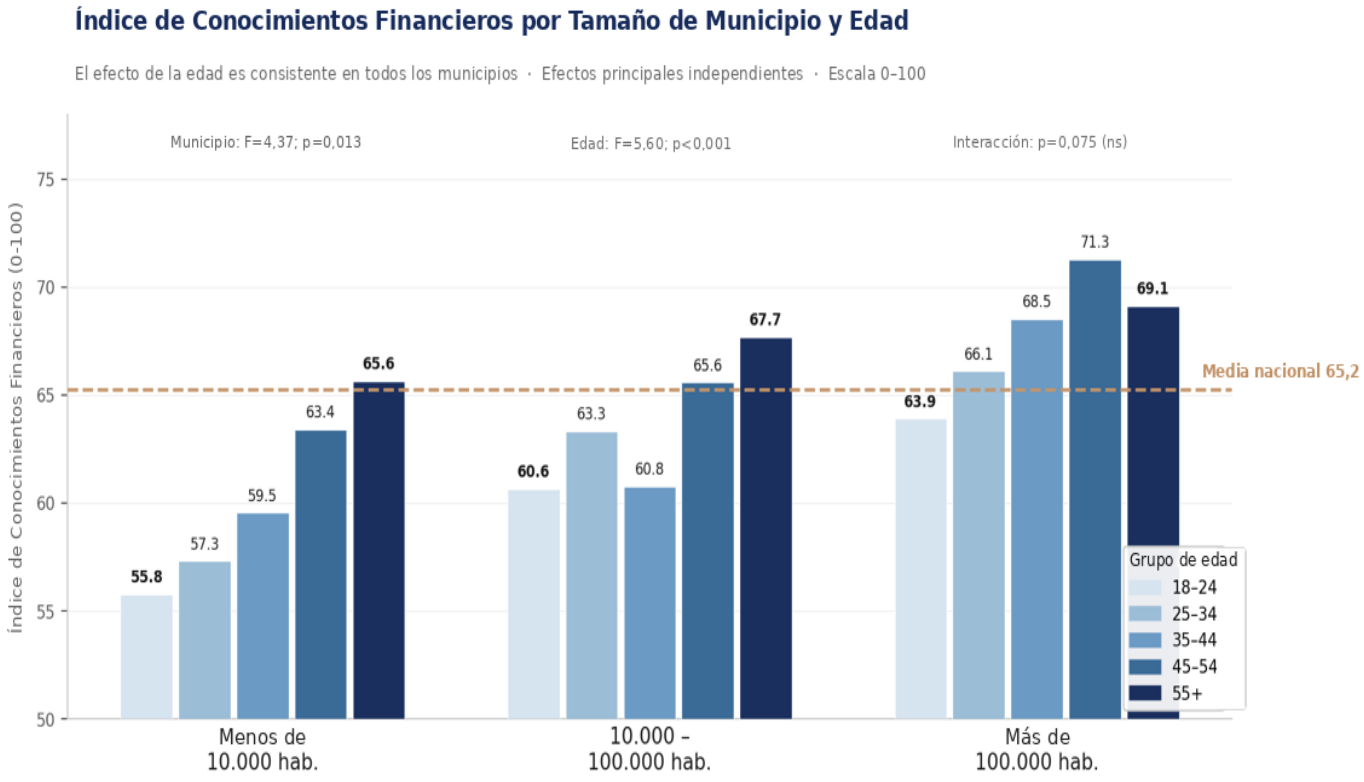
Gráfico 14. Índice de Conocimientos Financieros por Tamaño de Municipio y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Diferencias estadísticamente significativas (p<0,05).

El tamaño del municipio y la edad explican de manera independiente las diferencias en conocimientos financieros, y ambos efectos actúan por separado, de modo que vivir en un municipio grande mejora los conocimientos y tener más edad también, pero ninguno de los dos condiciona al otro. Las personas que viven en municipios de más de 100.000 habitantes obtienen 8,1 puntos más que las de municipios pequeños, y esta diferencia se mantiene en todos los grupos de edad. En cuanto a la edad, la mejora se concentra a partir de los 45 años: los grupos de 45–54 y de 55 o más obtienen entre 7,6 y 9,9 puntos más que los jóvenes de 18–24, mientras que los grupos intermedios no muestran diferencias significativas.

Gráfico 15. Índice de Conocimientos Financieros por Tamaño de Municipio y Edad



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Regresión lineal con interacción.

El territorio también condiciona los conocimientos financieros

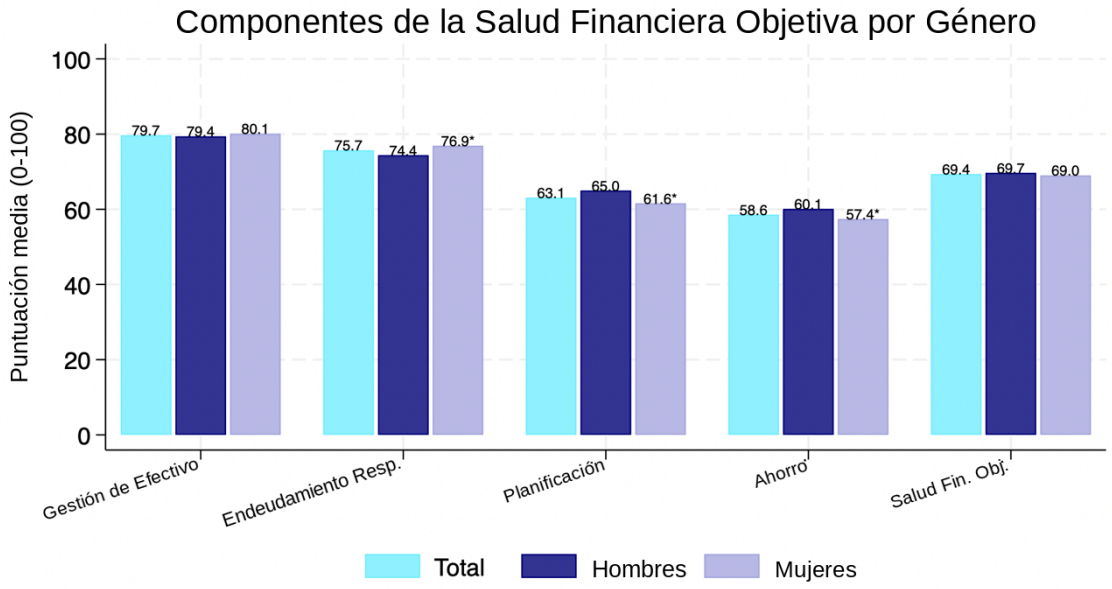
Las intervenciones de educación financiera deben llegar específicamente a los entornos rurales y semiurbanos, donde el acceso a servicios financieros, a entornos profesionales diversos y a redes de socialización económica es estructuralmente más limitado.

Índice de Salud Financiera

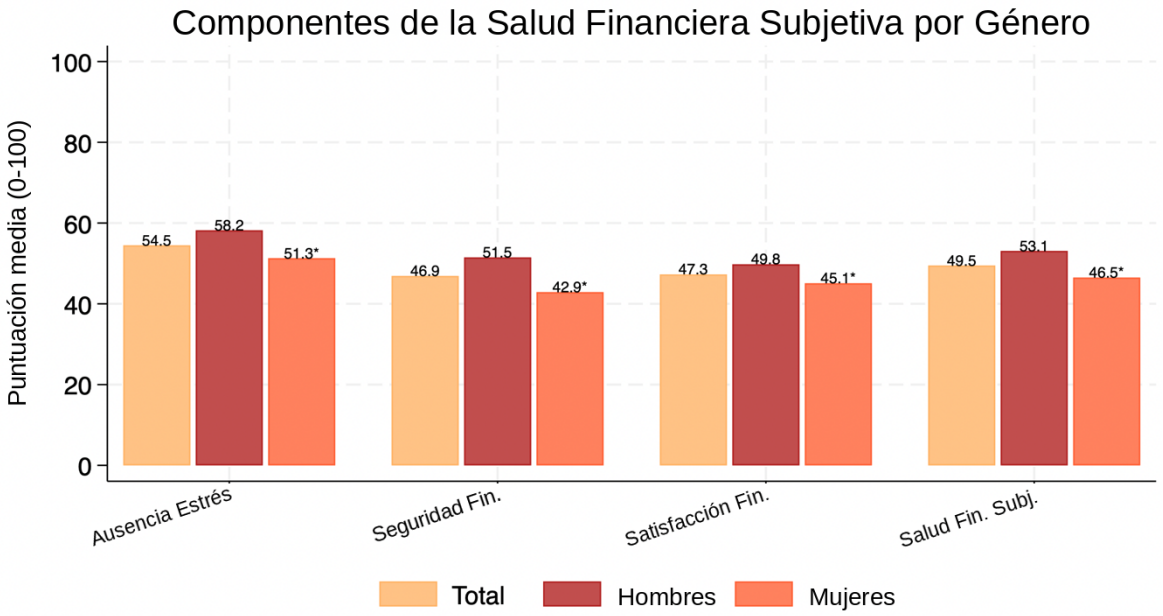
Si los conocimientos financieros miden lo que la gente sabe, la salud financiera mide cómo las personas viven su situación financiera. El índice de salud financiera es un constructo multidimensional que combina dos dimensiones: la salud objetiva, que corresponde a los comportamientos financieros (si la persona ahorra, si gestiona bien el crédito, si planifica), y la salud subjetiva, que recoge percepciones como la satisfacción, la seguridad y la ausencia de estrés financiero.

El gráfico 16 desglosa los valores de cada elemento del indicador.

Gráfico 16. Componentes del Índice de Salud Financiera (Escala 0-100)



* Diferencia estadísticamente significativa (p<0.01).



* Diferencia estadísticamente significativa (p<0.001).

Con una media de 54,5 puntos, la población española se sitúa en un nivel intermedio de la escala, principalmente debido a la percepción poco favorable de su situación financiera. Sin embargo, este valor debe interpretarse con precaución, dado que existe una gran diferencia entre la salud subjetiva y la objetiva. Las dos dimensiones de la salud financiera están relacionadas entre sí, pero describen perfiles poblacionales lo bastante diferentes como para hacer necesario analizarlas por separado.

- La **salud objetiva**, relativa al comportamiento financiero o a lo que las personas hacen realmente con su dinero, es notablemente más alta (69,3). La mayoría de las personas gestiona bien el efectivo del día a día (79,7) y controla bien la deuda (75,7). La primera señal más preocupante aparece en el ahorro (58,6), ya que es el componente más bajo de la salud financiera objetiva y, junto con la planificación financiera a medio y largo plazo (63,1), es donde la población necesita mejorar.

- La **salud subjetiva**, relativa a cómo se siente la gente respecto a su situación económica, refleja una realidad bastante distinta de la salud objetiva. La población española registra una salud subjetiva de 49,6 puntos, casi 20 puntos por debajo de la dimensión objetiva. Las personas se sienten poco satisfechas con su situación financiera (47,3) y poco seguras (46,9), a pesar de que la gestionan mejor de lo que perciben. La tranquilidad financiera, medida como la ausencia de estrés (54,5), es la única dimensión subjetiva que supera el umbral del 50.

Así pues, esta diferencia entre el comportamiento real y la percepción individual de la propia situación financiera es un resultado relevante del estudio y señala una desconexión entre lo que las personas hacen y cómo se sienten respecto a su situación financiera.

La tabla 2 cruza las dos dimensiones de la salud financiera para mostrar cómo se distribuye la población al considerarlas simultáneamente. Para cada dimensión se han establecido tres tramos, siguiendo los

criterios de la *Financial Health Network* y del CFPB: **vulnerable** (puntuación inferior a 40), **moderada** (entre 40 y 80) y **saludable** (superior a 80).

Tabla 2- Distribución de la población por salud financiera objetiva y subjetiva (%)

	Obj. Vulnerable	Obj. Moderada	Obj. Saludable	TOTAL
Subj. Vulnerable	2,6%	26,3%	5,5%	**34,4%**
Subj, Moderada	0,5%	37,7%	13,6%	**51,9%**
Subj, Saludable	0,1%	6,5%	7,1%	**13,7%**
TOTAL	**3,2%**	**70,6%**	**26,2%**	**100%**

Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Test F=79,7; p<0,001.

El primer aspecto a destacar es la asimetría entre ambas dimensiones. Desde un punto de vista objetivo, la mayoría de la población se encuentra en una situación moderada o saludable: prácticamente el 97% gestiona razonablemente bien sus finanzas en el día a día. Desde el punto de vista subjetivo, en cambio, el panorama es muy diferente: el 34,4% se siente financieramente vulnerable, es decir, sufre estrés, insatisfacción o inseguridad y el 51,9% se encuentra en una situación de salud subjetiva moderada. Solo el 13,7% de la población se siente financieramente saludable en términos subjetivos.

Aunque el grupo mayoritario presenta una salud financiera moderada en ambas dimensiones (37,7%), el segundo grupo más grande, que representa el 26,3% de la población, presenta un perfil preocupante: su salud objetiva es moderada, por lo que tiene un comportamiento financiero aceptable, pero percibe su situación financiera como vulnerable. Este hecho se explica probablemente por la falta de ahorro regular, ya sea por limitaciones económicas o por la ausencia de una planificación adecuada, lo que deja a las personas sin margen para afrontar imprevistos, planificar la jubilación o ahorrar a medio y largo plazo. En conjunto, estos dos grupos representan el 64% de la población española.

En los extremos de la distribución, solo el 2,6% de la población es vulnerable en ambas dimensiones simultáneamente, y el 7,1% presenta una salud financiera objetiva y subjetiva superior a 80 puntos. La vulnerabilidad financiera, por tanto, no es mayoritariamente un problema de mala gestión, sino de percepción: la mayoría de las personas que se sienten financieramente vulnerables gestionan razonablemente bien su día a día.

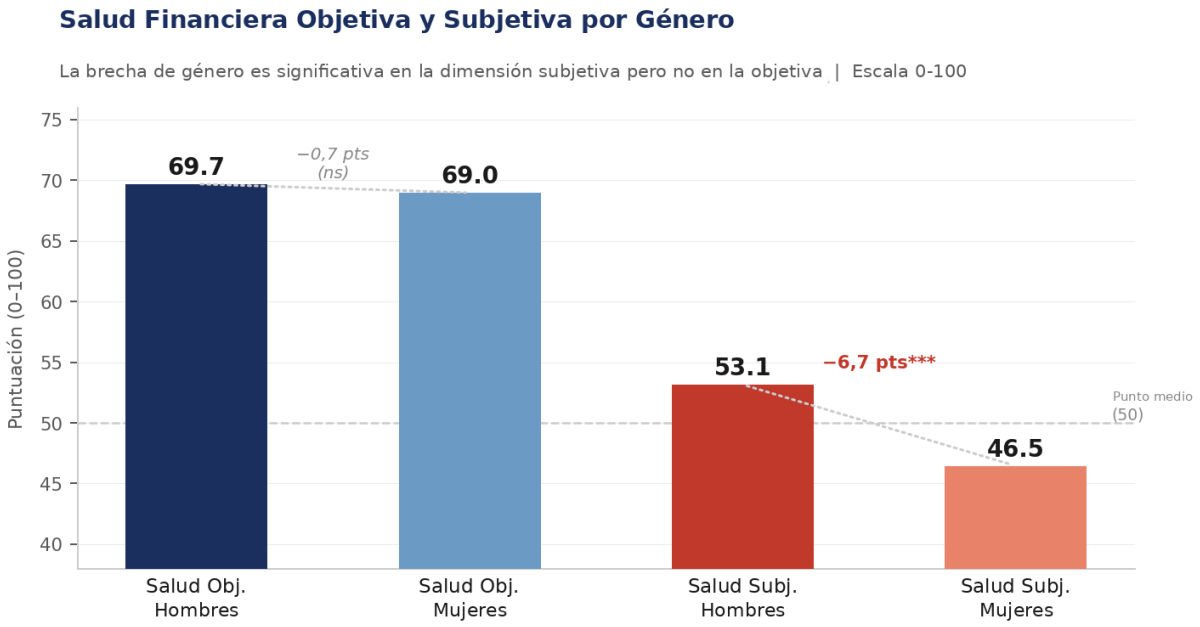
El problema no es gestionar el dinero, sino poder ahorrar

La población española gestiona razonablemente bien sus finanzas cotidianas, pero tiene una mala percepción de su situación económica. El punto débil no es la gestión del día a día sino el ahorro. Políticas que faciliten el ahorro de los hogares tendrían un impacto directo no solo en la seguridad financiera objetiva sino también en el bienestar percibido de la población.

La brecha de género en la salud financiera

Los resultados muestran una asimetría fundamental entre las dos dimensiones de la salud financiera al analizar por género. En la dimensión objetiva, hombres y mujeres obtienen puntuaciones prácticamente idénticas (69,7 y 69,0 puntos respectivamente), y la diferencia no es estadísticamente significativa. Se pondría de manifiesto, pues la realidad de una situación de bienestar financiero similar. En cambio, en la dimensión subjetiva, es decir, cómo se sienten respecto a su situación económica, la brecha es muy significativa: 6,7 puntos (53,1 en hombres vs. 46,5 en mujeres; p<0,001), y las mujeres se sitúan por debajo del punto medio de la escala (ver gráfico 17).

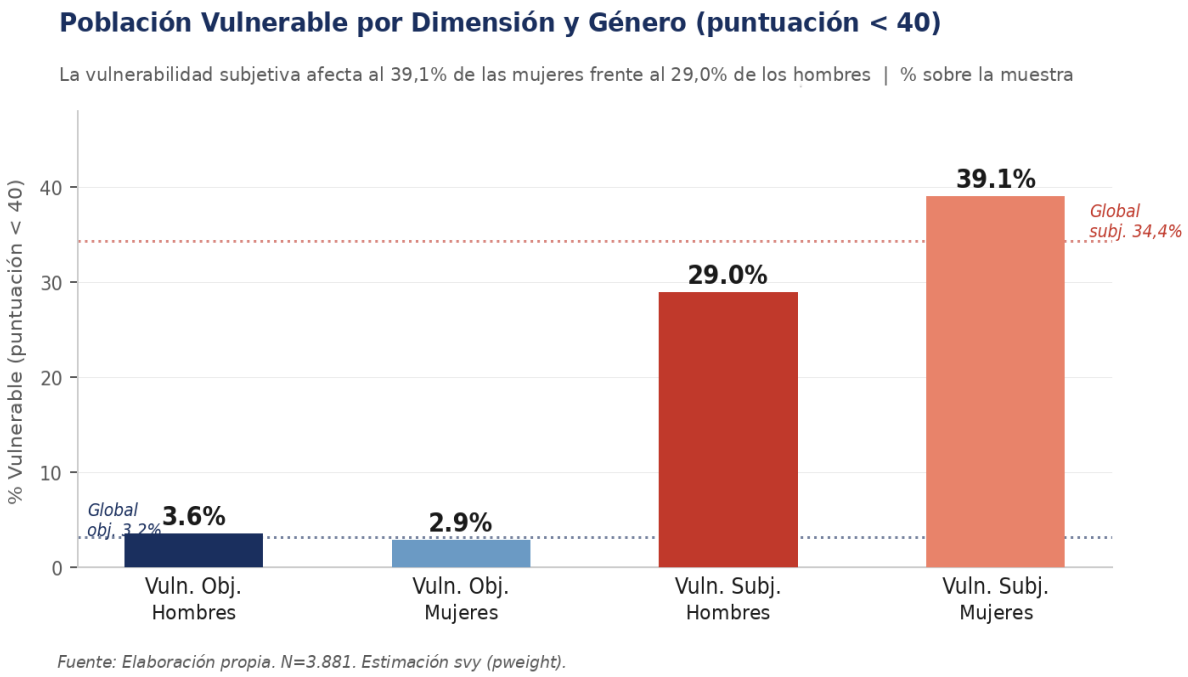
Gráfico 17. Salud Financiera Objetiva y Subjetiva por Género



*Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). *** p<0,001; ns = no significativo.*

En el gráfico siguiente se observa cómo esta disociación se confirma en las tasas de vulnerabilidad subjetiva: el 39,1% de las mujeres presenta una salud financiera subjetiva inferior a 40 puntos, frente al 29,0% de los hombres. En cambio, la vulnerabilidad objetiva es prácticamente igual en ambos géneros (3,6% de los hombres y 2,9% de las mujeres) y sin diferencias significativas.

Gráfico 18. Población Vulnerable por Dimensión y Género (puntuación < 40)



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight).

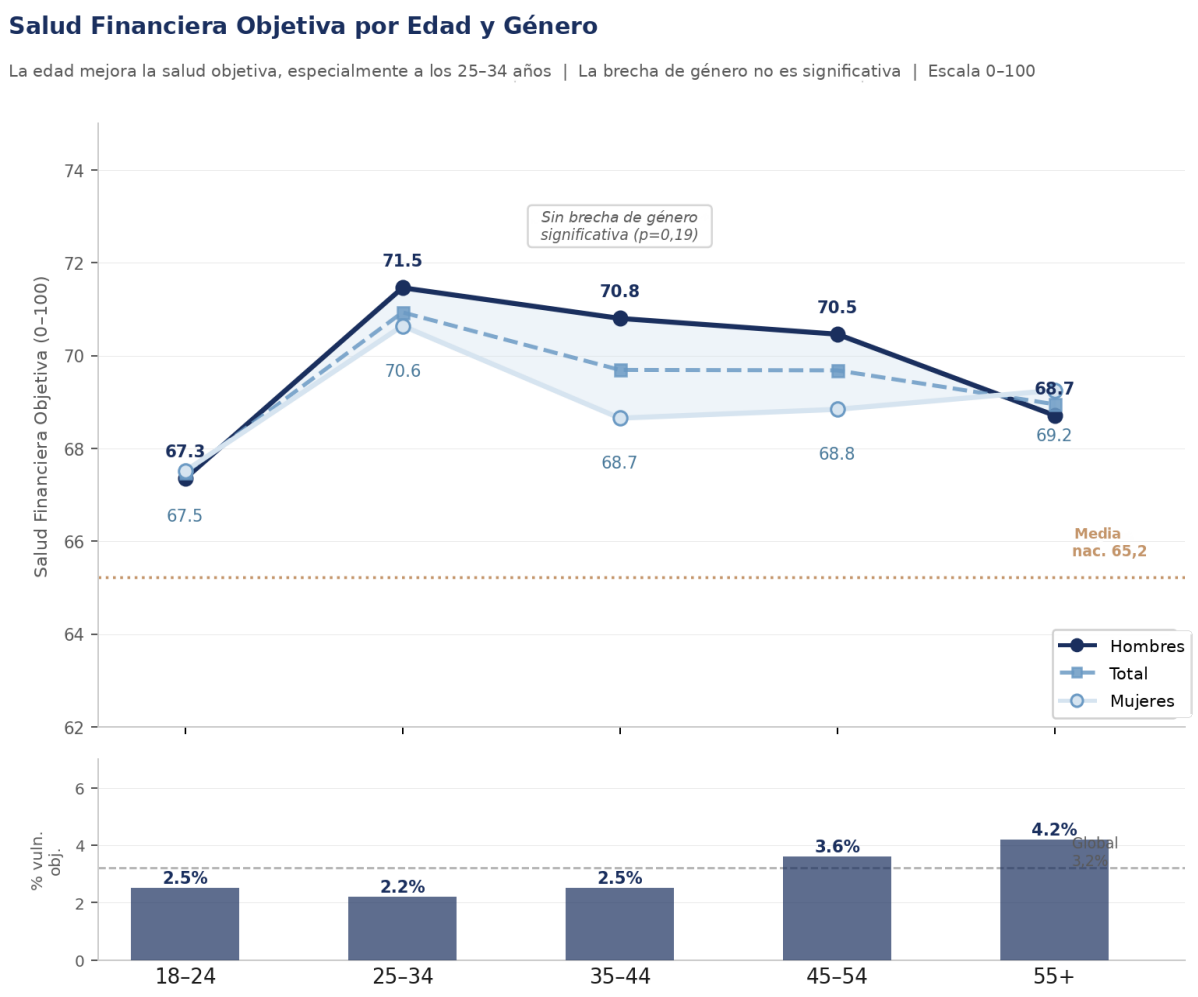
La gestión financiera es similar, pero el bienestar financiero no

Las mujeres gestionan sus finanzas de manera tan eficaz como los hombres, pero se sienten significativamente peor respecto a su situación económica. Los programas que trabajen el bienestar financiero subjetivo deben tener una perspectiva de género explícita, ya que la intervención sobre los comportamientos no es suficiente para cerrar esta brecha.

¿Cómo impacta la edad en la salud financiera?

La edad influye de manera distinta en ambas dimensiones de la salud financiera, y esta diferencia es uno de los resultados más reveladores del estudio.

Gráfico 19. Salud Financiera Objetiva por Edad y Género

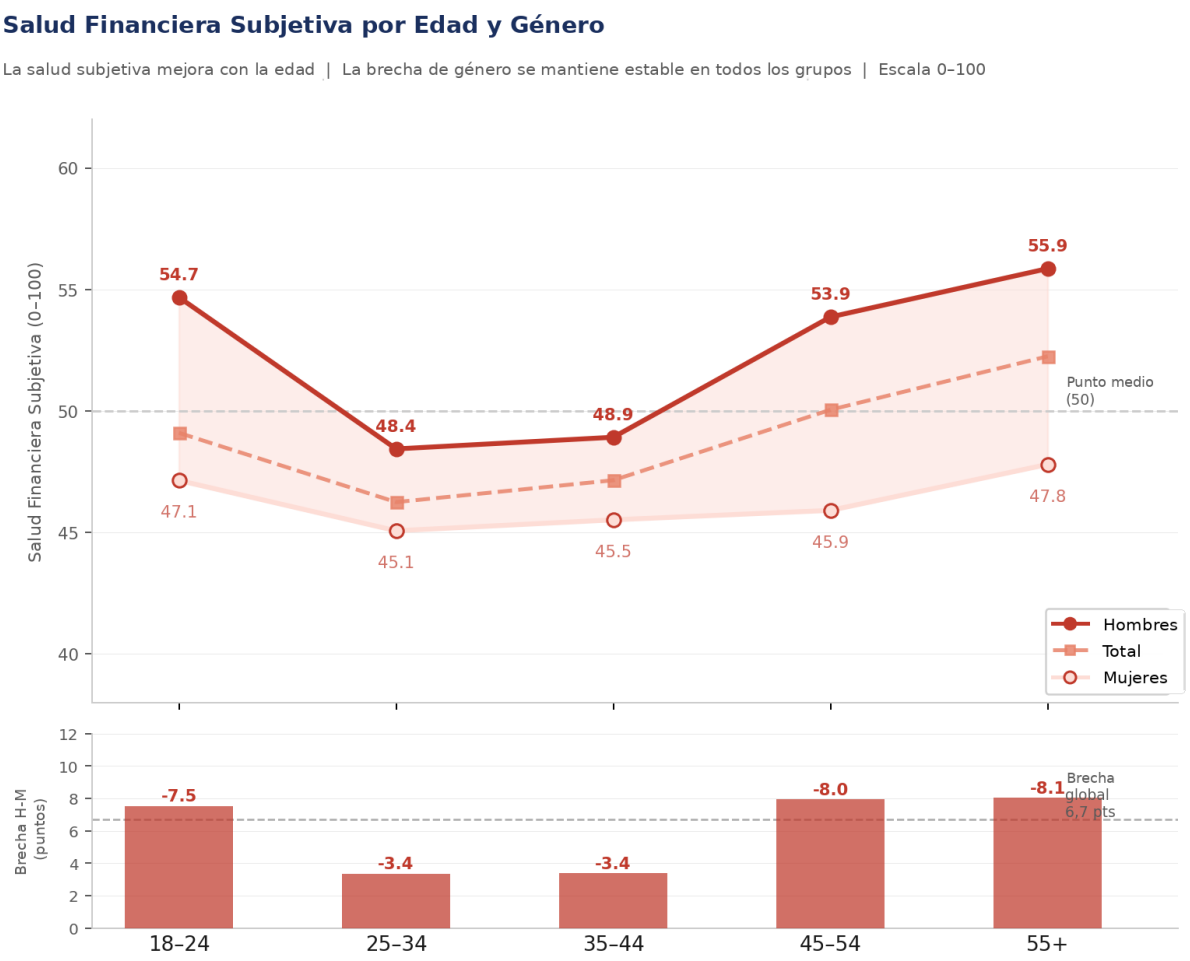


Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Edad: F=4,18 (p=0,002). Género: p=0,193 (ns).

En cuanto a la **salud objetiva**, la edad tiene un efecto positivo y significativo (p=0,002): las personas de 25–34 años presentan la mejor gestión financiera del día a día (70,9 puntos), y el nivel se mantiene elevado hasta los 55 años. Los jóvenes de 18–24 años obtienen la puntuación más baja (67,5), pero la diferencia con el resto es moderada. Destaca que en esta dimensión **no hay brecha de género** (p=0,193), ya que hombres y mujeres gestionan sus finanzas por igual, independientemente de la edad.

En cuanto a la vulnerabilidad objetiva, es reducida en todos los grupos, pero aumenta con la edad: del 2,2% en el grupo de 25–34 años al 4,2% en el de 55 años o más. Esto probablemente refleja una mayor presencia de jubilados y de personas con pensiones bajas en el grupo de mayor edad.

Gráfico 20. Salud Financiera Subjetiva por Edad y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Edad: F=5,95 (p<0,001). Género: F=60,52 (p<0,001). Interacción: p=0,134 (ns).

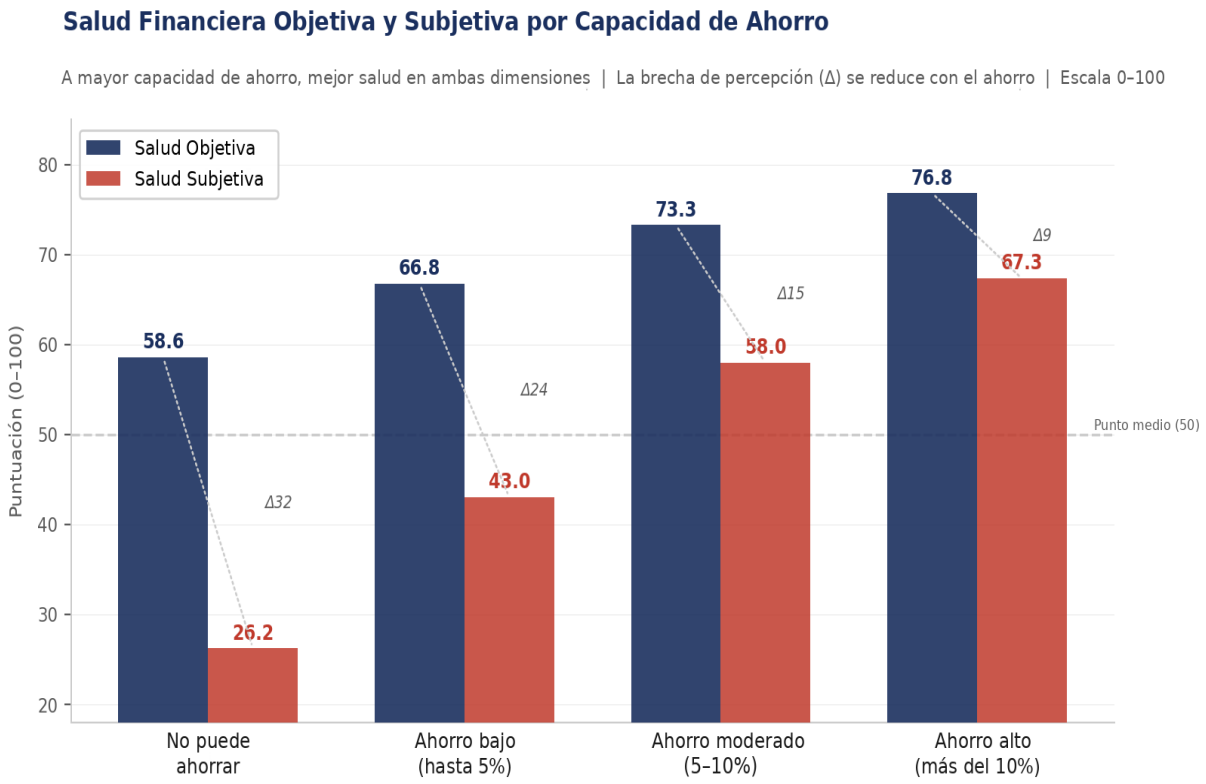
La **salud subjetiva** muestra un patrón completamente diferente. Los grupos de 25–34 y 35–44 años presentan las puntuaciones más bajas (46,3 y 47,2), por debajo del punto medio de la escala, mientras que los grupos de mayor edad mejoran progresivamente hasta alcanzar 52,2 puntos en el grupo de 55 años o más. Esta curva en forma de U sugiere que la presión financiera percibida es máxima en los años de formación familiar y laboral, y se alivia con la edad.

La brecha de género en la dimensión subjetiva es significativa (p<0,001) y se mantiene estable en todos los grupos de edad, de modo que las mujeres se sienten entre 3,4 y 8,1 puntos peor que los hombres, independientemente de la edad.

La capacidad de ahorro: el factor que más explica el malestar financiero

La capacidad de ahorro es, con diferencia, el factor que más explica las diferencias en la salud financiera subjetiva. Dicho de otra manera, saber cuánto puede ahorrar una persona permite predecir el 37,6% de cómo se sentirá respecto a su situación económica, más que cualquier otra variable.

Gráfico 21. Salud Financiera Objetiva y Subjetiva por Capacidad de Ahorro



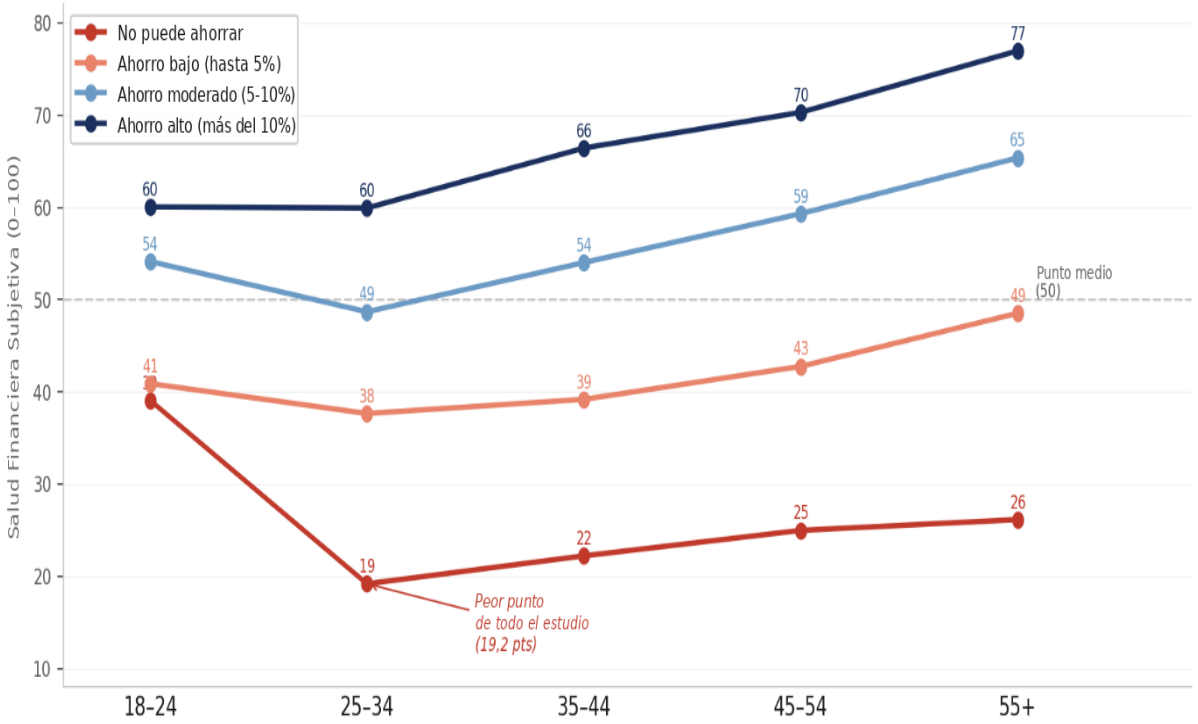
Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Ahorro: F=761,68 (p<0,001). R^2=0,376.

Las personas que no pueden ahorrar nada obtienen una salud subjetiva de 26,3 puntos, muy por debajo del punto medio de la escala y a 32 puntos por debajo de su propia salud objetiva (58,6 puntos). Esta brecha de percepción de 32 puntos es la mayor de todo el estudio, de modo que gestionan el día a día de manera aceptable, pero se sienten financieramente vulnerables. A medida que aumenta la capacidad de ahorro, la salud subjetiva mejora de manera pronunciada y la brecha de percepción se reduce. Las personas con ahorro alto (más del 10%) obtienen 67,3 puntos en salud subjetiva, y la distancia respecto a la salud objetiva es de tan solo 9 puntos.

Gráfico 22. Salud Financiera Subjetiva por Capacidad de Ahorro y Edad

Salud Financiera Subjetiva por Capacidad de Ahorro y Edad

Las personas de 25-34 años que no pueden ahorrar registran la peor salud subjetiva de todo el estudio | Escala 0-100



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Interacción ahorro x edad significativa (F=7,57; p<0,001). R^2=0,393.

Cuando se combina la capacidad de ahorro con la edad, se obtiene el valor más bajo de todo el estudio, ya que las personas de 25–34 años que no pueden ahorrar registran una salud financiera subjetiva de 19,2 puntos. En el grupo de edad de 25 a 34 años, estar en plena fase de construcción vital (vivienda, familia, carrera profesional) pero no poder ahorrar nada genera una presión financiera percibida que no se observa en ningún otro perfil de la población. La interacción entre ahorro y edad es significativa (p<0,001), de modo que el efecto protector del ahorro es especialmente fuerte a partir de los 45 años, cuando las personas con ahorro alto alcanzan 70–77 puntos de salud subjetiva.

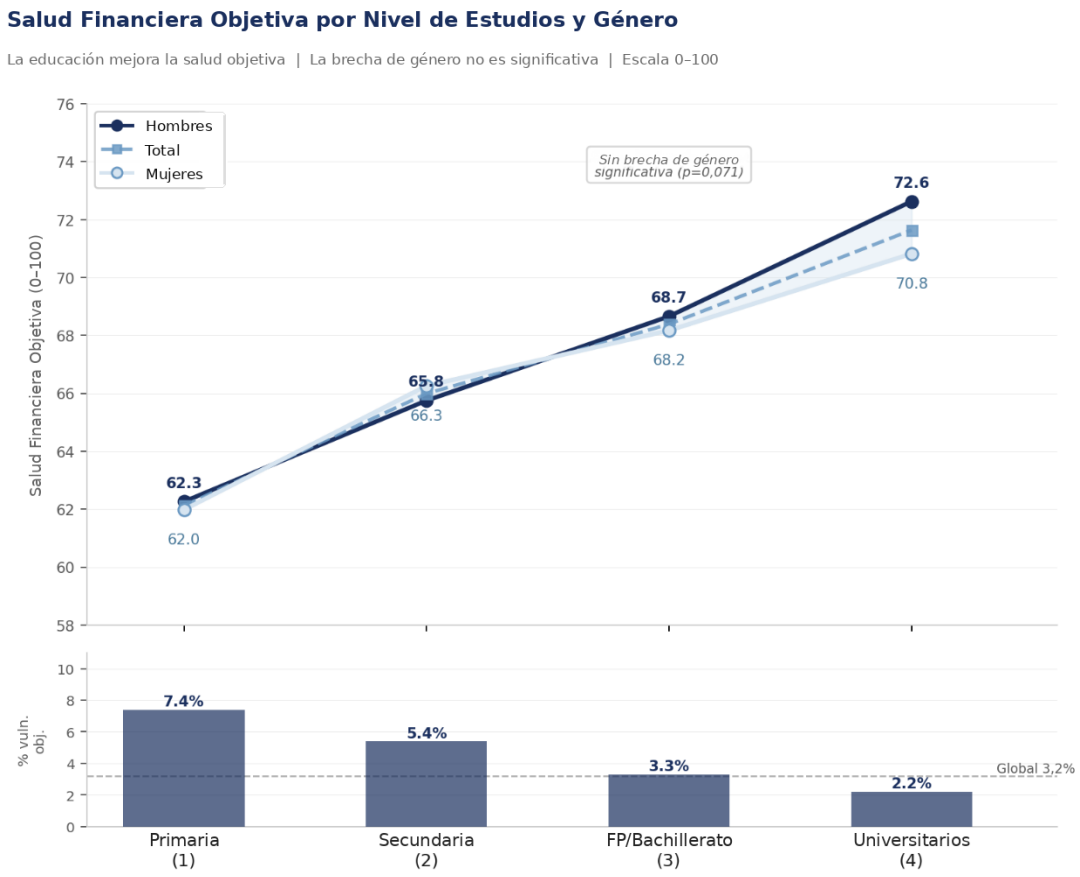
Los 25-44 años presentan la peor salud financiera percibida

Las personas entre 25 y 44 años concentran la peor salud financiera subjetiva de toda la distribución, a pesar de gestionar moderadamente sus finanzas. La incapacidad de ahorrar es el principal predictor del malestar financiero, y afecta especialmente al grupo *de personas en fase de construcción vital. Políticas que faciliten el ahorro regular tendrían un impacto directo y medible sobre el bienestar financiero percibido por este grupo de población.*

¿Estudiar más mejora cómo uno se siente con sus finanzas?

El nivel de estudios mejora de manera significativa tanto la salud objetiva como la subjetiva, y ambos efectos actúan independientemente del género. En el gráfico siguiente se puede ver el impacto del nivel de estudios en el comportamiento financiero:

Gráfico 23- Salud Financiera Objetiva por Nivel de Estudios y Género



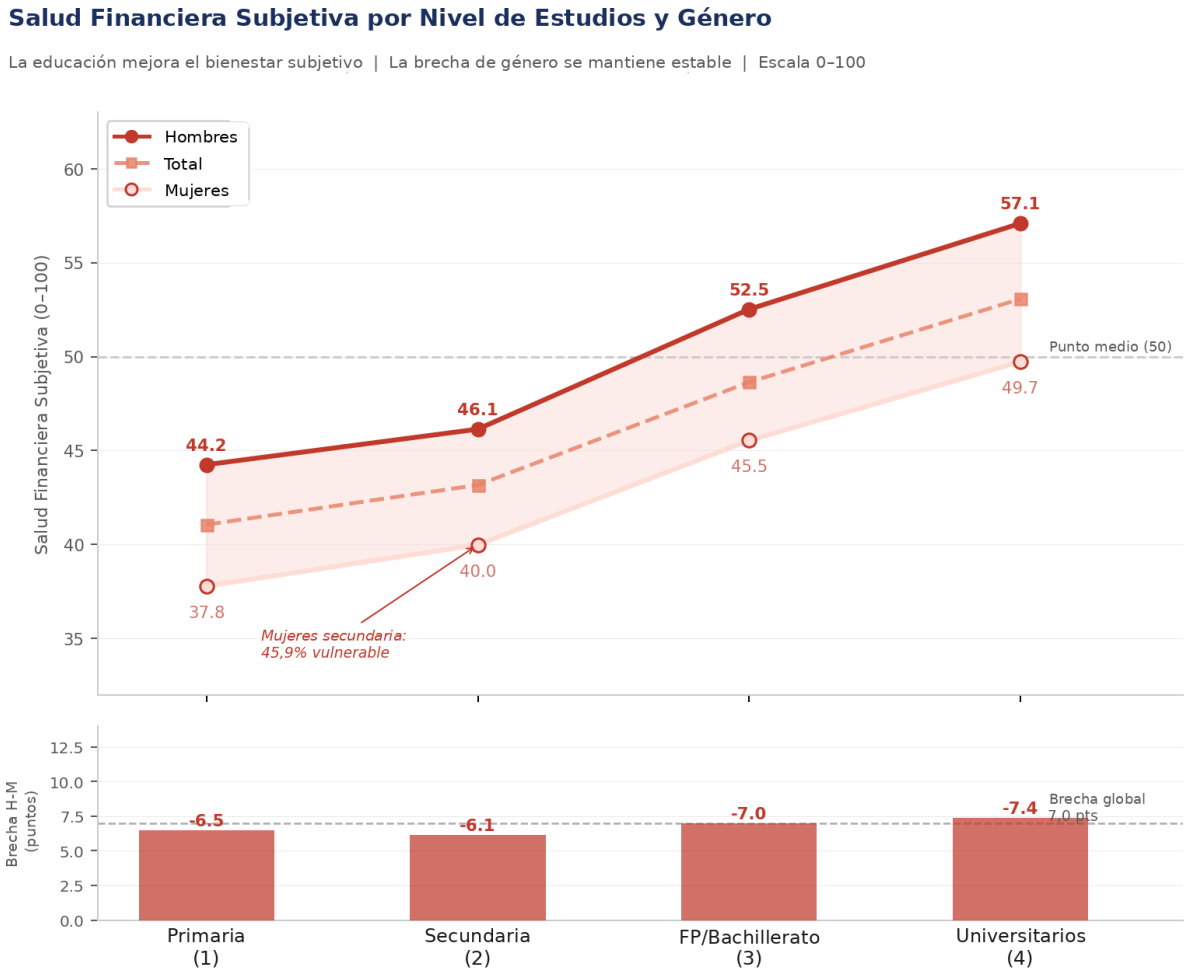
Fuente: Elaboración propia. N=3.880. Estimación svy (pweight). Educación: F=29,70 (p<0,001). Género: p=0,071 (ns).

En cuanto a la **salud objetiva**, las personas universitarias obtienen 9,6 puntos más que las de primaria (p<0,001), una diferencia moderada pero consistente. Destaca que en esta dimensión **no existe una brecha de género significativa** (p=0,071), ya que hombres y mujeres de cada nivel educativo presentan un comportamiento financiero prácticamente idéntico. La vulnerabilidad objetiva disminuye claramente con los estudios, pasando del 7,4% en primaria al 2,2% en la universidad.

En cuanto a la **salud subjetiva,** presenta un perfil distinto al anterior. Ningún nivel educativo supera el punto medio de la escala en las mujeres, incluso las universitarias se sitúan en 49,7 puntos, por debajo de 50. La brecha de género es significativa, oscila entre 6 y 7 puntos en todos los niveles educativos y no

se reduce con la formación (la interacción no es significativa, p=0,966). El resultado más preocupante es el de las **mujeres con estudios secundarios**, que combinan una puntuación subjetiva muy baja (40,0 puntos) con la tasa de vulnerabilidad subjetiva más alta de toda la distribución educativa (45,9%).

Gráfico 24. Salud Financiera Subjetiva por Nivel de Estudios y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.880. Estimación svy (pweight). Educación: F=29,72 (p<0,001). Género: F=77,62 (p<0,001). Interacción: p=0,966 (ns).

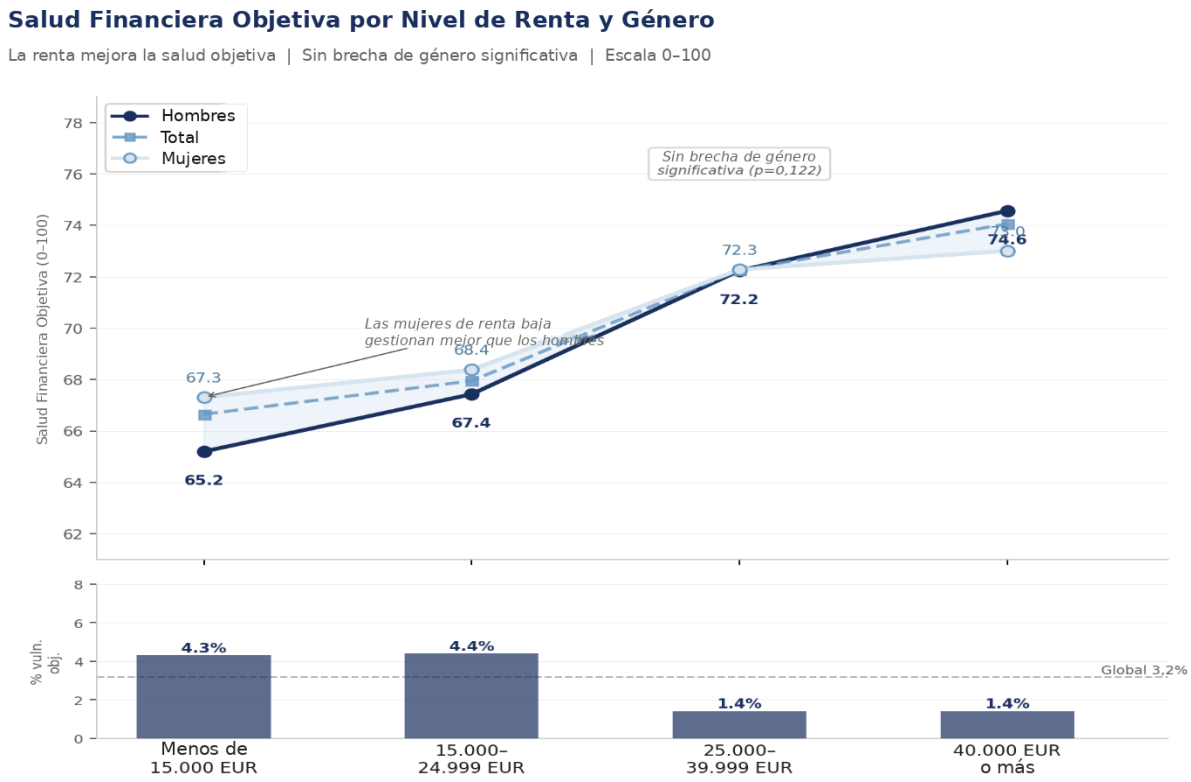
> ***La educación mejora la percepción de salud financiera, pero no cierra la brecha de géner**o ni garantiza que las mujeres se sientan financieramente seguras. Así pues, las mujeres con estudios secundarios representan un colectivo prioritario de intervención porque son numerosas, con baja percepción de salud financiera y alta tasa de vulnerabilidad subjetiva.*

¿Ganar más mejora cómo se siente uno con sus finanzas?

La renta es un factor importante que ayuda a explicar la salud financiera subjetiva, más que la objetiva.

En cuanto a la **salud objetiva**, la renta mejora significativamente el comportamiento financiero, de modo que las personas de rentas altas obtienen 7,7 puntos más que las de rentas bajas. Destaca un resultado: en las rentas bajas, las **mujeres presentan un mejor comportamiento que los hombres** (67,3 vs. 65,2 puntos), mientras que en los tramos altos la diferencia se invierte ligeramente. En ningún caso la brecha de género es estadísticamente significativa, lo que confirma que hombres y mujeres presentan un comportamiento financiero similar, independientemente del nivel de ingresos.

Gráfico 25- Salud Financiera Objetiva por Nivel de Renta y Género



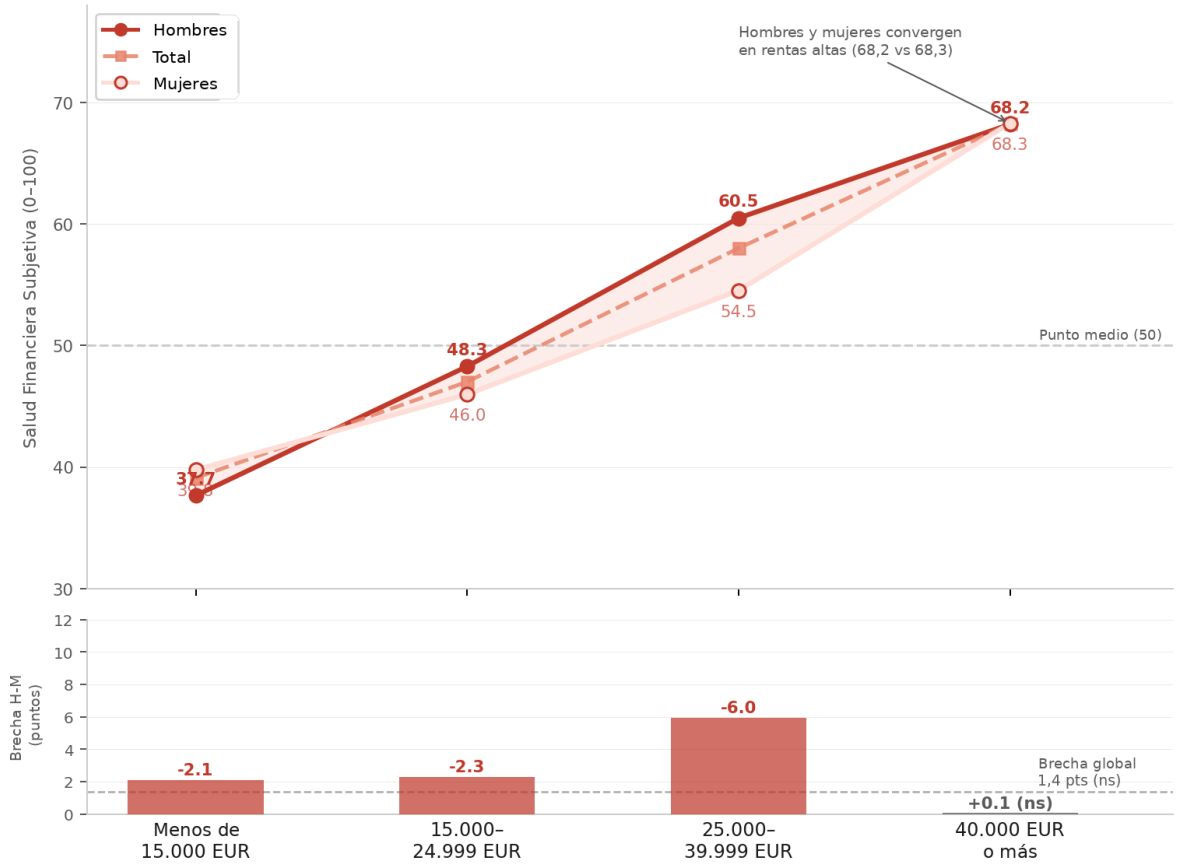
Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Renta: F=45,96 (p<0,001). Género: p=0,122 (ns).

En cuanto a la salud **subjetiva,** esta muestra una dinámica muy diferente. La renta, como es de esperar, mejora drásticamente la salud percibida. Las personas de rentas bajas obtienen 39,1 puntos, mientras que las de rentas altas alcanzan 68,2 puntos, lo que representa una diferencia de 29,1 puntos. Además, la interacción entre renta y género es significativa (p=0,001), pero en sentido opuesto al observado en conocimientos financieros: en los tramos de renta media, los hombres se sienten mejor que las mujeres (hasta una brecha de 6 puntos), pero **en las rentas altas la brecha desaparece por completo** (68,2 hombres vs. 68,3 mujeres). Ganar mucho parece eliminar la diferencia en cómo hombres y mujeres perciben su situación financiera.

Gráfico 26- Salud Financiera Subjetiva por Nivel de Renta y Género

Salud Financiera Subjetiva por Nivel de Renta y Género

La renta es el factor más potente | La brecha de género desaparece en las rentas altas | Escala 0–100



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Renta: F=239,51 (p<0,001). Interacción renta x género: F=5,65 (p=0,001).

La renta baja es uno de los principales factores de vulnerabilidad financiera

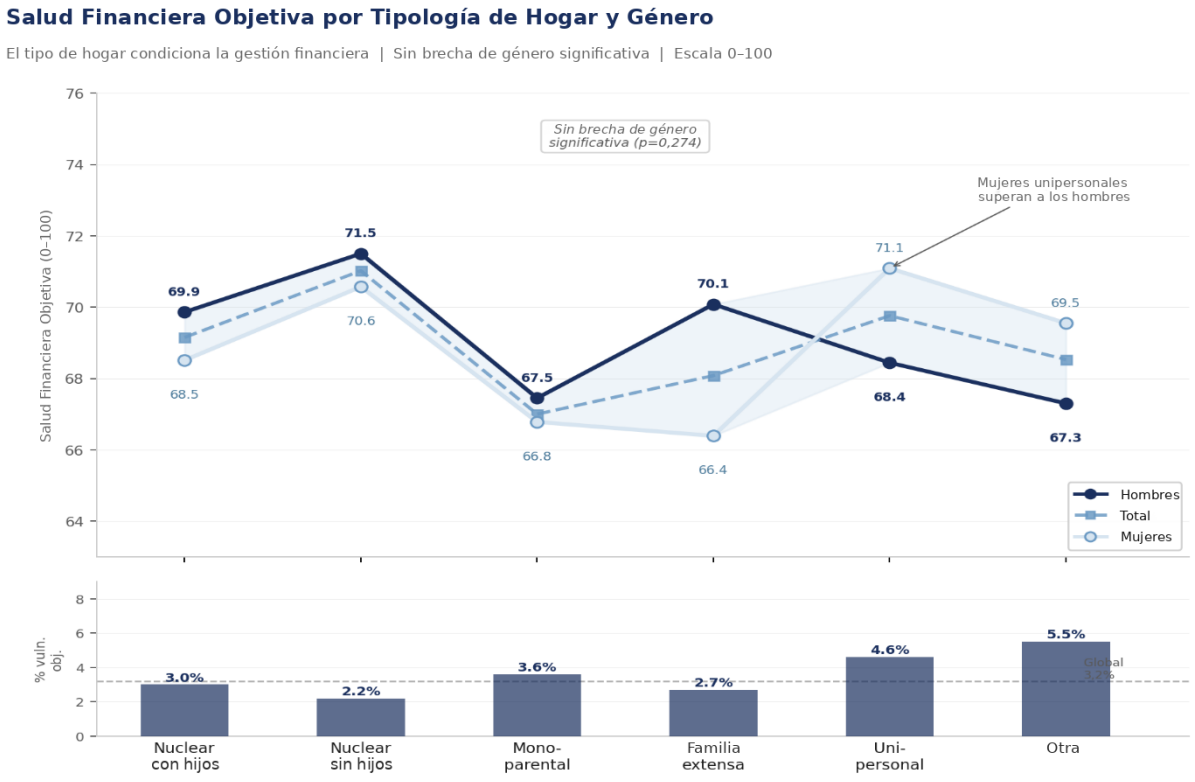
La renta, igual que la capacidad de ahorro, es un factor que ayuda a mejorar mucho la salud financiera percibida. Pero la situación de las personas de renta baja es especialmente preocupante, ya que casi la mitad (49,6%) percibe una situación de vulnerabilidad financiera. Políticas de apoyo a la renta y al ahorro deben incorporar medidas específicas de bienestar financiero, no solo de gestión económica.

La forma de vida condiciona la percepción de la situación financiera personal.

El tipo de hogar influye significativamente en la salud financiera, especialmente en la dimensión subjetiva, mucho más que en la objetiva.

En cuanto a la **salud objetiva**, las diferencias entre los tipos de hogar son moderadas. Los hogares nucleares sin hijos obtienen la puntuación más alta (71,0 puntos), seguidos de los hogares unipersonales (69,8) y de los nucleares con hijos (69,1). Los hogares monoparentales presentan la puntuación más baja (67,0; p=0,009 respecto a la referencia). El género no es significativo en esta dimensión, salvo en los hogares unipersonales, donde las **mujeres presentan un mejor comportamiento financiero que los hombres** (71,1 frente a 68,4 puntos).

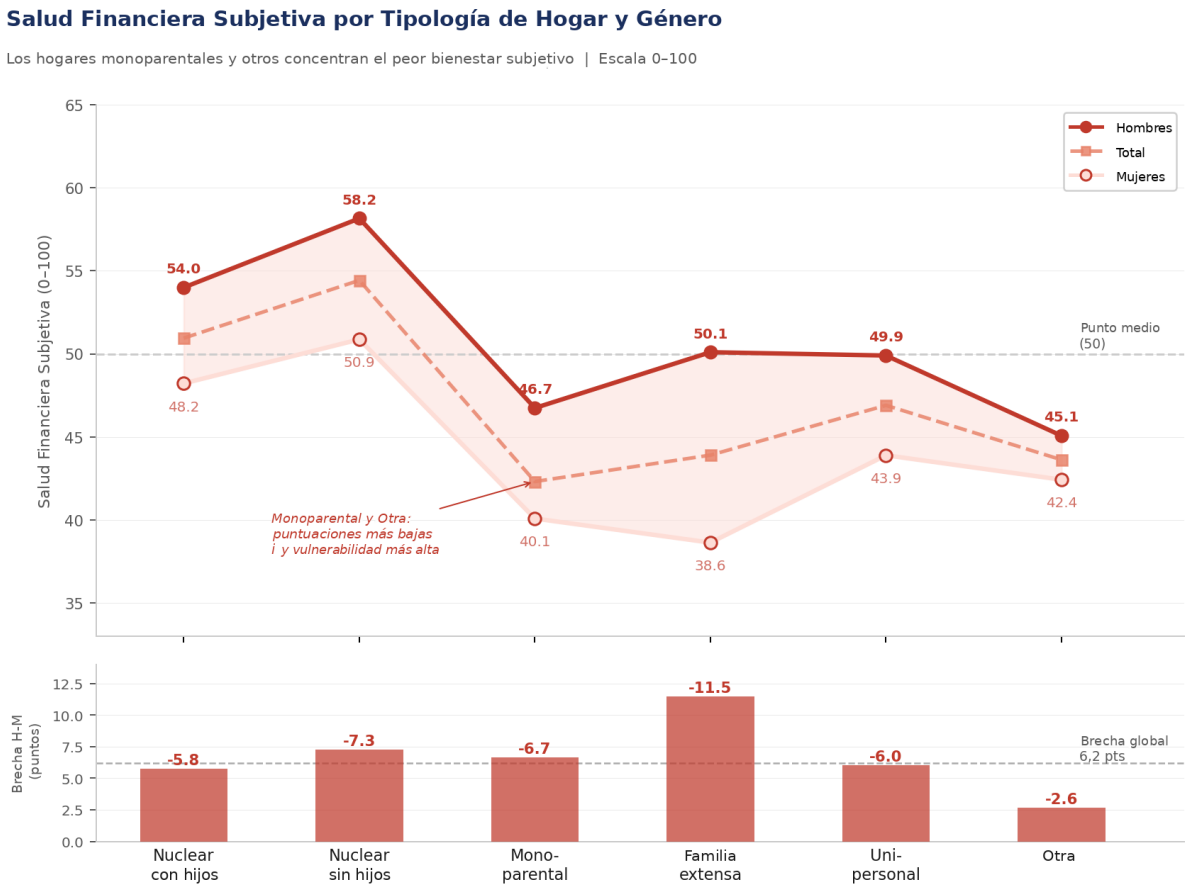
Gráfico 27- Salud Financiera Objetiva por Tipología de Hogar y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Hogar: F=4,56 (p<0,001). Género: p=0,274 (ns).

La **salud subjetiva** muestra un patrón mucho más marcado. Los hogares nucleares sin hijos lideran en bienestar percibido (54,4 puntos), mientras que los **hogares monoparentales** (42,3) y las **otras tipologías** (43,6) registran los valores más bajos y las tasas de vulnerabilidad subjetiva más elevadas (45,0% y 44,8%, respectivamente). La brecha de género es significativa pero estable en todos los tipos de hogar, oscilando entre 2,6 puntos en las "otras tipologías de hogares" y 11,5 puntos en las familias extensas.

Gráfico 28- Salud Financiera Subjetiva por Tipología de Hogar y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Hogar: F=18,95 (p<0,001). Género: F=60,27 (p<0,001). Interacción: p=0,687 (ns).

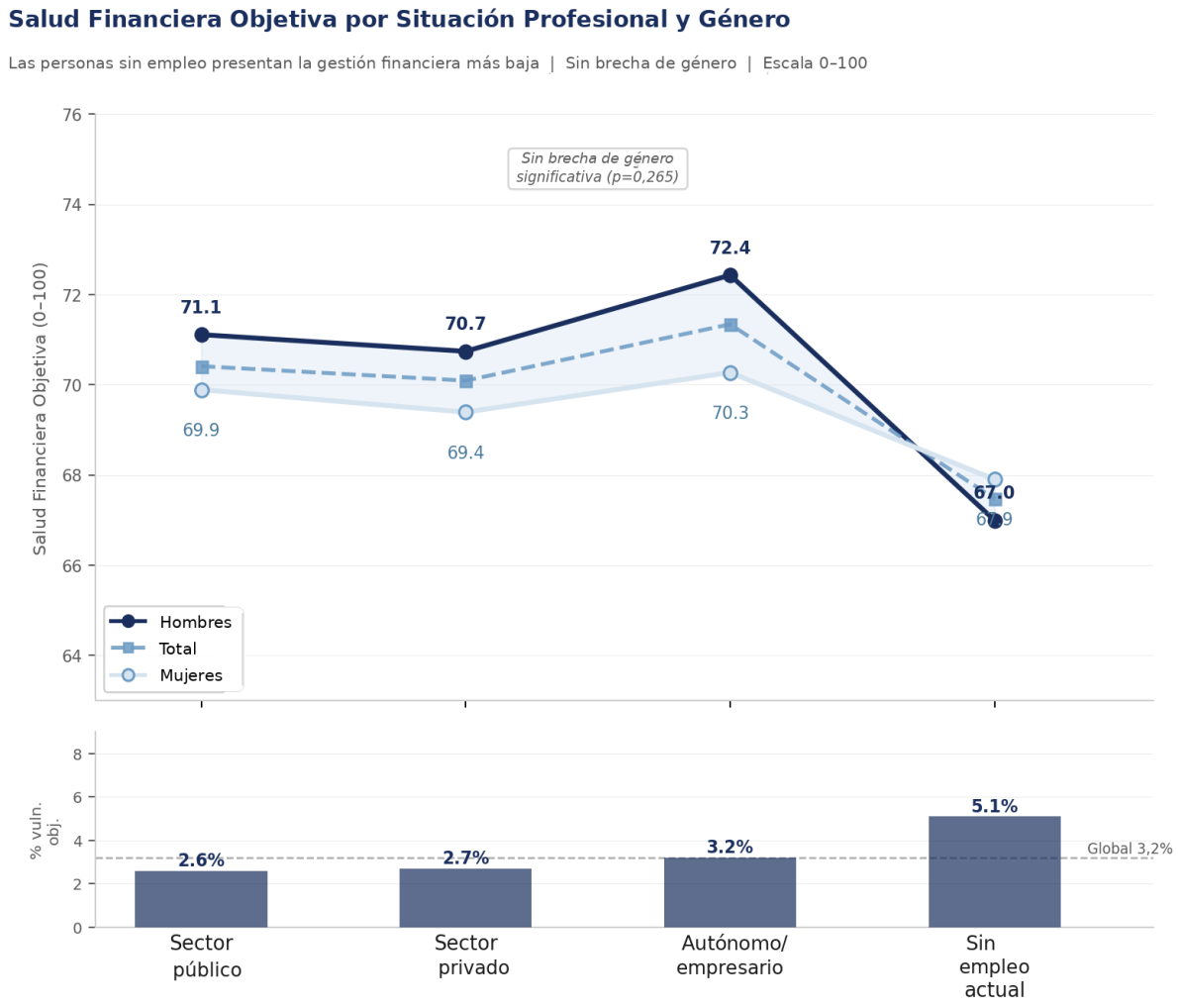
> ***Las familias monoparentales son uno de los perfiles vulnerables***
>
> *Los hogares monoparentales y las otras tipologías no convencionales concentran el peor bienestar financiero subjetivo de todo el estudio. Con tasas de vulnerabilidad subjetiva cercanas al 45%, representan colectivos prioritarios de intervención que a menudo quedan fuera de los programas estándar de bienestar financiero, que pueden estar diseñados implícitamente para hogares nucleares biparentales.*

¿Trabajar en el sector público protege la salud financiera?

La situación profesional influye significativamente en la salud financiera, con un efecto mucho más marcado en la dimensión subjetiva que en la objetiva. Al igual que en el análisis de los conocimientos financieros, los estudiantes a tiempo completo han sido excluidos porque su perfil no es comparable al de las personas integradas en el mercado laboral.

En cuanto a la **salud objetiva**, los autónomos lideran (71,3 puntos), seguidos del sector público (70,4) y del sector privado (70,1). Las personas sin empleo obtienen la puntuación más baja (67,5) y la vulnerabilidad objetiva más alta (5,1%). El género no es significativo en esta dimensión. En este caso, hombres y mujeres gestionan sus finanzas de manera similar, independientemente de su situación laboral.

Gráfico 29- Salud Financiera Objetiva por Situación Profesional y Género

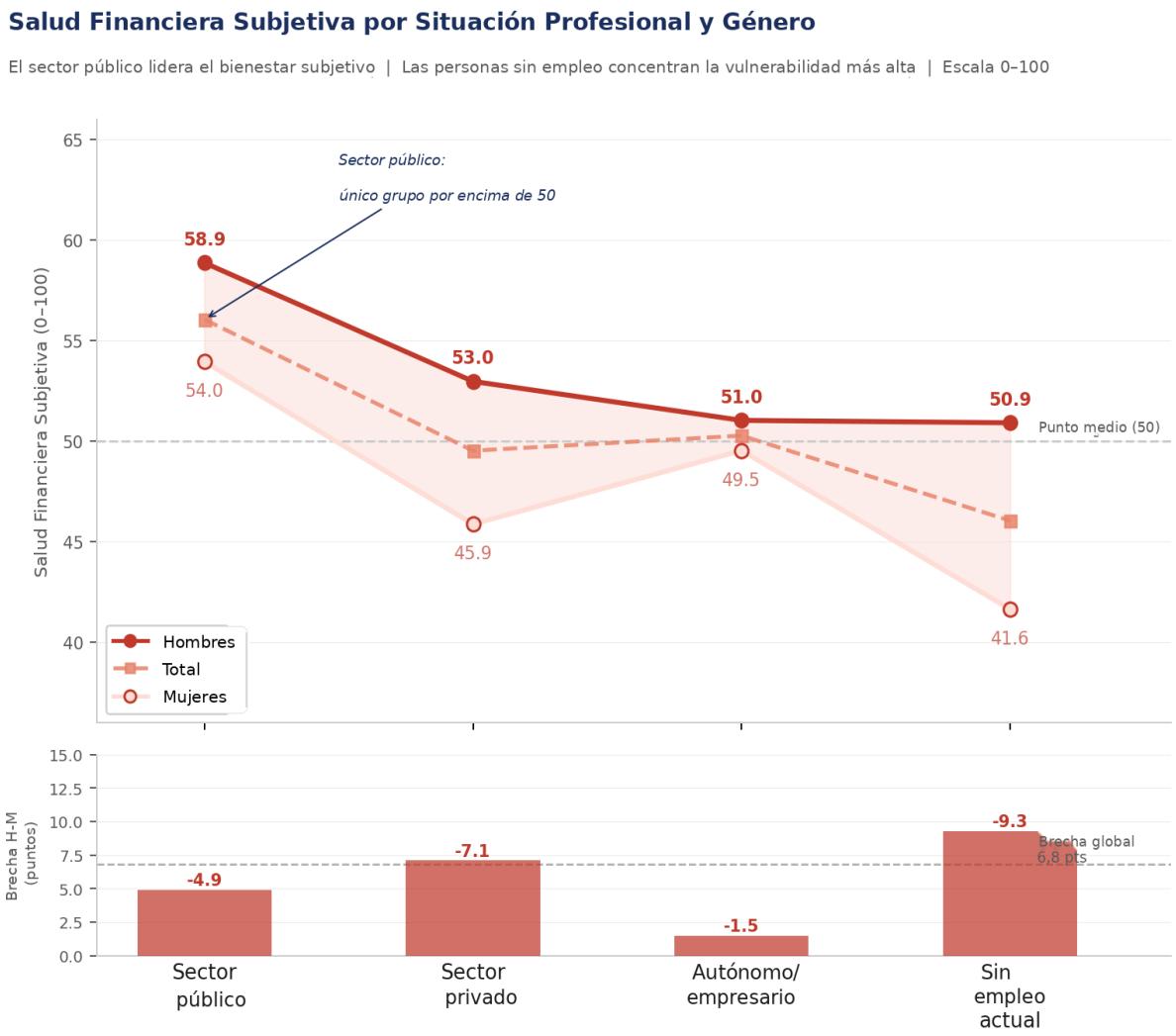


Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Se excluyen los estudiantes a tiempo completo. Sit. profesional: F=7,61 (p<0,001).

Respecto a la **salud subjetiva,** destaca que el sector público es el único perfil profesional en el que hombres y mujeres superan el punto medio de la escala (58,9 y 54,0 puntos, respectivamente), con una diferencia de 10 puntos respecto al sector privado. La estabilidad laboral propia del sector público parece traducirse en una mayor percepción de seguridad y tranquilidad financiera. En el extremo opuesto, las **personas sin empleo** presentan la peor salud subjetiva (46,0 puntos) y la tasa de vulnerabilidad subjetiva más alta (42,0%). La brecha de género es significativa y estable en todos los perfiles (p=0,194), con la

brecha mínima entre los autónomos (−1,5 puntos) y la máxima entre las personas sin empleo (−9,3 puntos).

Gráfico 30- Salud Financiera Subjetiva por Situación Profesional y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Se excluyen los estudiantes a tiempo completo. Género: F=71,50 (p<0,001). Interacción: p=0,194 (ns).

Las personas sin empleo son también uno de los colectivos vulnerables

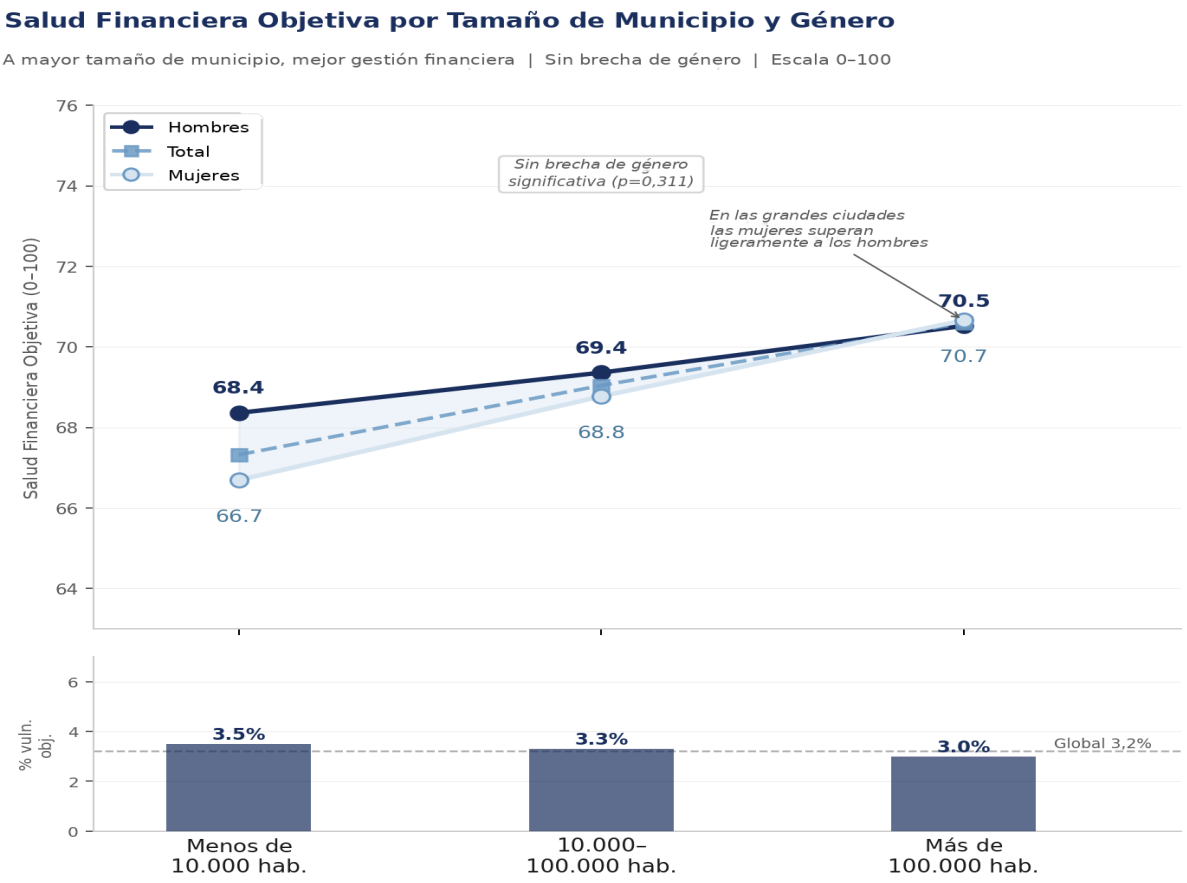
Las personas sin empleo concentran el peor bienestar financiero objetivo y subjetivo a la vez, muy vinculado a los resultados según nivel de renta y capacidad de ahorro. Las políticas activas de empleo deberían incorporar explícitamente componentes de bienestar financiero, no solo de reinserción laboral.

¿Vivir en un municipio grande mejora la salud financiera?

El tamaño del municipio influye significativamente tanto en la salud objetiva como en la subjetiva, lo que confirma el patrón territorial ya observado en los conocimientos financieros.

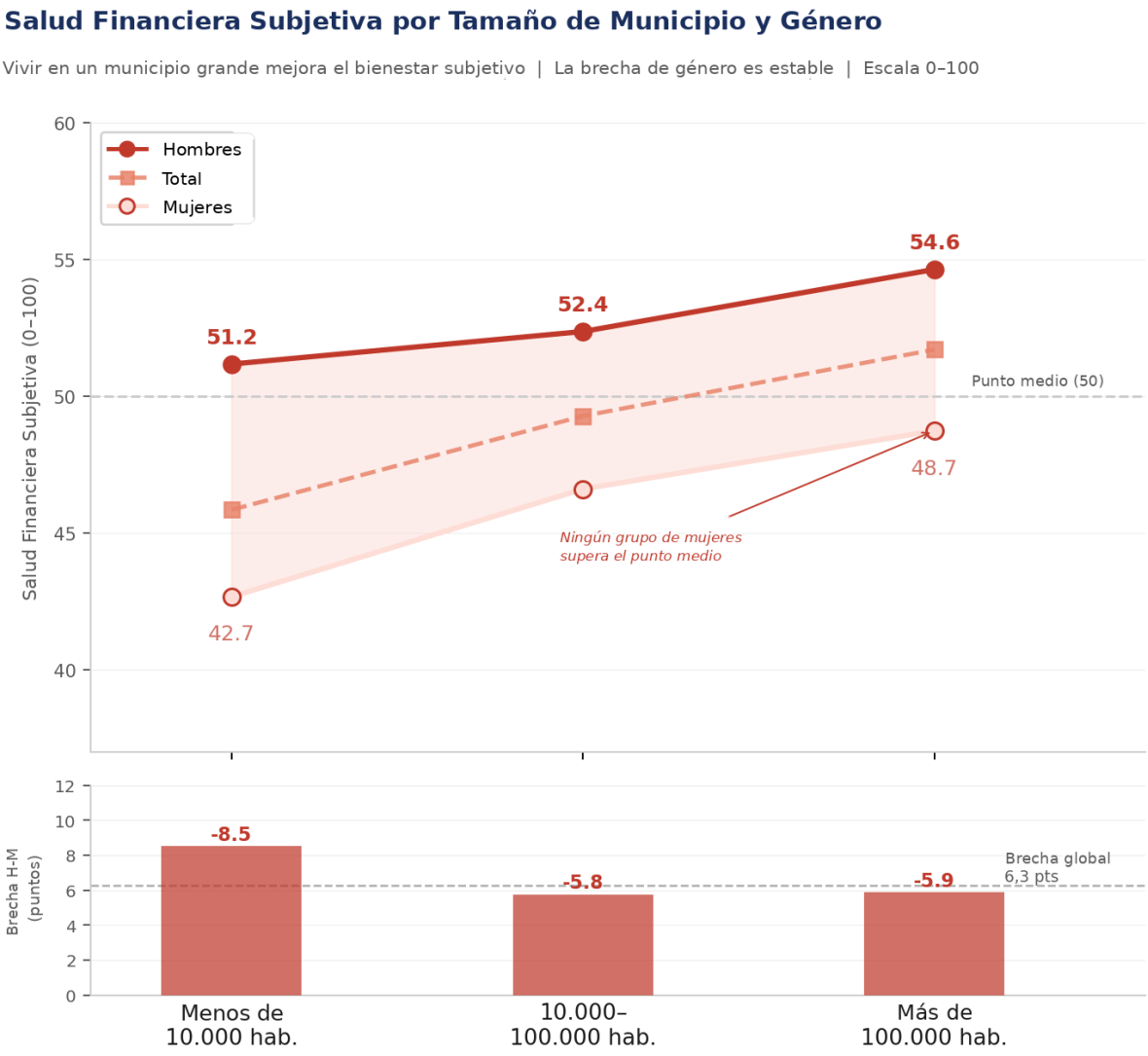
En cuanto a la **salud objetiva**, las personas que viven en municipios de más de 100.000 habitantes obtienen 3,2 puntos más que las que viven en municipios pequeños. El género no es significativo, con un resultado destacable: en las grandes ciudades, las **mujeres superan ligeramente a los hombres** (70,7 vs. 70,5 puntos), el único caso en todo el análisis territorial en el que se invierte la tendencia habitual. La vulnerabilidad objetiva es baja y muy similar en los tres tramos (3,5%, 3,3% y 3,0%).

Gráfico 31- Salud Financiera Objetiva por Tamaño de Municipio y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Municipio: F=12,30 (p<0,001). Género: p=0,311 (ns).

Gráfico 32- Salud Financiera Subjetiva por Tamaño de Municipio y Género



Fuente: Elaboración propia. N=3.881. Estimación svy (pweight). Municipio: F=11,06 (p<0,001). Género: F=62,07 (p<0,001). Interacción: p=0,431 (ns).

La **salud subjetiva** muestra un patrón similar pero con diferencias más marcadas. Las personas de municipios grandes obtienen 5,9 puntos más que las de municipios pequeños. La brecha de género es significativa pero estable en todos los tramos, con la brecha máxima en los municipios pequeños (−8,5 puntos) y mínima en los municipios intermedios y grandes (−5,8 y −5,9 puntos, respectivamente). Del análisis de esta dimensión resalta, como se observa en el gráfico siguiente, que **ningún grupo de mujeres supera el punto medio de la escala** en ningún tramo territorial, mientras que todos los grupos de hombres lo superan. La vulnerabilidad subjetiva es claramente mayor en los municipios pequeños (39,3%) que en las grandes ciudades (32,4%).

Las desigualdades en salud financiera siguen el mismo patrón territorial que los conocimientos: el tamaño del municipio es un predictor consistente. Las políticas de inclusión financiera deben incorporar la variable territorial como criterio de segmentación prioritario, con especial atención a los municipios de menos de 10.000 habitantes, donde la vulnerabilidad subjetiva afecta a casi cuatro de cada diez personas.

Sentimiento de Desventaja Económica

Esta dimensión no mide los ingresos, el patrimonio ni los conocimientos financieros de las personas. Mide cómo perciben su situación económica en comparación con la de personas en situaciones similares. En otras palabras, no solo analiza lo que una persona tiene, sino también cómo cree que está en relación con su entorno.

Las personas no suelen valorar su situación económica de forma absoluta. A menudo la comparan con la de otras personas de su misma edad, entorno o situación vital. Cuando perciben que tienen menos oportunidades o que se encuentran en una situación peor, pueden experimentar un sentimiento de desventaja económica, aunque su situación objetiva no sea especialmente desfavorable.

¿Cómo se calcula? A efectos de análisis, el estudio diferencia entre las personas que presentan un sentimiento de desventaja económica más elevado (por encima del 50% de la distribución) y las que lo presentan más bajo (por debajo del 50% de la distribución), a partir de las respuestas obtenidas en la encuesta.

¿Qué personas tienen un mayor sentimiento de desventaja?

La percepción de estar en una situación peor no tiene que ver con el nivel educativo ni con la comunidad autónoma. En cambio, esta percepción es significativamente superior entre la población femenina, la población más joven y las personas que viven en entornos rurales.

La percepción negativa asociada a la edad es particularmente intensa, por la situación de los jóvenes en el mercado laboral: entre los menores de 35 años, el 62% se considera en una situación de desventaja económica elevada. Las personas con menores niveles de renta, los estudiantes sin ingresos y las familias monoparentales y extensas también presentan una percepción peor de su situación económica.

También se puede observar que las personas con menores niveles de renta, los estudiantes sin ingresos y, en cuanto al tipo de hogares, tanto las familias monoparentales como las extensas son grupos sociales que tienen una percepción peor de su situación económica.

Gráfico 33. Empeoramiento relativo en función del género, la edad y el lugar de residencia

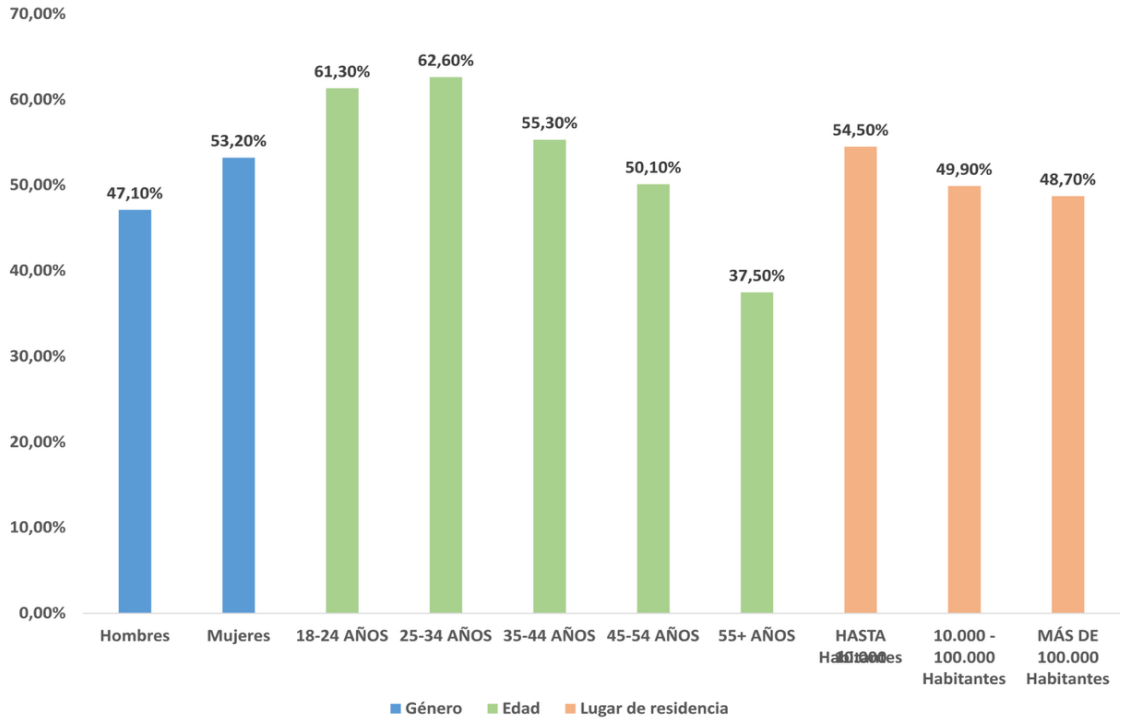
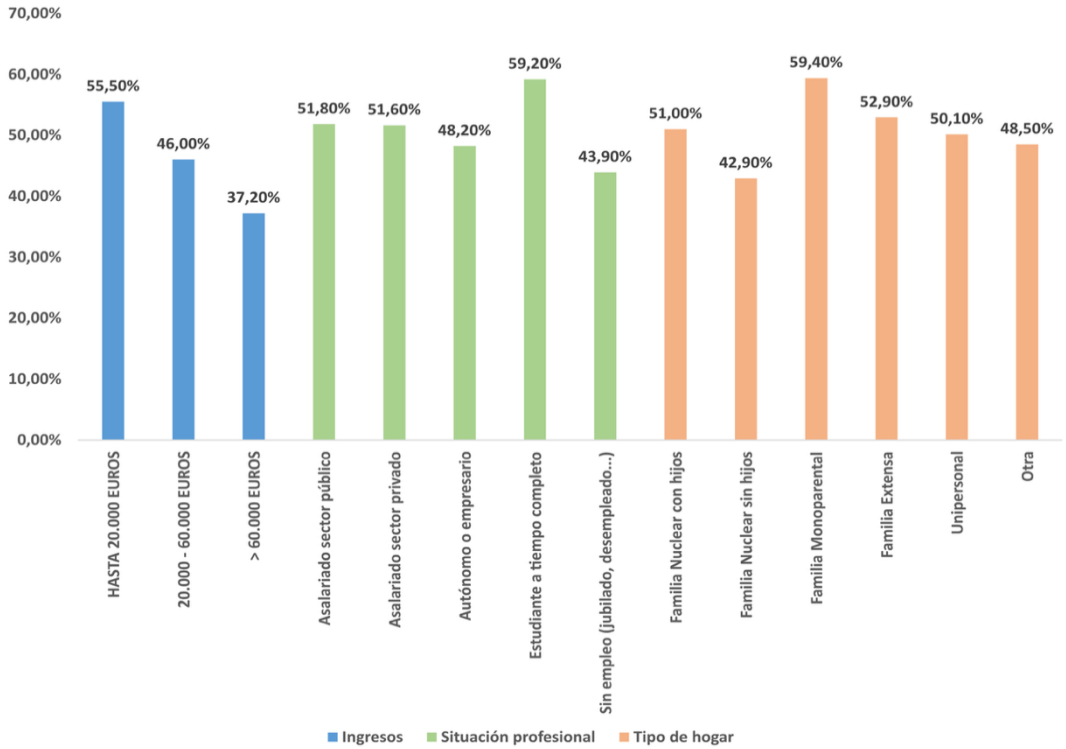


Gráfico 34. Empeoramiento relativo en función de los ingresos, tipo de hogar y situación profesional

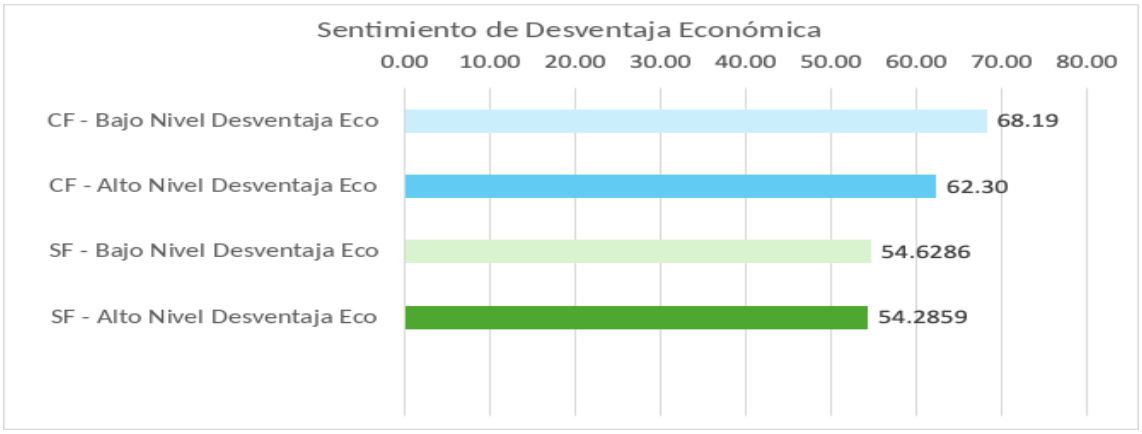


¿El sentimiento de desventaja se relaciona con la salud y los conocimientos o con la vulnerabilidad financiera?

No hay relación directa con el indicador de salud financiera, pero sí que hay una relación estrecha con el indicador de conocimientos financieros: la percepción de desventaja económica es mucho mayor entre las personas que tienen un nivel de conocimientos financieros más bajo.

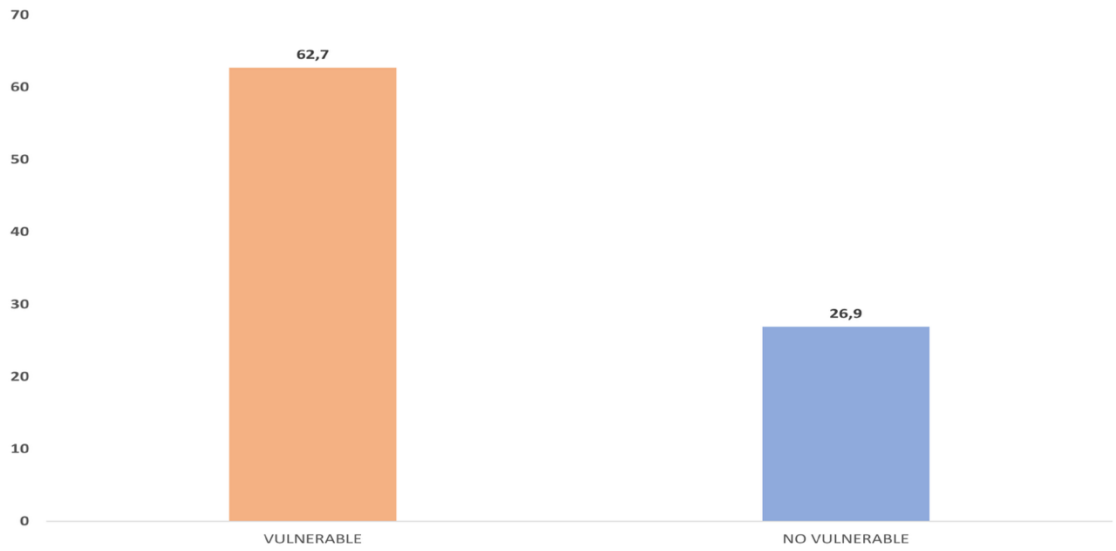
Las personas más vulnerables presentan una percepción mucho peor de su situación financiera en relación con el resto de la sociedad.

Gráfico 35 Sentimiento de Desventaja Económica



También se puede observar que las personas más vulnerables son las que tienen una percepción mucho peor de la situación financiera en comparación con otros miembros de la sociedad.

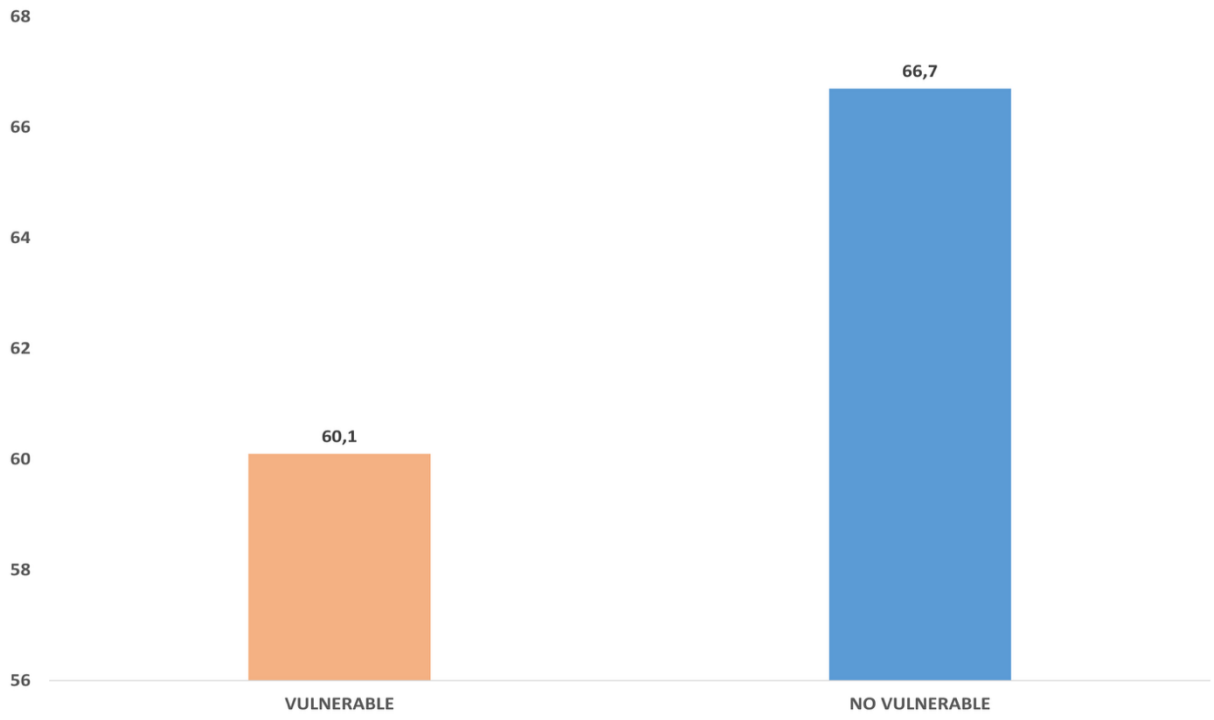
Gráfico 36. Relación entre desventaja económica y situación de vulnerabilidad



¿Qué relación tiene la vulnerabilidad con el nivel de conocimientos financieros?

La vulnerabilidad es más elevada entre las personas que tienen menos conocimientos financieros. La ausencia de competencias y habilidades en el ámbito financiero amplifica la situación de vulnerabilidad.

Gráfico 37. Relación entre conocimiento financiero y situación de vulnerabilidad



Los grupos más afectados comparten una posición de partida en desventaja en cuanto al acceso a oportunidades económicas y educación financiera.

Las políticas públicas deberían priorizar la educación financiera como inversión preventiva en estos colectivos, incorporar la salud financiera percibida como indicador en las políticas de juventud y familia, y diseñar programas de acompañamiento financiero territorialmente diferenciados para los entornos rurales.

Interacción Social y Finanzas

Con la dimensión de interacción social medimos la influencia del entorno social en los comportamientos financieros de los individuos. En particular, se trata de analizar la interacción de las personas con sus amigos o compañeros de trabajo; también estudiamos el grado de socialización financiera dentro de la familia y, finalmente, abordamos la influencia de las redes sociales. En particular, en esta interacción se consideran aspectos como la discusión de temas financieros, el aprendizaje de hábitos y la imitación de comportamientos de ahorro o de gasto.

¿Cómo lo calculamos? A efectos de comparar comportamientos entre grupos de individuos, definimos como *Alta interacción social* los valores superiores a la mediana del grado o intensidad de la interacción (el 50% de la distribución), mientras que *Baja interacción social* se refiere al resto de los valores.

¿La interacción con el entorno social difiere según el género o la edad?

Se identifican diferencias importantes en ambas características:

- *La familia es más importante para las mujeres en la interacción por temas financieros.*
- *Para los más jóvenes (menores de 24 años), las redes sociales son la fuente de interacción más relevante (más de dos terceras partes de los activos de este grupo). Pero la interacción con las redes sociales pierde importancia con la edad.*

Gráfico 38. Interacción con el entorno según Género

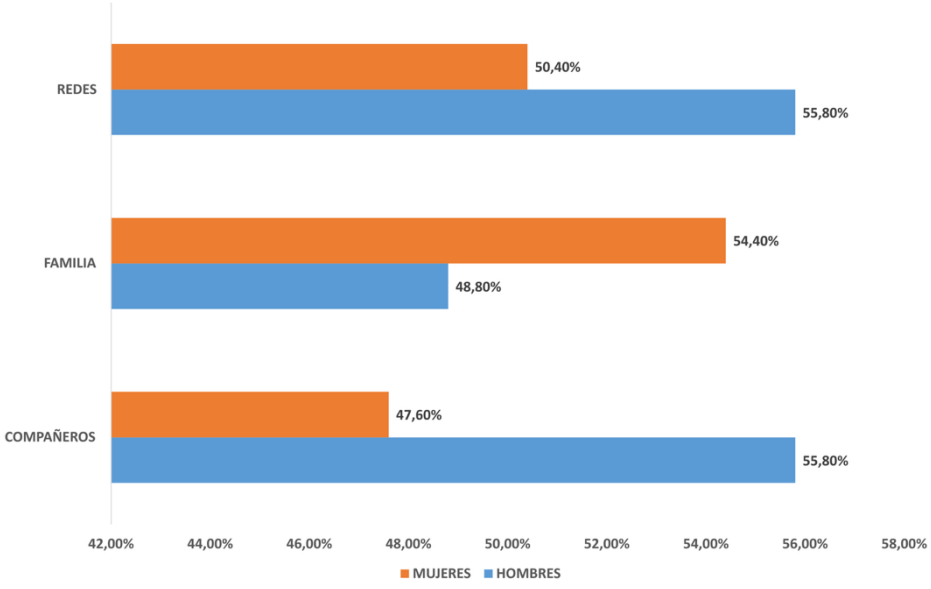
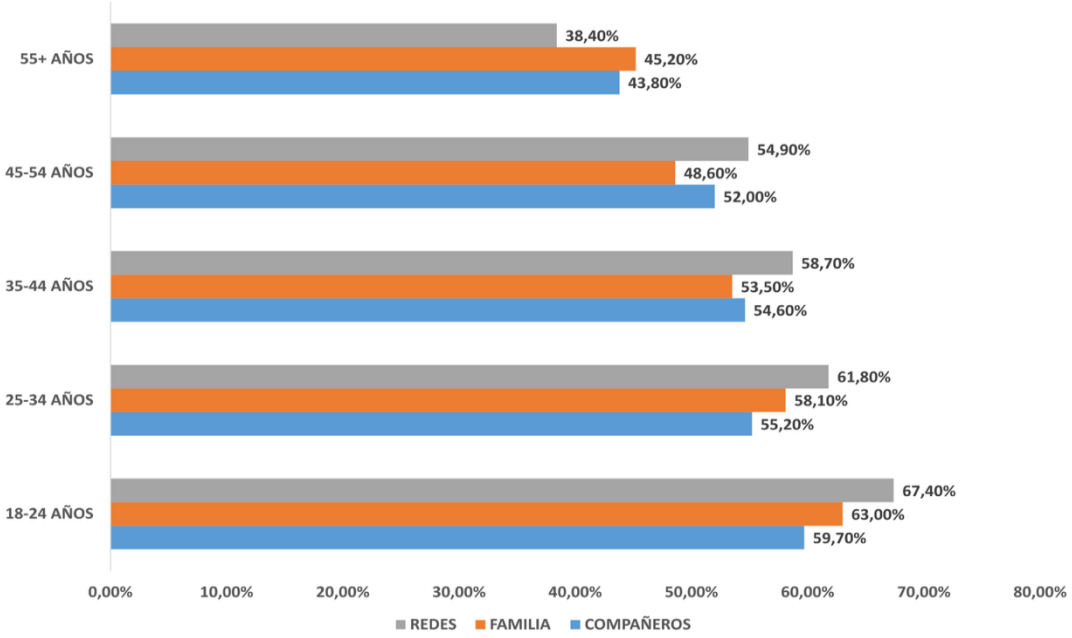


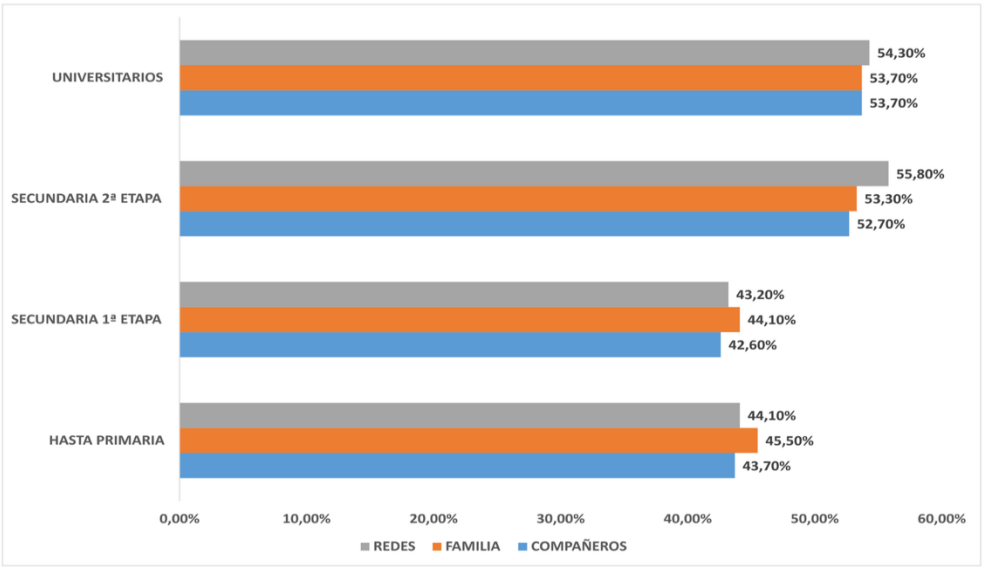
Gráfico 39. Interacción con el entorno según Edad



¿Son las personas con menos estudios las que interactúan más con su entorno social?

Todo lo contrario. Las personas con mayor nivel de estudios muestran mucha más interacción con su entorno social: lo hace más de la mitad, mientras que apenas el 40% de quienes tienen menos años de escolarización.

Gráfico 40. Interacción con el entorno según Nivel Educativo

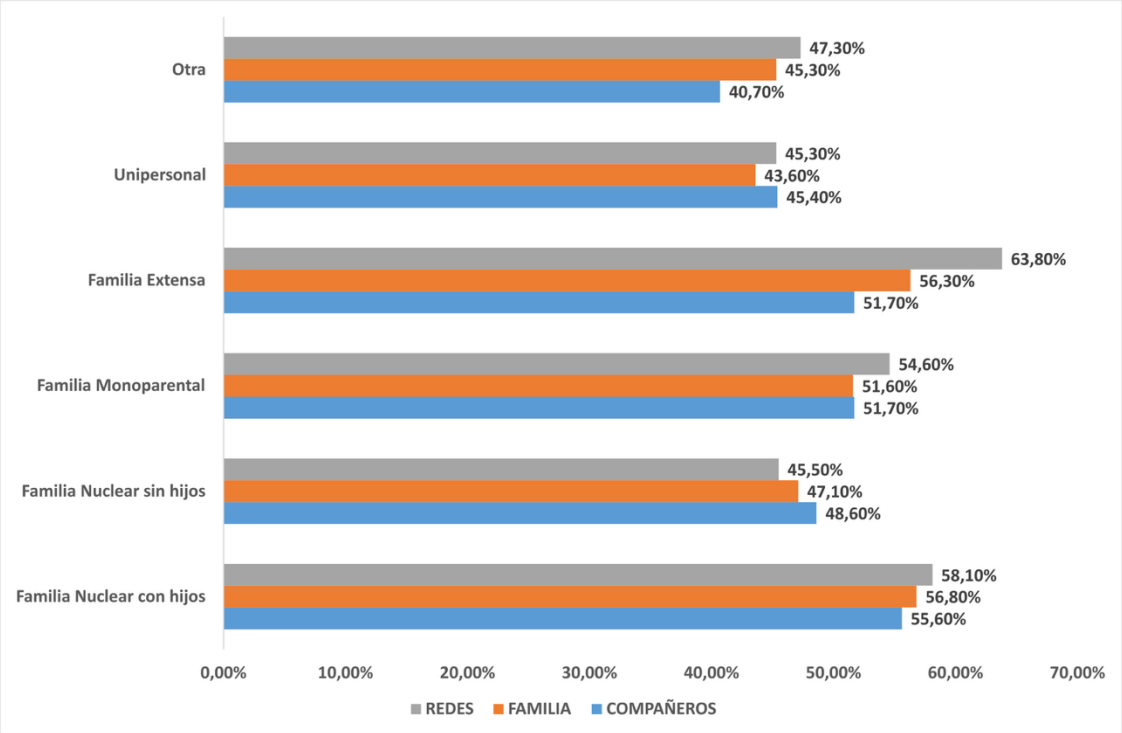


¿La importancia del entorno social es la misma tanto para todos los hogares como para los entornos residenciales?

El grado de interacción es similar entre comunidades autónomas y entre entornos rurales y urbanos, pero muy diferente en función del tipo de hogar:

- *La interacción es menor en el caso de las familias unipersonales.*
- *En cambio, las familias nucleares con hijos son las más activas con el entorno social.*

Gráfico 41. Interacción con el entorno según Tipo de Hogar



¿Existe alguna relación entre la interacción con el entorno social y el nivel de ingresos o la situación laboral?

Muy claramente. Las personas con un nivel de renta superior muestran un nivel más elevado de interacción social, especialmente en interacciones con el entorno no familiar o profesional (68%). Las personas que no trabajan muestran niveles de interacción muy inferiores; los estudiantes son los más activos, tanto con la familia como en las redes sociales.

Gráfico 42. Interacción con el entorno según Nivel de Renta

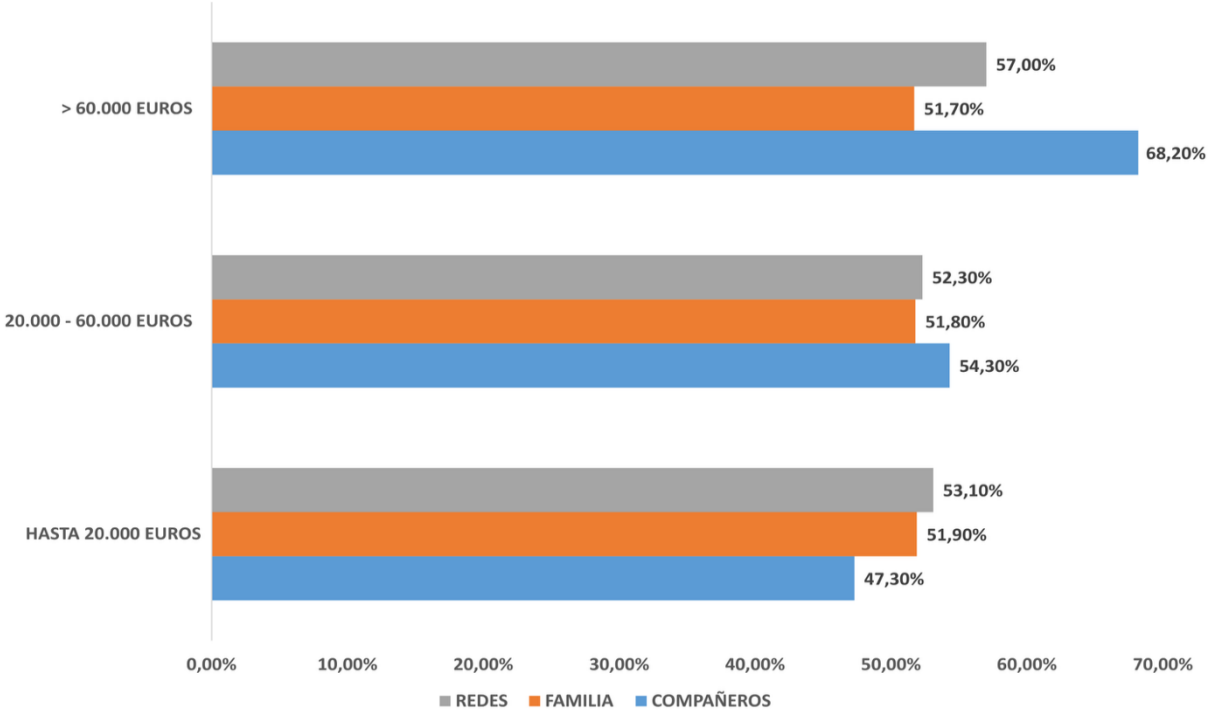
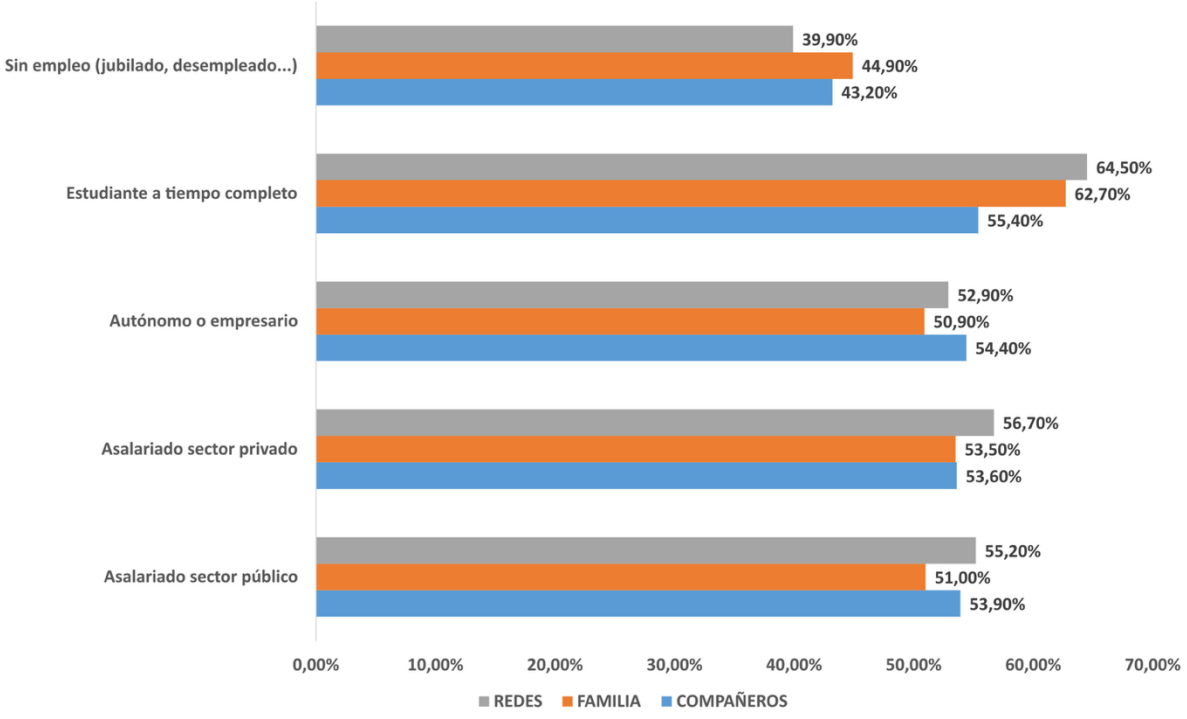


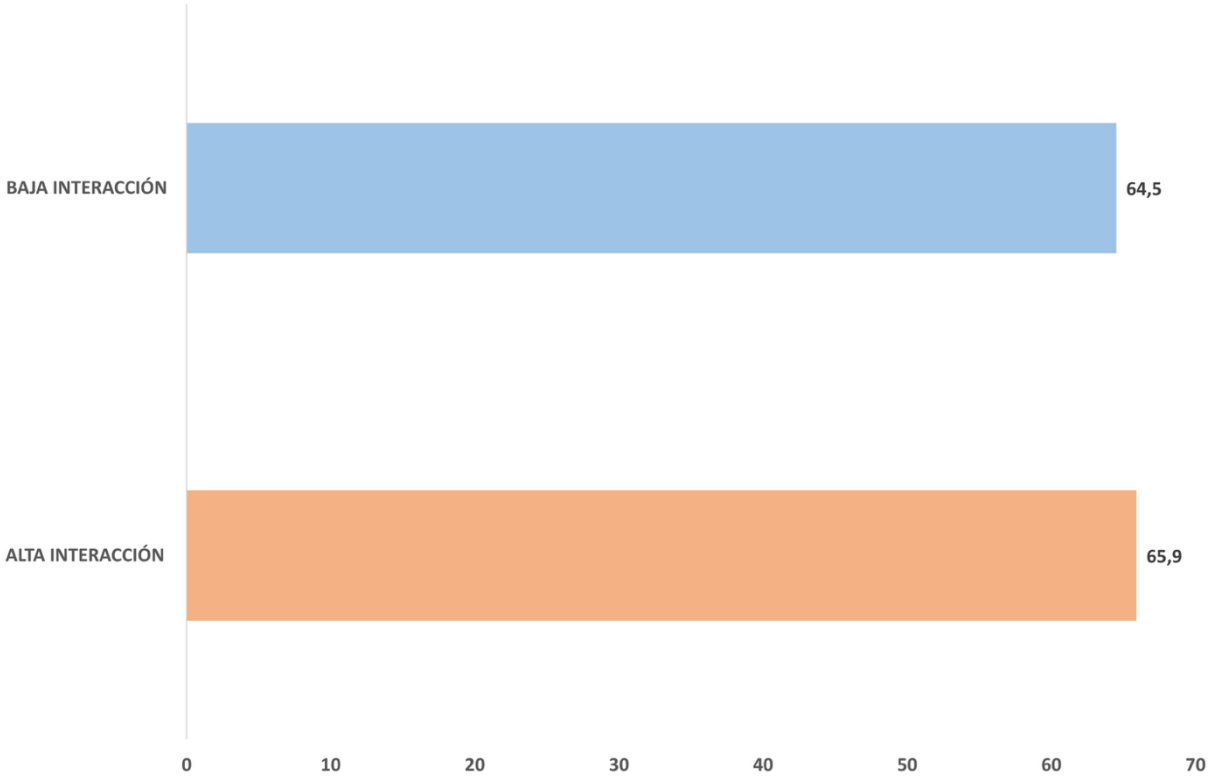
Gráfico 43. Interacción con el entorno según Situación Profesional



¿Esta interacción con el entorno social mejora el conocimiento financiero de las personas?

La intensidad de la interacción con el entorno social no afecta favorablemente al nivel de conocimiento financiero. Cuando la interacción se hace con las redes sociales, se mejora el nivel de conocimiento observado, si bien de forma moderada.

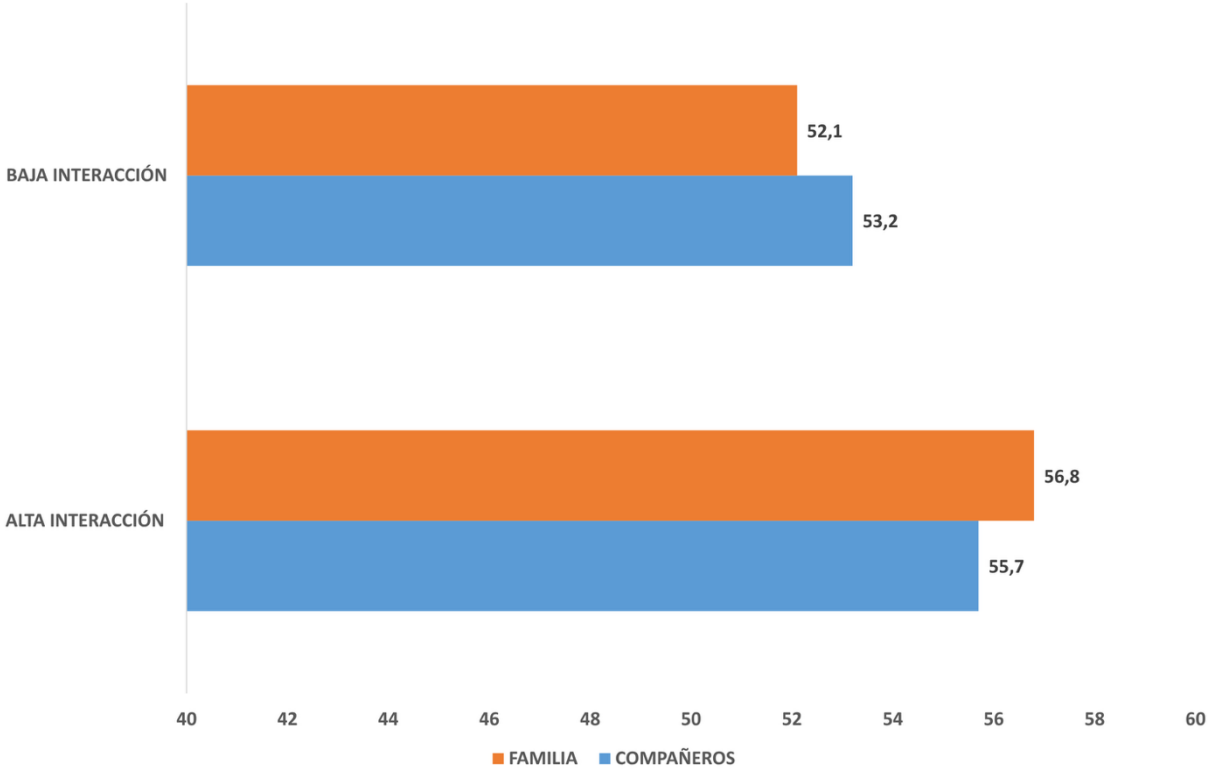
Gráfico 44. Nivel de Conocimiento Financiero en función de la interacción con las redes sociales



¿Mejora la interacción social el bienestar financiero de las personas?

La percepción de bienestar financiero es mayor entre las personas que más interaccionan con los amigos y compañeros de trabajo y, sobre todo, con la familia. En cambio, este no es el caso de la interacción con las redes sociales, porque no generan necesariamente más bienestar financiero.

Gráfico 45. Influencia de la Interacción con el entorno en el Bienestar Financiero



Autoconfianza Financiera

La autoconfianza financiera mide la percepción que tiene una persona sobre su capacidad para gestionar sus finanzas y tomar decisiones de inversión. No mide lo que la persona sabe, sino lo que cree que es capaz de hacer. Y es aquí donde los resultados se vuelven particularmente reveladores, porque la autoconfianza resulta ser el factor que mejor explica la brecha de género y, a la vez, uno de los predictores más potentes tanto de los conocimientos financieros como del bienestar financiero.

48%	**37%**	**46%**	**29%**
Hombres alta confianza (finanzas)	Mujeres alta confianza (finanzas)	Hombres alta confianza (inversión)	Mujeres alta confianza (inversión)

La diferencia de género en autoconfianza es mucho mayor en decisiones de inversión (46% hombres vs. 29% mujeres = 17 puntos) que en gestión general de finanzas (48% vs. 37% = 11 puntos). Las decisiones de inversión están rodeadas de un cierto imaginario cultural que puede generar una baja confianza situacional en las mujeres incluso cuando su nivel de conocimiento objetivo sería suficiente para operar.

Las diferencias en los niveles de confianza de la población femenina no se justifican por su participación en el mercado laboral. Entre las mujeres ocupadas en el sector público y privado, el gap de género en autoconfianza en inversión persiste. No es un problema de exposición; es un problema de percepción.

Gráfico 46. Autoconfianza Financiera: Efectos sobre los Resultados

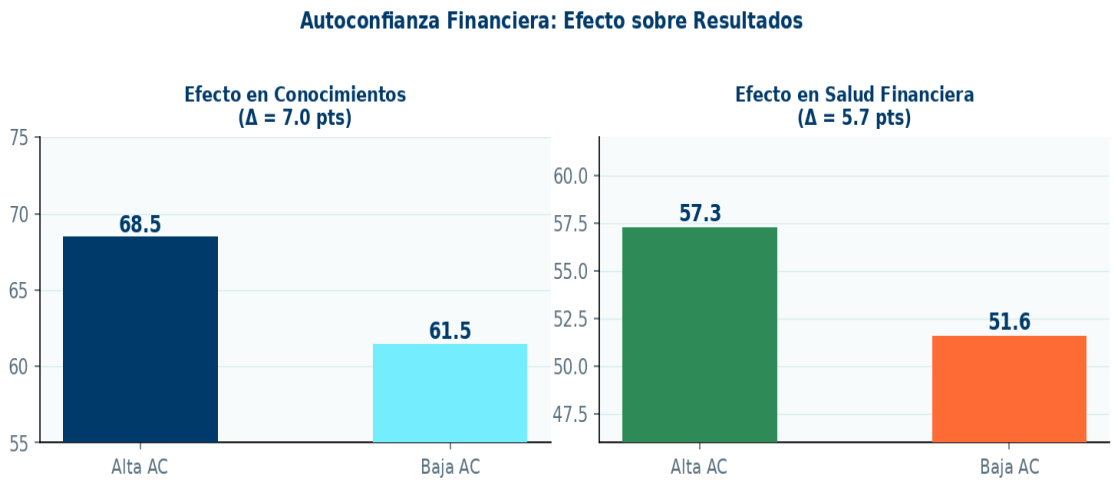


Figura: Autoconfianza Financiera: efecto sobre Conocimientos (Δ=7,0 pts) y Salud Financiera (Δ=5,7 pts)

¿La autoconfianza es diferente en función del género o la edad?

En las dos características se encuentran diferencias muy significativas. La autoconfianza es inferior en relación con las decisiones de inversión, porque son más complejas e implican asumir un mayor riesgo. Los niveles de autoconfianza en temas financieros son muy inferiores entre las mujeres y la población más joven.

Gráfico 47. Autoconfianza Financiera en función del Género

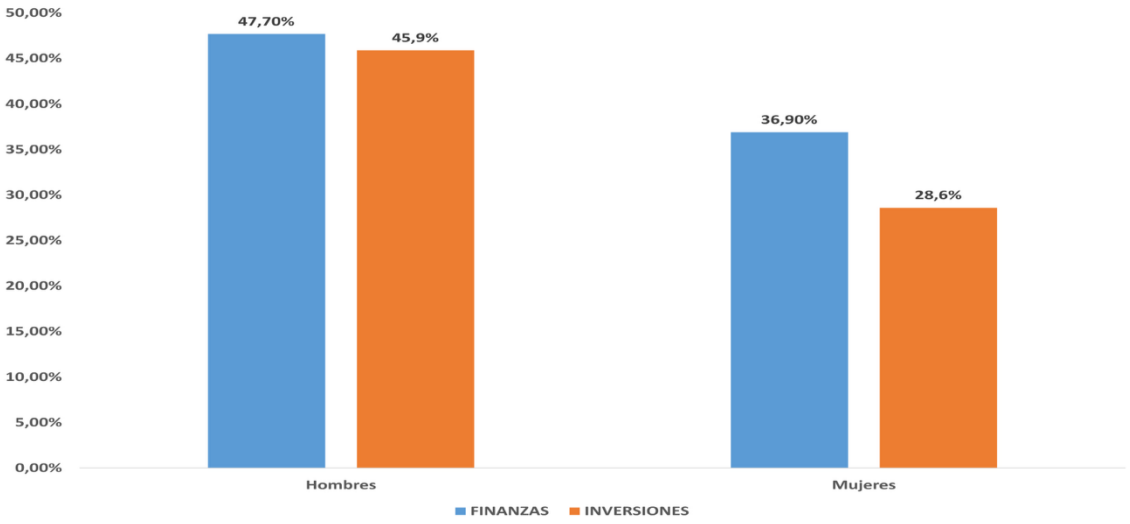
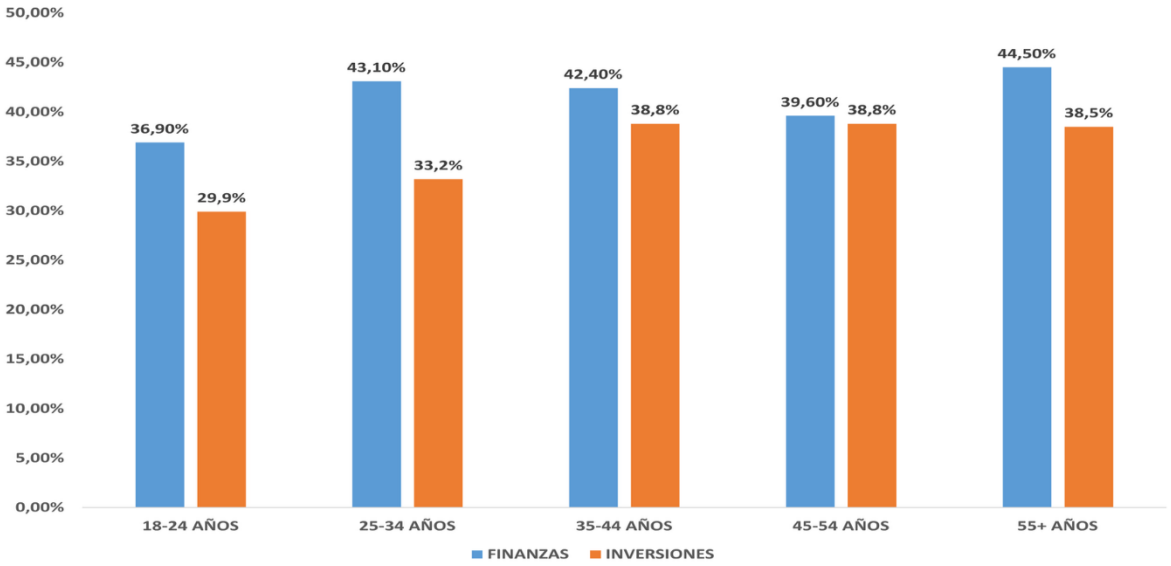


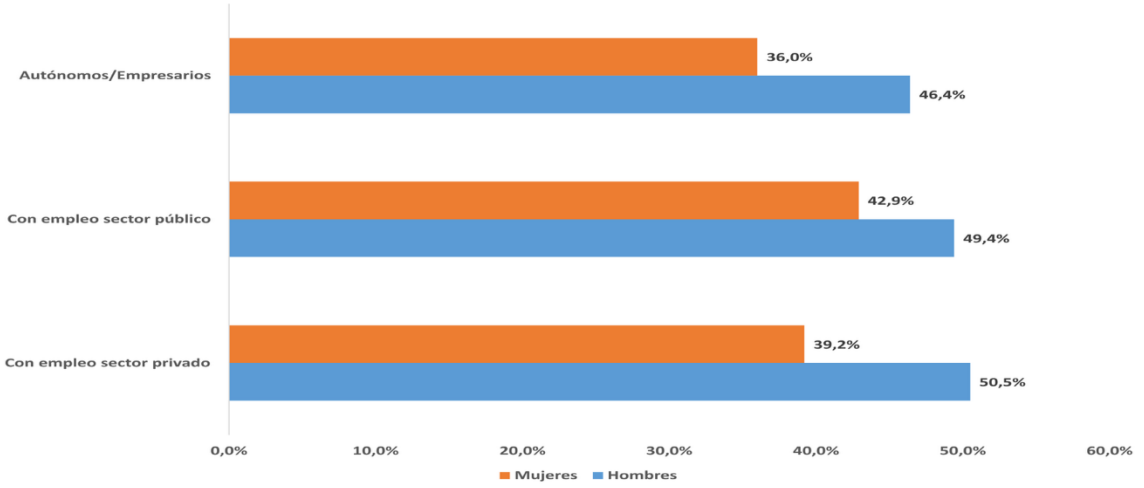
Gráfico 48. Autoconfianza Financiera en función de la Edad



¿La brecha de género en la autoconfianza tiene que ver con la situación distinta de las mujeres en el mercado laboral?

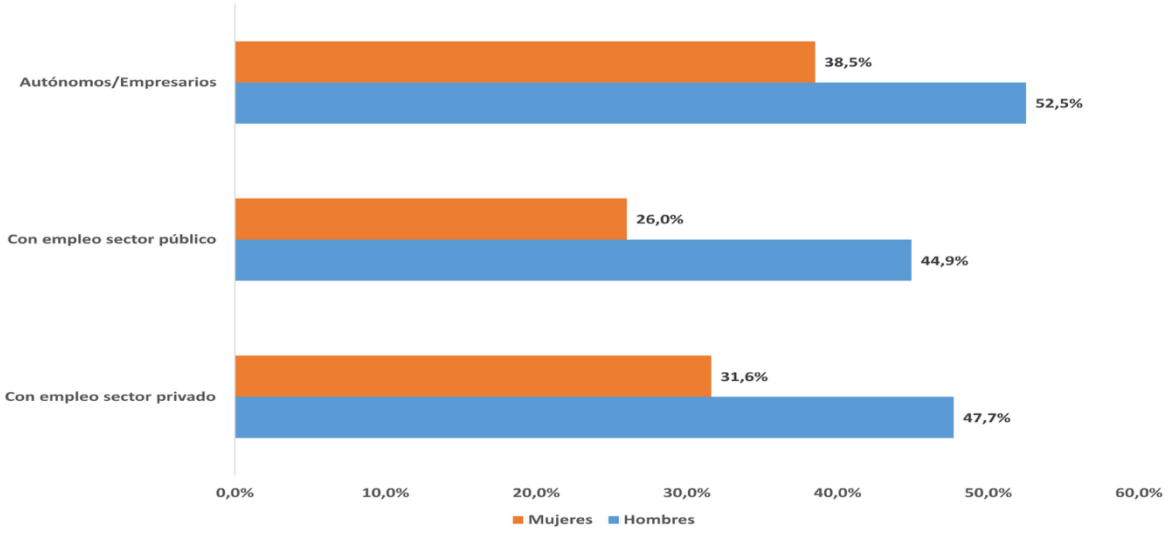
Las diferencias en los niveles de confianza de la población femenina no se justifican por su participación en el mercado laboral: están presentes entre las mujeres que trabajan en diferentes situaciones profesionales. Incidirían en ello el tipo de tareas desarrolladas y factores sociales y culturales.

Gráfico 49. Diferencias en Autoconfianza (Gestión Financiera) por Género entre las Personas Ocupadas



Un elemento determinante de la menor confianza puede ser el puesto de trabajo que ocupa la población femenina, ya que entre las mujeres que trabajan, tanto en el sector privado como en el público, el nivel de conocimientos financieros es muy inferior.

Gráfico 50. Diferencias en Autoconfianza (Inversiones) por Género entre las Personas Ocupadas

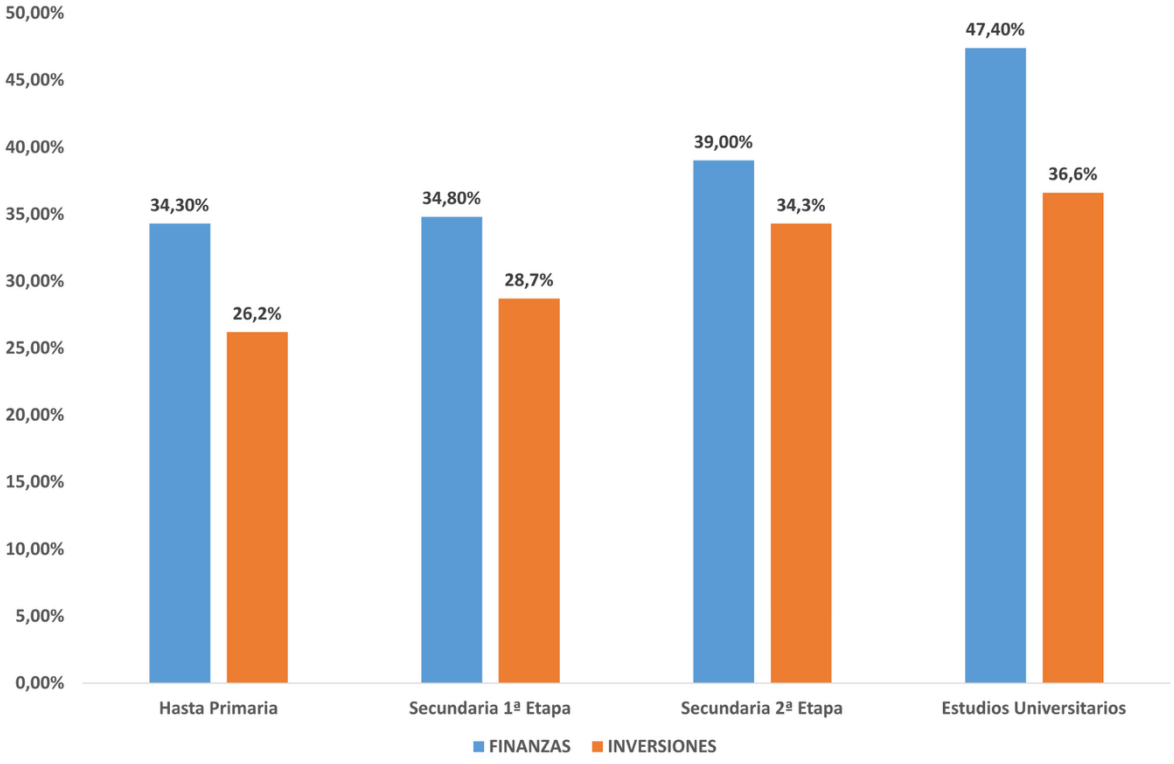


Además, si bien el nivel de conocimientos requerido suele ser superior, también se evidencia una brecha de género en el caso de los autónomos y el empresariado, la cual puede estar relacionada con el tipo de actividad económica que se impulsa.

¿Los niveles de autoconfianza son independientes del nivel educativo o de la situación profesional?

Con el nivel educativo mejora la autoconfianza financiera, también porque mejoran las oportunidades de empleo. El grado de autoconfianza es muy inferior entre las personas con ingresos más bajos y entre quienes solo estudian.

Gráfico 51. Autoconfianza Financiera en función del Nivel Educativo



La conexión con el mercado laboral también es muy estrecha, porque el grado observado de autoconfianza es muy inferior en el caso de las personas con ingresos más bajos y entre quienes solo estudian.

Gráfico 52. Autoconfianza Financiera en función de la Situación Profesional

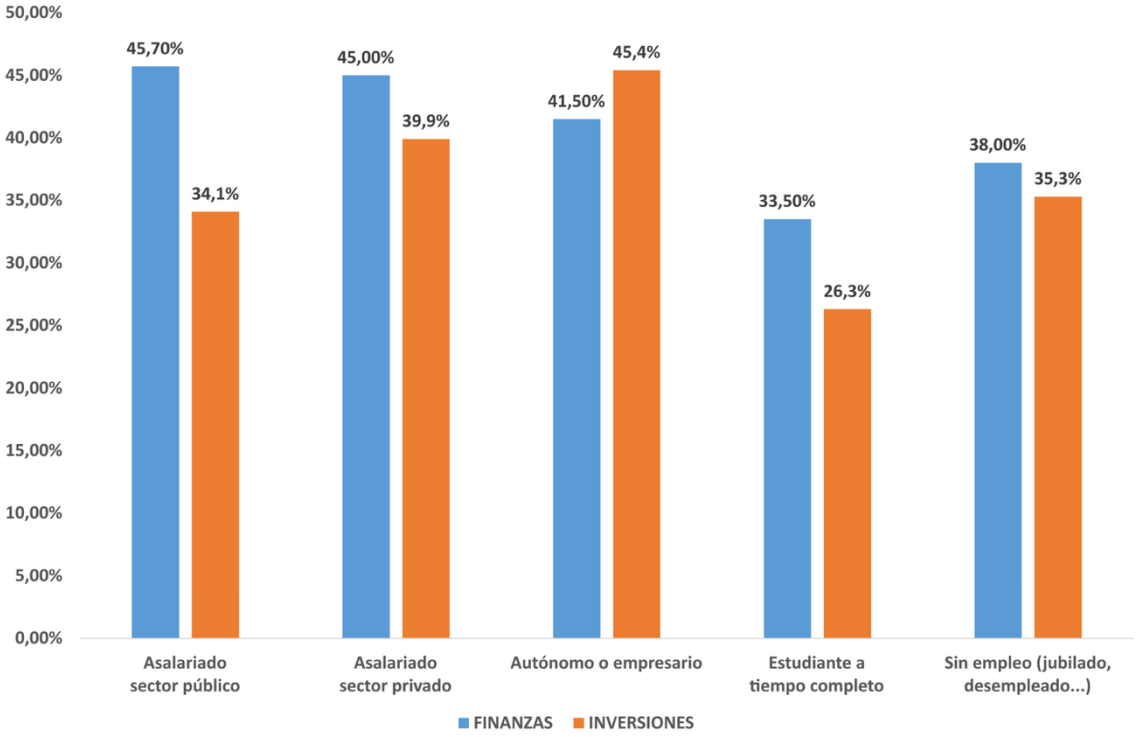
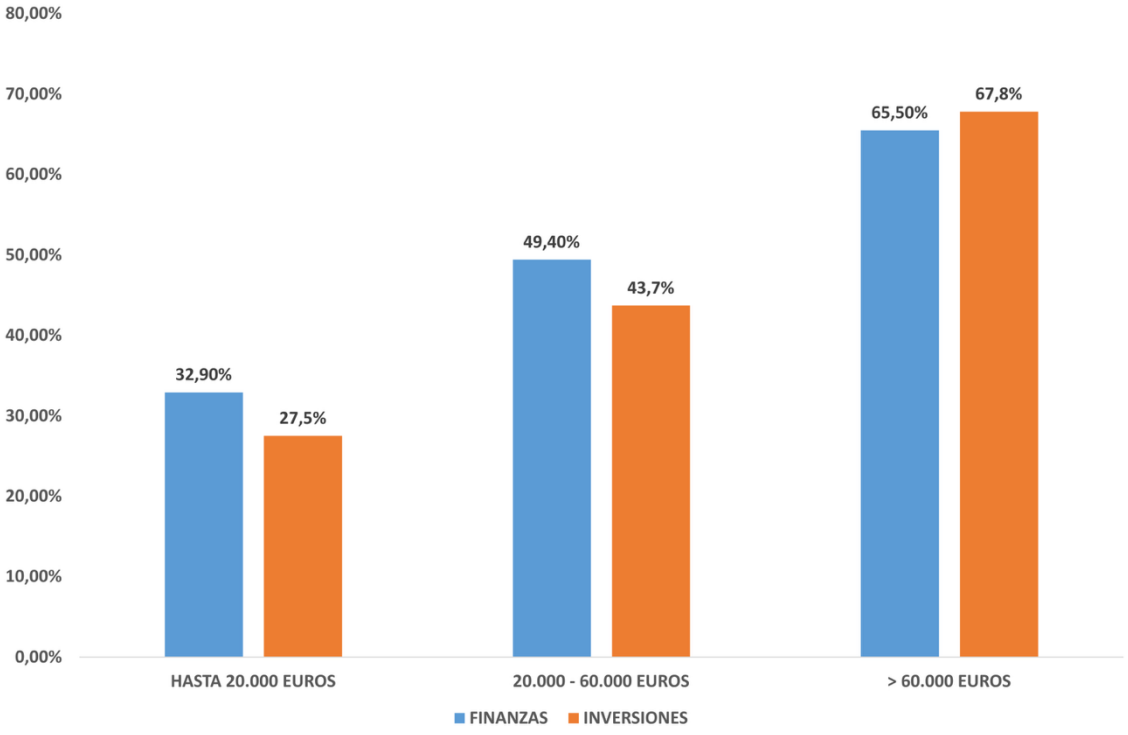


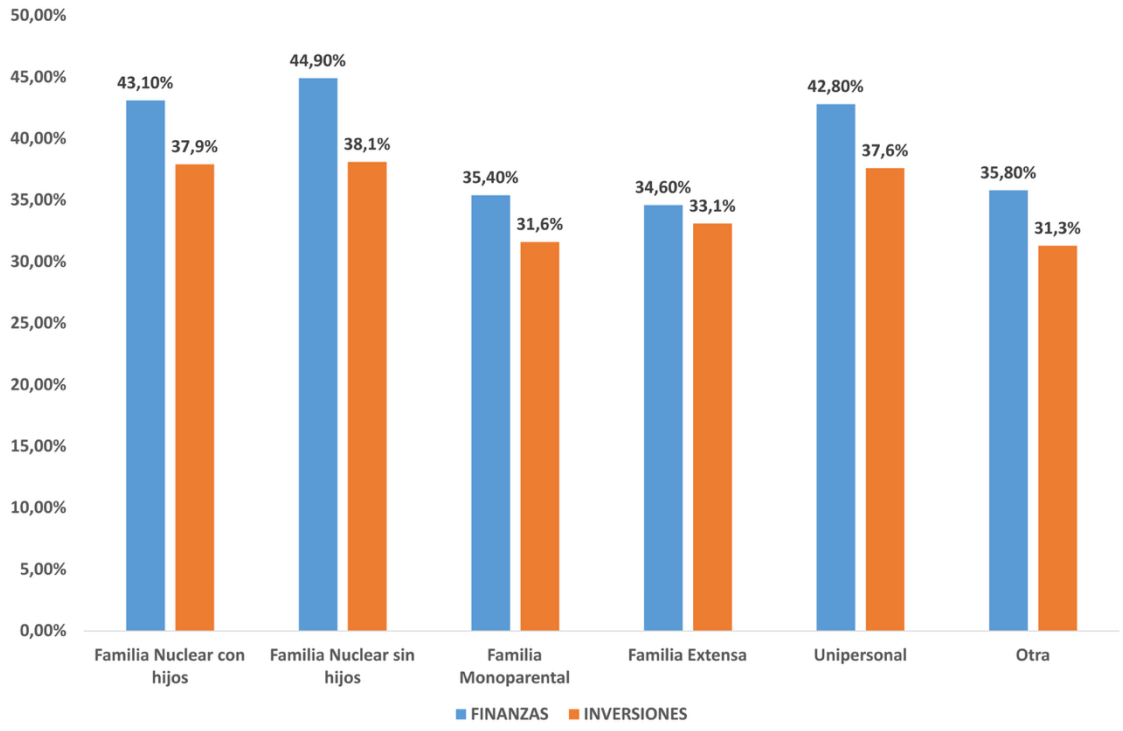
Gráfico 53. Autoconfianza Financiera en función del Nivel de Renta



¿Los niveles de autoconfianza tienen que ver con el lugar de residencia o con la situación familiar?

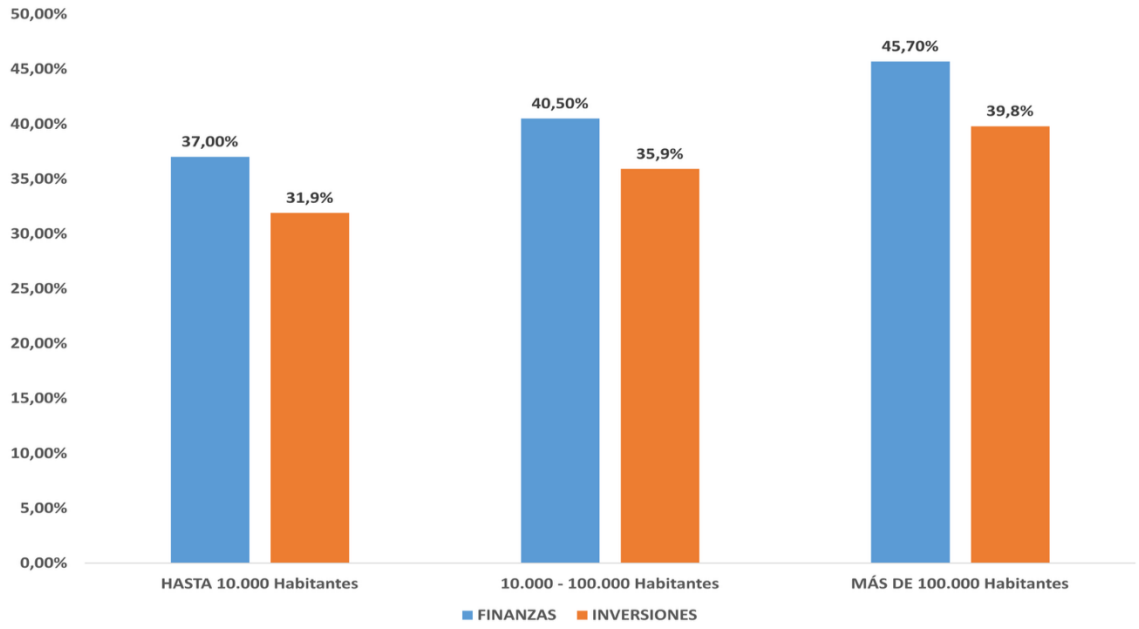
Las familias monoparentales y las extensas muestran unos niveles inferiores de autoconfianza, probablemente por sus mayores dificultades económicas. Aunque no se observan diferencias entre comunidades autónomas, la autoconfianza es sensiblemente menor en los entornos rurales, incluso entre las personas con estudios universitarios.

Gráfico 54. Autoconfianza Financiera en función del Tipo de Hogar



Aunque no se observan diferencias entre las comunidades autónomas, la autoconfianza financiera es notablemente menor en los entornos rurales, como muestra el gráfico 55.

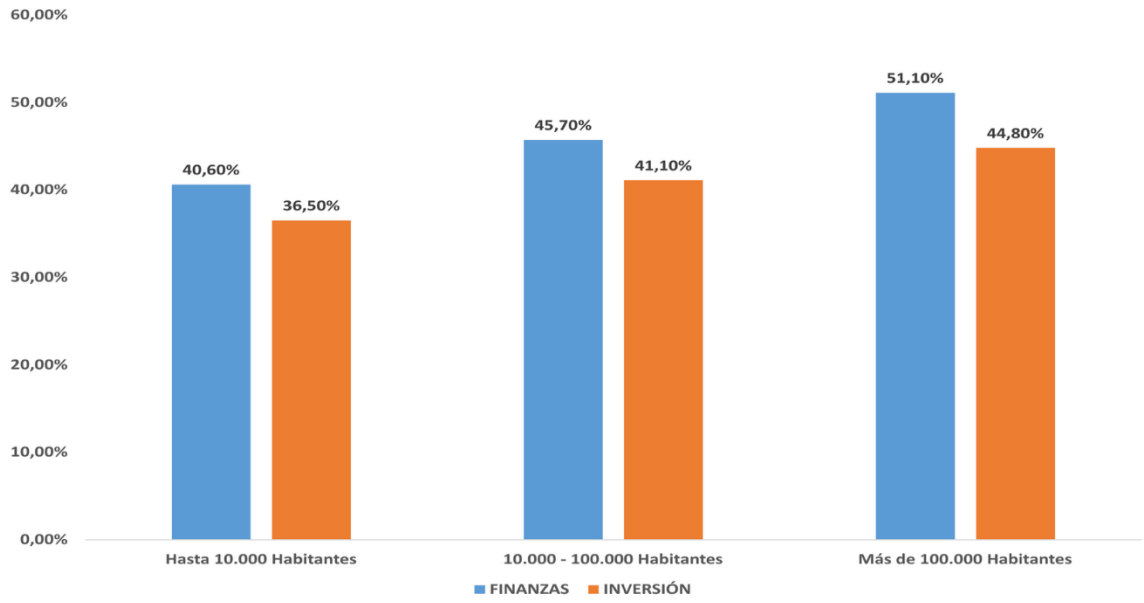
Gráfico 55. Autoconfianza Financiera en función del Municipio de Residencia



¿Por qué es importante el territorio en la formación de la confianza financiera?

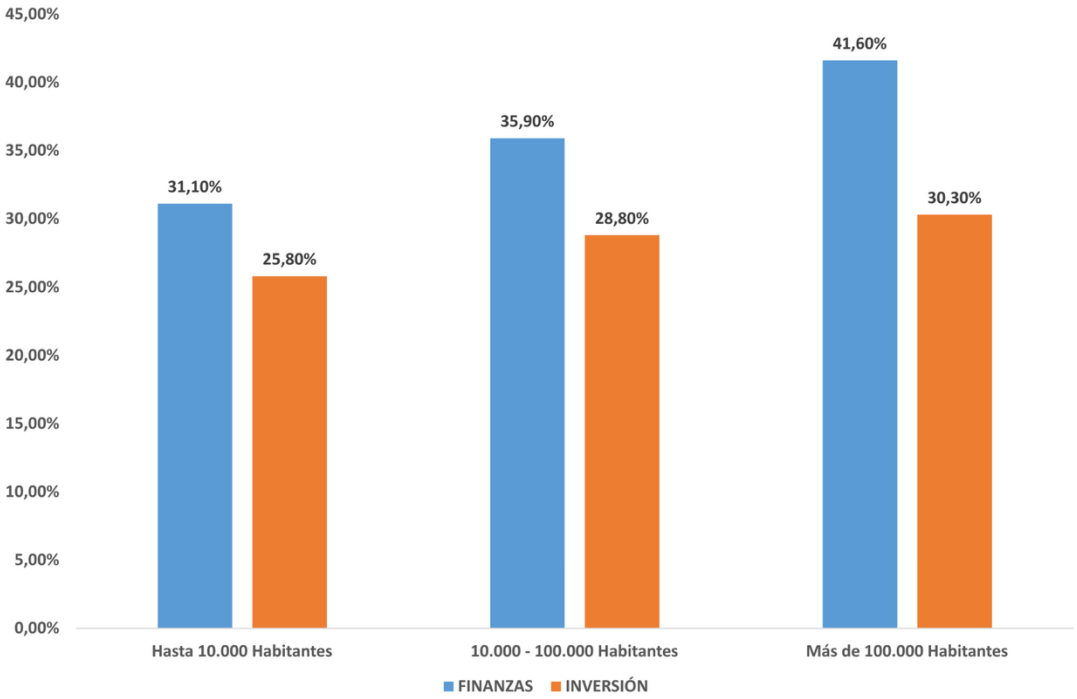
Incluso entre las personas con más estudios, quienes viven en entornos rurales presentan niveles de confianza más bajos. La oferta de ocupaciones en estos entornos generalmente requiere conocimientos financieros menos avanzados, por lo que el mercado laboral no estimula tanto la demanda de este tipo de habilidades. El factor económico también incide: el 30% de las familias con ingresos bajos reside en entornos rurales.

Gráfico 56. Autoconfianza Financiera entre universitarios: el rol de la localización



Algo parecido ocurre entre la población femenina. Es decir, las mujeres que viven en entornos rurales tienen menos confianza financiera que las que viven en entornos urbanos. El tipo de ocupación y los factores sociales y culturales también pueden tener mucho que ver.

Gráfico 57. Autoconfianza Financiera entre población femenina: el rol de la localización



El factor económico también incide en la formación de la confianza financiera en el territorio. Solo el 20% de los hogares tienen ingresos bajos, pero el 30% de las familias con ingresos bajos vive en entornos rurales.

¿Las diferencias en la autoconfianza tienen que ver con el nivel de conocimientos y con el bienestar financiero?

Las personas con más conocimientos financieros tienen mucha más autoconfianza en la gestión de sus finanzas y en la toma de decisiones de inversión. El grado de bienestar financiero también es más elevado entre las personas con niveles de autoconfianza más altos.

Además, el grado de bienestar financiero es mayor entre las personas con niveles de autoconfianza más altos.

Gráfico 58. Autoconfianza Financiera y Conocimiento Financiero

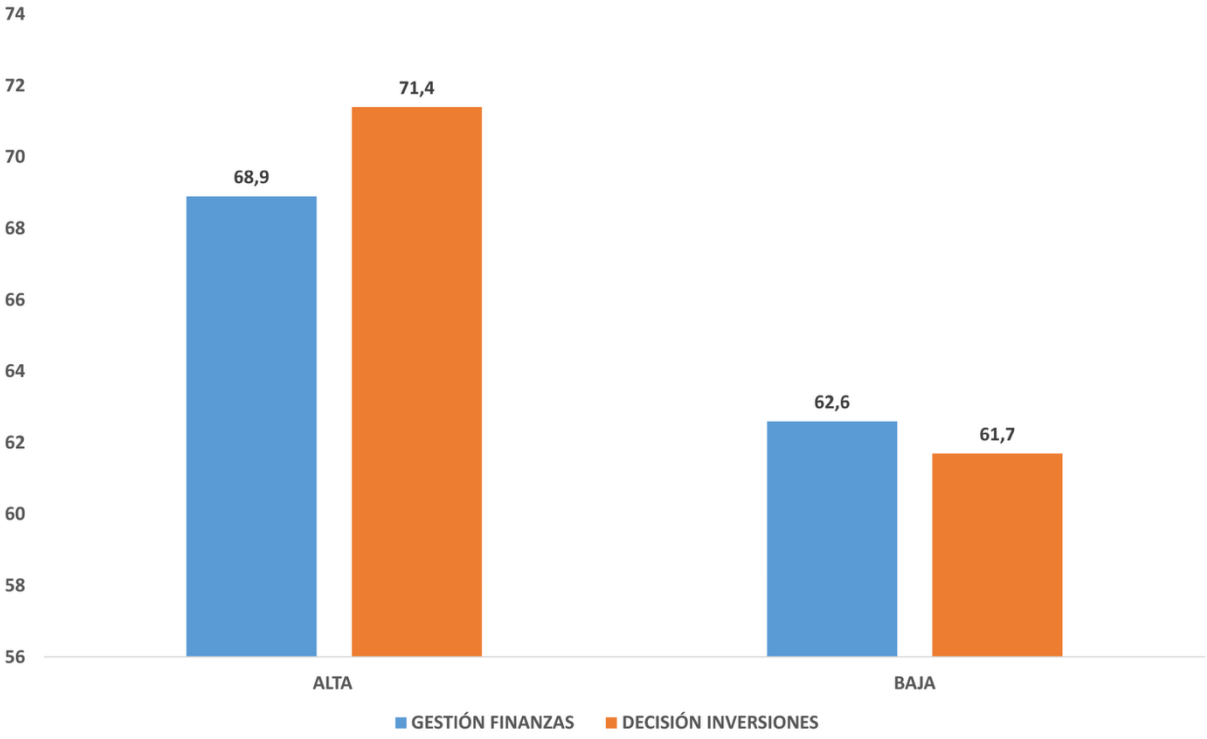
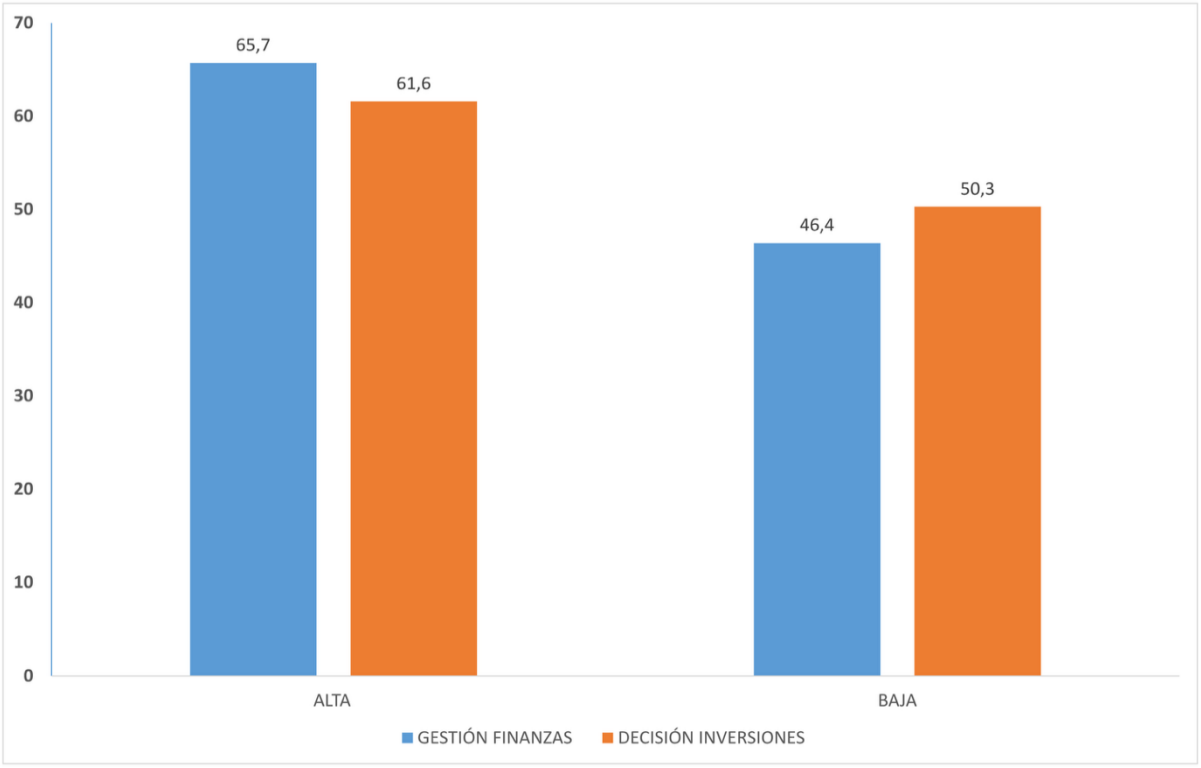


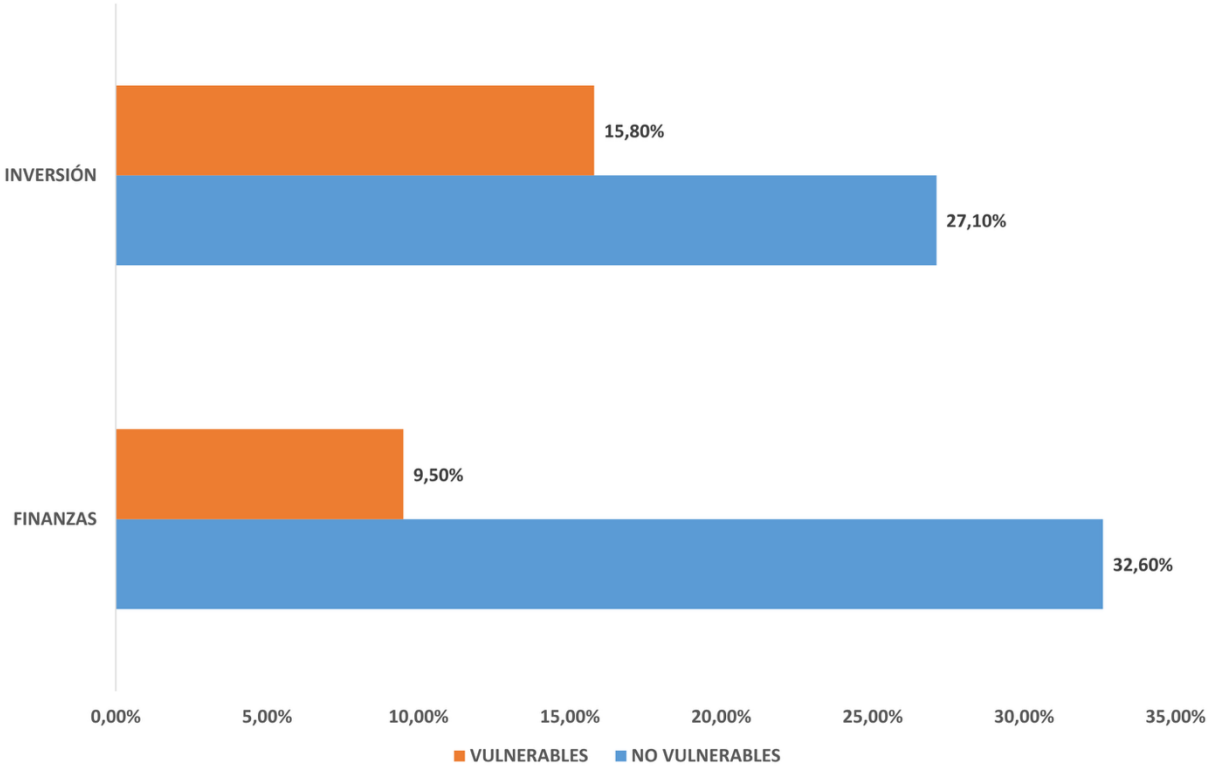
Gráfico 59. Autoconfianza Financiera y Bienestar Financiero



¿Influye la vulnerabilidad financiera en la autoconfianza de las personas?

Claramente. La falta de confianza está mucho más extendida entre las personas financieramente más vulnerables.

Gráfico 60. Autoconfianza y Vulnerabilidad Financiera



Tolerancia al Riesgo

La tolerancia al riesgo mide hasta qué punto una persona acepta la posibilidad de una pérdida en una decisión financiera a cambio de una mayor rentabilidad esperada. Con una media de 27,5 puntos, la población española muestra un perfil de riesgo moderado-bajo, consistente con la preferencia documentada por productos financieros conservadores —depósitos, vivienda— que caracteriza el comportamiento financiero doméstico en España y contrasta con el perfil anglosajón.

27,5	29,3	25,9	34,9
Media tolerancia al riesgo	Hombres	Mujeres	Renta alta (>60.000€)

Gráfico 61. Tolerancia al Riesgo Financiero

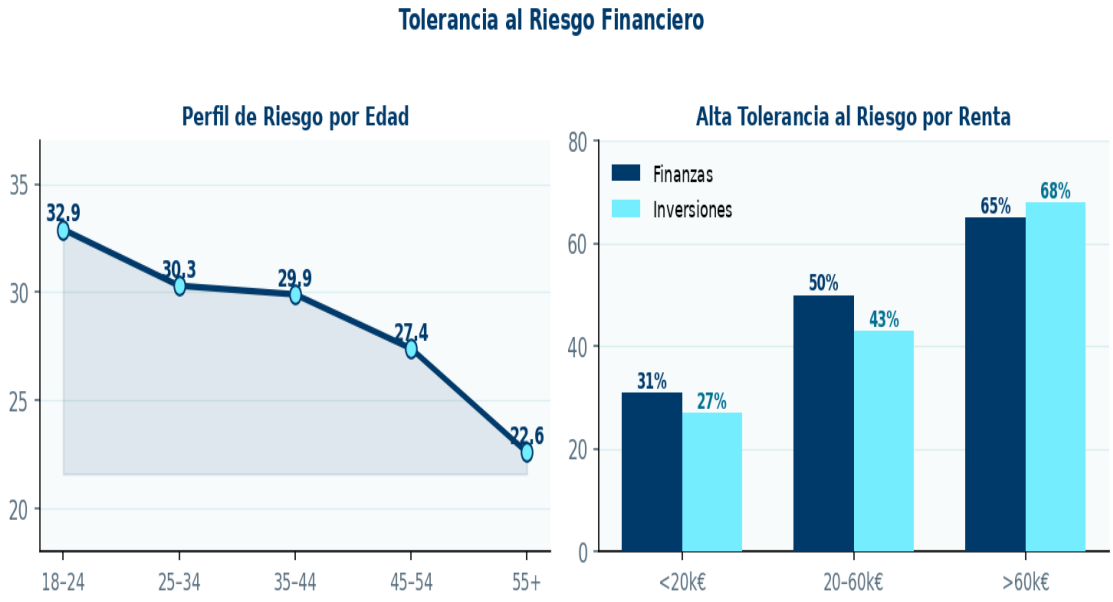


Figura: Tolerancia al Riesgo por Edad (línea) y Alta Tolerancia por Renta (%)

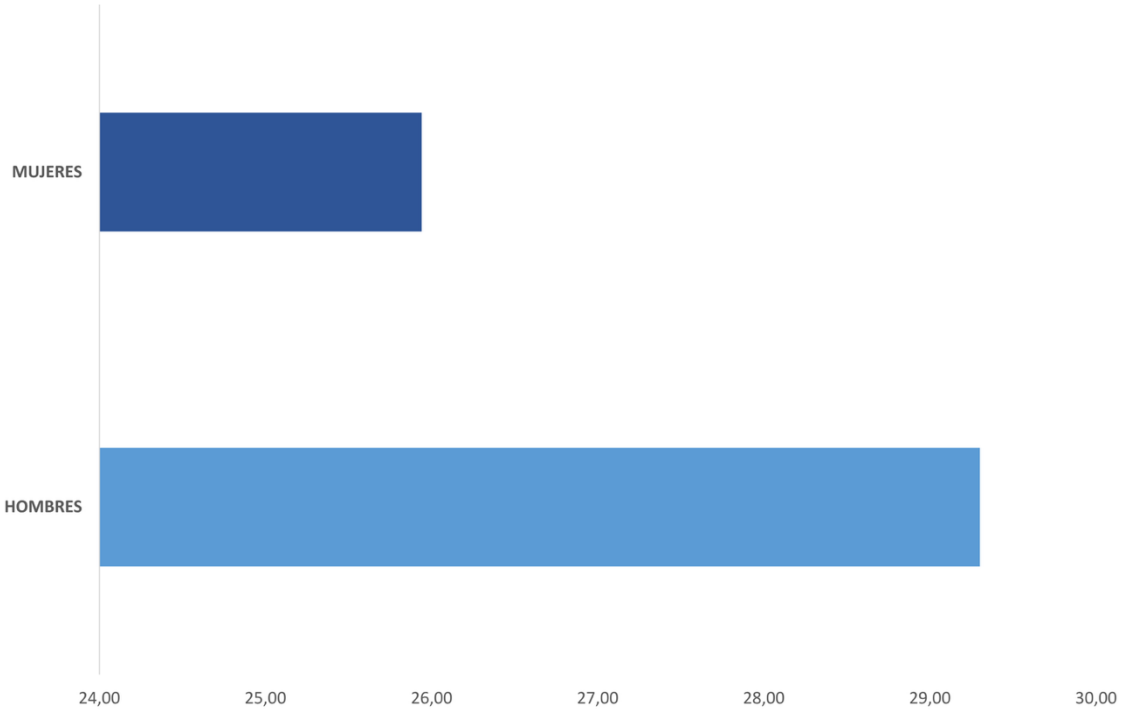
El perfil de riesgo decrece sistemáticamente con la edad: de 32,9 en el grupo de 18–24 años a 22,6 en el de 55+. El grueso de las personas con renta alta supera el 65% de alta tolerancia al riesgo en finanzas y el 68% en inversiones, lo que confirma que la disposición al riesgo es, en parte, un privilegio: es mucho más fácil asumir riesgo cuando se tiene un colchón para absorber pérdidas.

A nivel educativo, las personas con estudios universitarios presentan un mayor riesgo (28,8) que las de estudios primarios (23,1). La relación entre educación y tolerancia al riesgo es consistente pero moderada, lo que sugiere que la renta y la experiencia con productos financieros explican una parte importante de la variación no explicada por la educación formal.

¿La tolerancia al riesgo está determinada por el género y la edad de las personas?

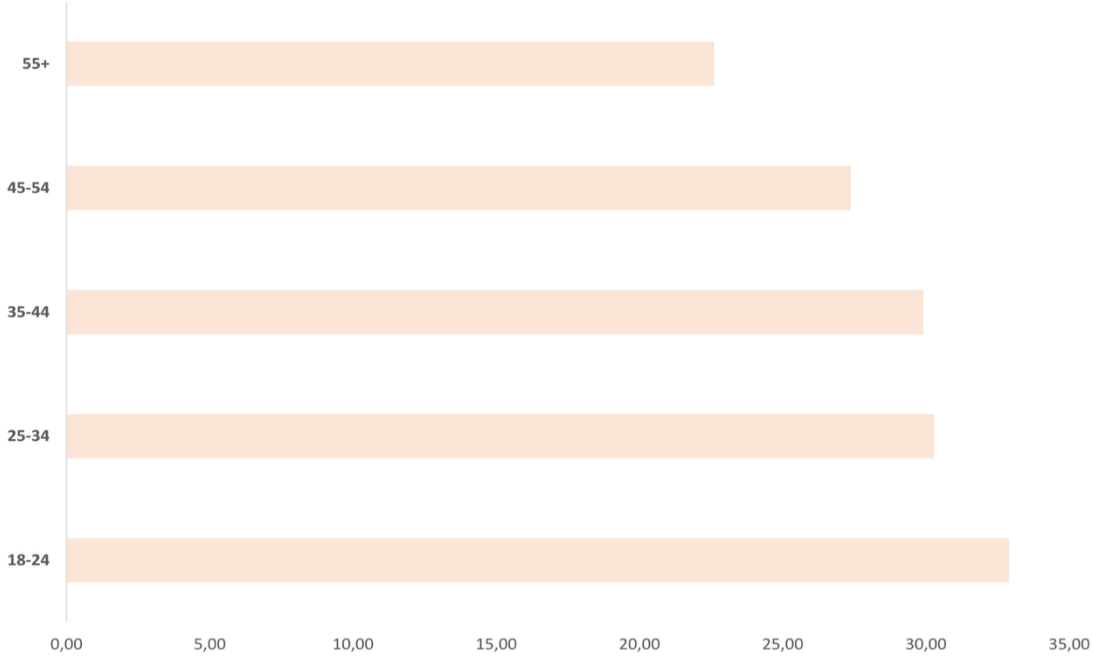
La tolerancia al riesgo difiere notablemente según el género: los hombres muestran una tolerancia más elevada, probablemente relacionada con el mayor nivel de confianza de la población masculina en sus conocimientos financieros. La tolerancia al riesgo también varía según la edad: la gente más joven es más propensa a asumir riesgos, a pesar de tener menos experiencia. Este perfil de riesgo acentuado entre los jóvenes puede propiciar situaciones de exceso de confianza, como lo evidencia el hecho de que la tolerancia al riesgo es mayor entre los estudiantes a tiempo completo que entre las personas activas en el mercado laboral.

Gráfico 62. Perfil de Riesgo por Género



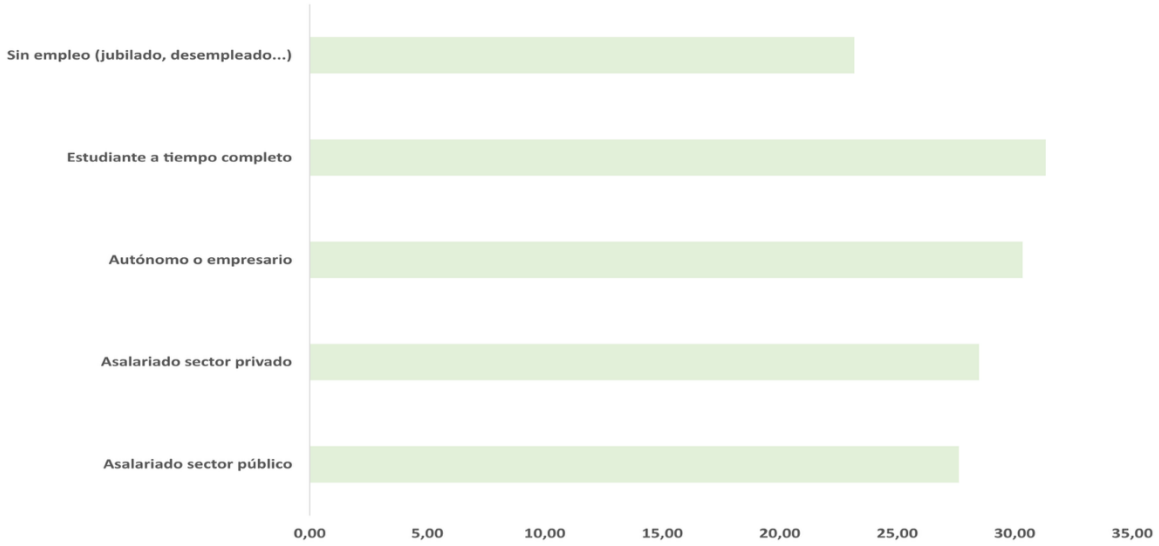
La tolerancia al riesgo también varía según la edad. La gente más joven es más arriesgada, a pesar de tener menos experiencia y no contar necesariamente con un nivel de conocimientos financieros más elevado.

Gráfico 63. Perfil de Riesgo por Edad



Este perfil de riesgo más acentuado entre los jóvenes puede propiciar situaciones de exceso de confianza. Una buena muestra nos la ofrece la comparación de los niveles de tolerancia al riesgo en función de la situación profesional de las personas. La tolerancia al riesgo es mayor entre los estudiantes a tiempo completo que entre las personas activas en el mercado laboral, incluidos los empresarios.

Gráfico 64. Perfil de Riesgo por Situación Profesional



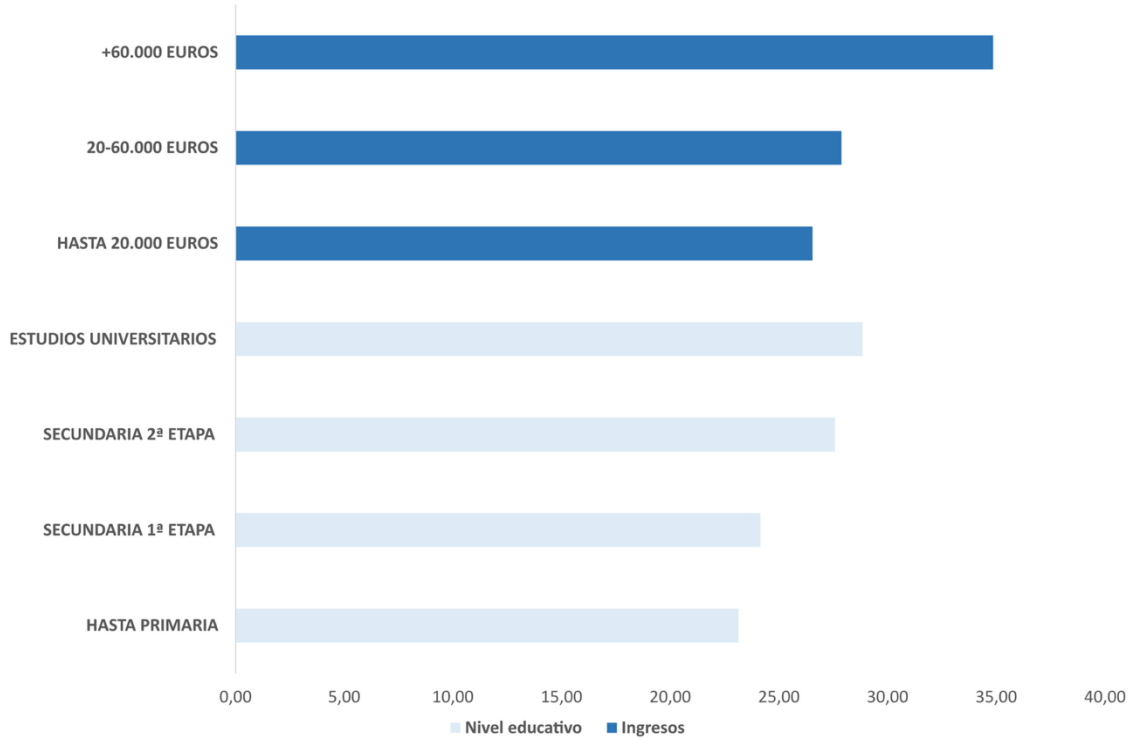
¿Determinan los niveles educativos y de ingresos, o la situación familiar, la tolerancia al riesgo?

El perfil de riesgo viene condicionado por el nivel educativo: la adquisición de conocimientos refuerza la tolerancia al riesgo. En concordancia con las mayores oportunidades de empleo y la remuneración más elevada, la tolerancia al riesgo es mucho más alta en las personas con niveles de ingresos económicos más altos.

El perfil de riesgo también se ve influido por la situación familiar: las familias con más componentes parecen mostrar una mayor tolerancia al riesgo, pero el elemento determinante es el conjunto de ingresos del hogar, no su dimensión.

En concordancia con las mayores oportunidades de empleo, los tipos de trabajo asumidos y la remuneración más elevada de las tareas desempeñadas por la población con niveles educativos superiores, así como debido a su mayor capacidad de ahorro y diversificación de inversiones, la tolerancia al riesgo es mucho mayor en las personas con niveles de ingresos más altos.

Gráfico 65. Perfil de Riesgo por Nivel Educativo e Ingresos



El perfil de riesgo también se ve influido por la situación familiar de cada individuo. Los resultados obtenidos nos ponen de manifiesto diferencias que probablemente se deban a las características individuales de las personas que integran el hogar. En general, las familias con más componentes parecerían mostrar una mayor tolerancia al riesgo. Pero no es la dimensión familiar el factor determinante, sino el conjunto de ingresos del hogar.

Gráfico 66. Perfil de Riesgo por Tipo de Hogar

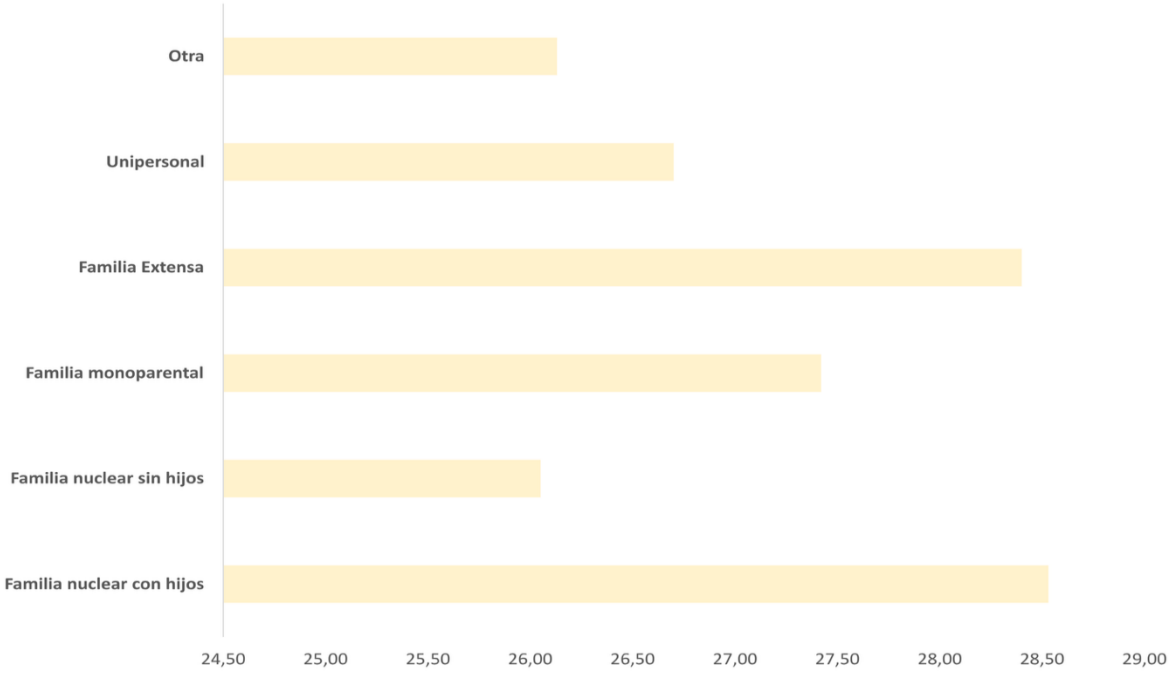
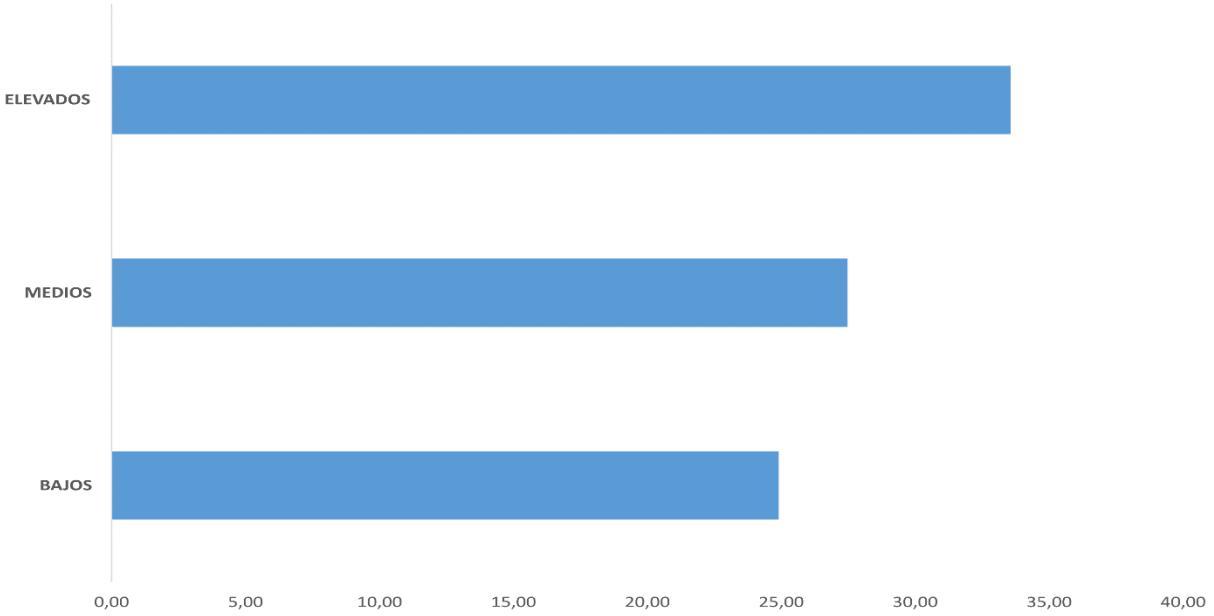


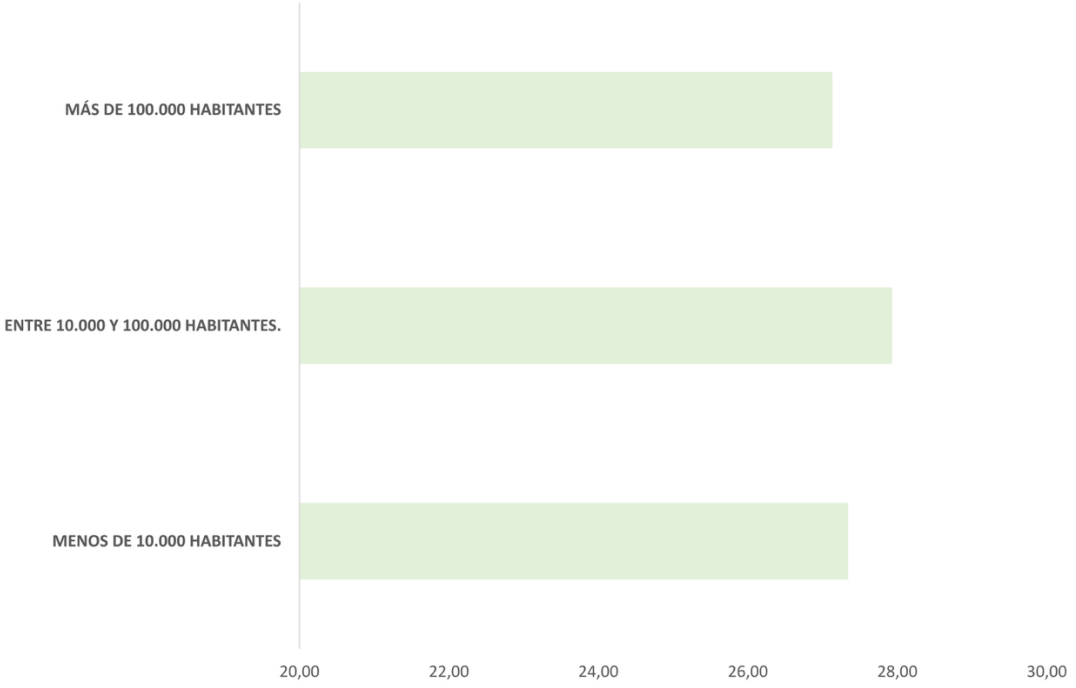
Gráfico 67. Perfil de Riesgo por Ingresos del Hogar



¿Influye el lugar donde viven las personas en la tolerancia al riesgo?

La tolerancia al riesgo es un factor esencialmente relacionado con las capacidades y los aspectos psicológicos de las personas, de modo que depende estrictamente de las características intrínsecas de cada individuo, y no de su lugar de residencia.

Gráfico 68. Perfil de Riesgo por Municipio de Residencia



Discusión Transversal

El mecanismo central: conocimiento, confianza y comportamiento

Los resultados del estudio muestran que los diferentes indicadores analizados no operan de forma independiente, sino que forman parte de un mismo sistema. Las personas con mayores conocimientos financieros tienden a mostrar niveles más altos de autoconfianza financiera, una mejor salud financiera y una menor probabilidad de encontrarse en situaciones de vulnerabilidad.

Esta relación no implica necesariamente una causalidad directa, pero sí sugiere la existencia de un mecanismo acumulativo. El conocimiento facilita la comprensión de las opciones disponibles y reduce la incertidumbre al tomar decisiones financieras. Esta mayor comprensión favorece la confianza para actuar, y esta, a su vez, facilita comportamientos más planificados, una mejor gestión del presupuesto y una mayor predisposición al ahorro.

Los resultados indican que el conocimiento por sí solo no es suficiente. Existen personas con niveles aceptables de conocimientos que continúan presentando bajos niveles de salud financiera subjetiva. Del mismo modo, algunas personas muestran comportamientos financieros relativamente adecuados pero continúan experimentando estrés, inseguridad o insatisfacción económica. Esto confirma la necesidad de abordar conjuntamente las dimensiones objetivas y subjetivas de la salud financiera.

El perfil de riesgo acumulado

El análisis transversal permite identificar un conjunto de características que tienden a concentrarse en los perfiles con peores resultados. Las mujeres, las personas con menor nivel educativo, las personas con rentas bajas, los residentes en municipios pequeños, las familias monoparentales y las personas fuera del mercado laboral presentan, de manera recurrente, valores inferiores en conocimientos, salud financiera y autoconfianza.

Este patrón sugiere que la vulnerabilidad financiera no es consecuencia de un único factor sino del solapamiento de múltiples desventajas sociales y económicas. La combinación de bajos ingresos, menor acceso a recursos formativos y menor participación en entornos financieros genera un riesgo acumulativo que incrementa la probabilidad de dificultades económicas presentes y futuras.

La identificación de estos perfiles es especialmente relevante porque permite orientar las políticas públicas hacia los colectivos con mayor necesidad y mayor potencial de impacto.

Coherencia de los resultados y limitaciones

Una de las principales fortalezas del estudio es la coherencia observada entre los diferentes indicadores. Las variables que explican las diferencias en los conocimientos financieros suelen explicar también las

diferencias en la salud financiera, la autoconfianza y la vulnerabilidad. Esta consistencia refuerza la solidez de los resultados y sugiere que los patrones detectados responden a fenómenos estructurales.

No obstante, el estudio presenta algunas limitaciones. En primer lugar, los datos son de naturaleza transversal y, por tanto, no permiten establecer relaciones causales definitivas. En segundo lugar, una parte de las variables analizadas se basa en las percepciones subjetivas de los participantes. Finalmente, algunos factores potencialmente relevantes, como las experiencias financieras familiares durante la infancia o la exposición a programas específicos de educación financiera, no han sido considerados.

Estas limitaciones abren nuevas líneas de investigación orientadas a comprender mejor los mecanismos que conectan el conocimiento, el comportamiento y el bienestar financiero.

Implicaciones para la Política Pública

Los datos de este estudio apuntan a una agenda de acción concreta. A continuación, se detallan seis líneas prioritarias de intervención e investigación derivadas directamente de los resultados.

1. Educación financiera diferenciada por género

La persistencia de la brecha de género en prácticamente todos los indicadores analizados exige incorporar una perspectiva de género explícita en las estrategias de educación financiera. Las actuaciones no pueden limitarse a ofrecer los mismos contenidos a toda la población, sino que deben considerar las diferencias en la experiencia, la participación y la confianza observadas entre hombres y mujeres.

2. Intervención integral en colectivos de alta vulnerabilidad

Los datos muestran que la vulnerabilidad financiera se concentra en determinados grupos sociales. Las políticas públicas deberían combinar acciones formativas con medidas de acompañamiento, asesoramiento y apoyo específico dirigidas a familias monoparentales, personas con rentas bajas y colectivos con dificultades de inserción laboral.

3. Escala comunitaria y entorno de proximidad

Los resultados sobre la interacción social indican que el entorno cercano desempeña un papel relevante en el aprendizaje y la gestión financiera. Por este motivo, las actuaciones más efectivas pueden ser aquellas que incorporen escuelas, entidades sociales, asociaciones vecinales y agentes comunitarios como espacios de difusión y capacitación.

4. Ruralidad como variable de diseño

Las diferencias observadas según el tamaño del municipio sugieren que la ruralidad debe considerarse como una variable específica en el diseño de programas de educación financiera. La accesibilidad a los servicios, la digitalización y la disponibilidad de recursos formativos pueden requerir estrategias adaptadas al contexto territorial.

5. La autoconfianza como objetivo explícito

Tradicionalmente, las políticas de educación financiera han centrado sus esfuerzos en la transmisión de conocimientos. Los resultados de este estudio indican que la autoconfianza financiera constituye una dimensión propia y relevante, con efectos potenciales sobre el comportamiento financiero. Las futuras intervenciones deberían incorporar objetivos relacionados con la confianza y la capacidad percibida para tomar decisiones.

6. La importancia de un índice multidimensional de vulnerabilidad

La evidencia obtenida muestra que la vulnerabilidad financiera no puede explicarse exclusivamente por la renta. La incorporación de dimensiones relacionadas con la salud financiera, la autoconfianza, el apoyo social y la percepción de desventaja económica permitiría desarrollar indicadores más completos para identificar situaciones de riesgo y orientar los recursos públicos.

Conclusiones

El estudio confirma que la población española presenta un nivel moderado de conocimientos financieros y una salud financiera global claramente mejorable. Las principales dificultades se concentran en el ámbito del ahorro y la inversión, así como en las dimensiones de la seguridad y la satisfacción financiera.

En particular, del análisis realizado se podrían extraer algunas conclusiones relevantes. En primer lugar, las diferencias por género, nivel educativo y renta se observan de manera sistemática en todos los indicadores analizados. La brecha de género es especialmente persistente y no desaparece ni siquiera al eliminar el efecto de otros factores socioeconómicos.

En relación con el nivel de conocimientos financieros, se detecta una brecha de género muy importante que no se explica por diferencias en el nivel educativo ni por la participación en el mercado laboral. A pesar de que la educación formal o la experiencia acumulada contribuyen a reducir esta brecha de conocimientos, esta persiste entre personas con el mismo nivel educativo o la misma situación laboral.

También ha demostrado ser relevante medir la salud financiera desde dos dimensiones: una más objetiva, relacionada con lo que las personas hacen con su dinero, y otra más subjetiva, relacionada con cómo se sienten respecto a su situación económica.

La mayor parte de la sociedad gestiona adecuadamente sus finanzas en el día a día, pero muestra una clara necesidad de mejorar en la gestión de sus ahorros y en la planificación financiera a largo plazo. A pesar de que la dimensión objetiva muestra un resultado favorable, una parte muy importante de la población se siente insegura o insatisfecha con su situación financiera. Esta vulnerabilidad percibida tiene mucho que ver con su falta de ahorro regular, ya sea por limitaciones económicas o por la falta de una planificación adecuada. En general, se puede afirmar que la confianza que tienen las personas es menor en relación con las decisiones de inversión que en cuanto a la gestión diaria de sus finanzas, porque estas últimas son más complejas e implican asumir un mayor riesgo.

Esta distancia observada entre la salud financiera objetiva y la subjetiva es mucho mayor en las mujeres, quienes muestran una capacidad para gestionar sus finanzas muy similar a la de los hombres, pero, en cambio, una percepción de estrés y de vulnerabilidad financiera mucho mayor. En general, mientras que la población masculina se siente relativamente tranquila, pero tiene comportamientos financieros que la exponen a riesgos que no percibe, la población femenina gestiona el día a día con el mismo acierto, pero vive con una sensación constante de inseguridad.

Este resultado tiene mucho que ver con los niveles de autoconfianza financiera, que son mucho más bajos entre las mujeres, incluso entre las que trabajan y entre las que son empresarias o autónomas. El tipo de trabajo y las tareas desempeñadas, así como otros factores sociales o culturales, probablemente lo determinan.

La percepción de estar en una situación peor también está mucho más presente entre la población más joven, debido a su situación en el mercado laboral: el 62% de los jóvenes menores de 35 años se considera en una situación de desventaja económica elevada.

La percepción de desventaja económica y la vulnerabilidad son mucho mayores entre las personas con un nivel de conocimientos financieros más bajo. La falta de competencias y habilidades en el ámbito financiero agrava la situación de riesgo social.

La desigualdad de ingresos también determina la percepción de desventaja: las personas con menores niveles de renta, los estudiantes sin ingresos y tanto las familias monoparentales como las extensas son los grupos sociales con la peor valoración de su situación económica.

La familia es la fuente de interacción más importante en temas financieros para las mujeres y las personas mayores, mientras que, en el caso de los jóvenes, las redes sociales son una fuente de información financiera más importante que la familia.

La intensidad de la interacción con el entorno social no mejora el nivel de conocimiento financiero de las personas, pero sí mejora su bienestar y su confianza. De hecho, la contribución de las redes sociales a la mejora del conocimiento financiero real es limitada.

El territorio es importante en la formación de la confianza de las personas porque, incluso entre quienes tienen estudios superiores, quienes viven en entornos rurales muestran un menor nivel de confianza. En estos entornos, el mercado laboral no estimula tanto la demanda de habilidades financieras complejas.

La tolerancia al riesgo también varía mucho según el género, siendo los hombres mucho más propensos a asumir riesgos, probablemente debido a un mayor nivel de confianza de la población masculina en sus conocimientos financieros.

La gente más joven es más arriesgada, a pesar de tener menos experiencia y no contar necesariamente con un nivel de conocimientos financieros más elevado. El perfil de riesgo más acentuado entre los jóvenes puede propiciar situaciones de exceso de confianza, ya que el nivel de tolerancia es más elevado entre los estudiantes a tiempo completo que entre las personas activas en el mercado laboral, incluidos los empresarios.

El perfil de riesgo está condicionado por el nivel educativo y por la adquisición de conocimientos. El nivel educativo mejora la autoconfianza de las personas, también porque aumenta sus oportunidades de empleo y de alcanzar una renta más elevada. Así pues, a mayor capacitación, mayor perfil de riesgo en la gestión de las finanzas personales. De hecho, la tolerancia al riesgo de las personas con niveles de ingresos más altos es también superior debido a su mayor capacidad de ahorro y de diversificación de inversiones.

La mejora de los niveles de salud y bienestar financiero de la población requiere, pues, una acción decidida para reforzar los indicadores de conocimiento financiero de los colectivos y entornos más vulnerables, en los que la situación del mercado laboral no contribuye a fortalecer el aprendizaje de estas habilidades. Las diferencias observadas en el bienestar financiero contribuyen a ampliar las

desigualdades sociales existentes. Hacen falta acciones decididas para promover una mayor igualdad de oportunidades.

- Estas actuaciones deberían centrarse en la capacitación de las personas para planificar sus finanzas a medio y largo plazo, reforzar su capacidad de ahorro, comprender los diferentes productos de gestión, aprender a gestionar riesgos y realizar previsiones para la jubilación.

- La población femenina emerge como un colectivo particularmente vulnerable, objetivamente por su situación en el mercado laboral pero principalmente por su menor confianza en la gestión de los ahorros e inversiones. En la medida en que las razones culturales y sociales pueden influir directamente en esta percepción menos favorable de sus capacidades, las iniciativas formativas deberían complementarse con talleres, seminarios, exposiciones de buenas prácticas y programas específicos de apoyo a su iniciativa emprendedora y a su progresión profesional.

- El sesgo hacia el riesgo de la población más joven y la creciente complejidad de los activos y productos financieros también invitan a reforzar preventivamente la adquisición de conocimientos por parte de este colectivo. Tanto a través de la acción directa como mediante la mejor capacitación de los formadores en edad escolar parecería ser muy conveniente.

- Finalmente, el factor territorial también ha demostrado su relevancia. La oferta de empleo en los entornos rurales generalmente requiere conocimientos financieros menos avanzados y complejos, por lo que el mercado laboral no estimula lo suficiente el aprendizaje de estas habilidades. Hace falta una acción decidida para mejorar estas competencias, tanto por razones de vertebración territorial como de equidad social.

Obviamente, este análisis presenta algunas limitaciones. Todavía se desconoce con precisión hasta qué punto las diferencias observadas se deben a experiencias educativas, factores culturales, procesos de socialización o barreras estructurales. Tampoco se conoce el impacto a largo plazo de las políticas de educación financiera sobre la salud financiera real de la población.

La realización de estudios longitudinales permitiría comprender mejor la evolución de los comportamientos financieros a lo largo del tiempo e identificar los mecanismos causales implicados.

Las evidencias apuntan a la necesidad de un enfoque integral que combine educación financiera, el refuerzo de la autoconfianza, el apoyo a los colectivos vulnerables y políticas orientadas a reducir las desigualdades estructurales.

La mejora de la salud financiera de la población no depende únicamente de la adquisición de conocimientos, sino también de la capacidad efectiva de convertirlos en decisiones y comportamientos sostenibles.