

EL BIENESTAR PSICOLÓGICO - FINANCIERO Y LA ASESORÍA OBJETIVA SEGÚN LA OCDE

Claudio Grossi

Un educador financiero de calidad conoce muy bien los beneficios de imaginar el futuro, planificarlo y considerar todas las áreas de necesidad del usuario y su familia. También entiende cuanto importante es realizar este trabajo con la preparación adecuada para ayudar a los usuarios de la forma más segura y eficaz para ser capaz de comprender la utilidad de la información y devolver una serie de escenarios útiles para llevar a cabo las elecciones tomadas por el usuario.

Todo este activo intangible fue medido y cuantificado en varios estudios muy interesantes que compararon ahorradores que invirtieron "solos" y ahorradores que en cambio tenían un consultor financiero o de seguros o un educador financiero a su lado.

En particular, identificaron a quienes son "Hago yo", es decir, personas que no son usuarios de un servicio de ayuda en la planificación financiera personal y que lo hacen todo ellos mismos. Aquellos que reciben "asesoramiento limitado", es decir, usuarios que se benefician de la planificación financiera en 1 o como máximo 2 necesidades; y finalmente Asesoramiento integral, es decir, aquellos usuarios que se encuentren en un proceso de planificación financiera global, con al menos 3 o más necesidades, tales como budgeting, estabilización económica, protección, jubilación, endeudamiento e inversión.

Como puede verse en los datos expuestos a continuación, existen beneficios tangibles e intangibles. Los beneficios tangibles o también llamados materiales surgen de la comparación de quienes logran ahorrar al menos el 8% de sus ingresos:

Hago yo	Asesoramiento en 1 o 2 necesidades	Asesoramiento en 3 o más necesidades
44%	48%	67%

Y los beneficios intangibles o inmateriales, que surgen del sentimiento, de como yo me encuentro, del nivel de satisfacción y tranquilidad con mis finanzas personales:

Hago yo	Asesoramiento en 1 o 2 necesidades	Asesoramiento en 3 o más necesidades
36%	48%	61%

El análisis de las dos tablas muestra que el mayor bienestar psicológico-financiero, medido por una serie de dimensiones, es significativamente mayor para los usuarios de un servicio más amplio.

El educador financiero de calidad, que ayuda profesionalmente a las familias, apoyándolas de manera efectiva en la elección de necesidades y prioridades con el fin de lograr un comportamiento virtuoso para el futuro económico y financiero, desarrolla una actividad de asesoría genérica o también llamada asesoría objetiva (fuente OCDE "asesoramiento genérico") y por lo tanto produce beneficios tangibles e intangibles en las familias con las que se encuentra en su actividad diaria. La OCDE, en su última "Recomendación del Consejo sobre Instrumentos Legales de la OCDE, Alfabetización Financiera", dice textualmente en el punto 5.e que es necesario "Brindar asesoramiento genérico imparcial para guiar a las personas a través de sistemas complejos y procesos de toma de decisiones, como la gestión crediticia y la planificación de la jubilación, cuando la información y las habilidades básicas del consumidor son insuficientes y preparar a las personas para relacionarse con el mercado financiero, también a través del robo-advice".

Estas evidencias nos recuerdan una vez más lo útil que es, no solo contar con un educador financiero, sino también y sobre todo lo importante que es considerar todos los ámbitos económicos, aseguradores y financieros de una familia, porque la vida de las personas se compone de todos estos aspectos.

Claudio Grossi

Partner Progetica, Relator de la norma de calidad UNI 11402 en Italia

