



## Episodio 4 - Cuida tu dinero – Cómo fomentar la educación financiera en la sociedad

[MÚSICA]

Francisco de Asís Romero Lazúen: En breve, lo raro va a ser conocer a alguien que no invierta. La gente que vive en unas circunstancias más o menos normales, poco a poco veremos que lo raro va a ser conocer a alguien que no invierta. Aquella persona que pudiendo hacerlo no invierta, va a ser percibido cada vez más como una persona hasta cierto punto, o en cierta manera, insolidaria.

[MÚSICA]

LOCUTOR: Bienvenido a School of Pensions, el podcast de Willis Watson Towers sobre educación financiera en materia de pensiones.

Javier González Gugel: Hola a todos los oyentes de nuestro podcast de School of Pensions, una jornada más. Estamos aquí con vosotros. En este caso, hoy me toca a mí presentar la edición, Javier González Gugel. Y hoy os vamos a presentar, vamos a tener en estas charlas que traemos, a un buen colega que es Curro Romero. Un perfil muy interesante que, debido a que ha trabajado en diferentes entidades financieras, y actualmente está trabajando en casos de asesores financieros. Pero lo más interesante de esto es que a pesar de ser padre de familia, y de trabajar en entidades financieras, ha tenido tiempo de escribir un libro, y muy interesante, llamado se educado con tu dinero. Entonces me gustaría primero presentaros a Curro. Hola, Curro, ¿cómo estás?

Francisco de Asís Romero Lazúen: Muy buenas. Buenos días. Fantásticamente bien. Desde aquí de Málaga, solo se puede estar bien. ¿Qué tal?

Javier González Gugel: Fenomenal, Curro. Oye, muchas gracias. Como te decía, aquí al público le estaba diciendo que con todo el tiempo que dedicas a la familia, a trabajar en un entorno financiero, es súper curioso que te hayas decidido a escribir un libro, sé educado con tu dinero. Oye, me encantaría saber un poco, que los oyentes expliquen un poco como alguien con todo este perfil se pone un día de la noche a la mañana a escribir un libro.

Francisco de Asís Romero Lazúen: Bueno, pues la verdad es que no tiene mucha ciencia el tema. A ver, yo soy asesor financiero, como bien dices. Llevo muchos años trabajando en banca, en distintas entidades financieras. Ahora estoy en casa de asesores, que es una agencia de valores. Y bueno, pero yo soy filósofo. Estudié filosofía, entonces a mí lo que me gusta es leer, hablar, divulgar, pensar y este tipo de cosas.

Entonces lo de escribir un libro era un paso lógico, porque yo desde hace años colaboro con distintos medios locales aquí de la costa del sol. Y sobre cuestiones de educación financiera. Siempre con la premisa de que los artículos que ellos me van pidiendo fueran rigurosos pero asequibles y amenos. Entendibles para toda la población. Y bueno, ahí te podría decir, por el hecho de que soy filósofo, que Ortega decía que la cortesía del filósofo es la claridad. Y yo con el libro lo que quería era meter un poquito de ser cortés con los interesados en estos temas, porque hay mucho ruido, mucho cortoplacismo, y mucho alarmismo en presiones mediáticas e intereses.

Bueno, pues el libro es mi contribución personal, y he ido uniendo todos esos artículos que, como te digo, he ido escribiendo, y al final ha salido un libro que está teniendo mucha aceptación. Y el que lo termine verá que no ha leído nada parecido. Es decir, hay muchos libros de educación financiera. Pero este es distinto, quizá porque meto esos tips filosóficos un poco, que dan una de más, un plus.

Javier González Gugel: Sí, hay que recordar que se educado con tu dinero, además, ocupa de las primeras plazas en ventas de plataformas digitales como Amazon, lo cual es fantástico, viendo que hay autores que se dedican desde hace muchos años a divulgar. Aquí lo que nos sorprendió a los que hemos tocado tu libro, a los que hemos podido leer el libro, es cómo hablas de fomentar la cultura financiera en temas sociales. Al final queda claro que la cultura financiera es algo clave en la población. Entonces sí que me gustaría que nos des un poco cómo lo ves tú. O sea, qué consideras que es importante cambiar en esa cultura financiera, y sobre todo en un país como España, que entiendo que esto, tu libro también va muy dedicado al arraigo que hay en este país.

Francisco de Asís Romero Lazúen: Bueno, yo destacaría 2 ideas que son así como muy impactantes o pueden serlo a primera vista. Y el libro redundo un poco en ello. Y es primero que, en breve, lo raro va a ser conocer a alguien que no invierta. Antes el mundo de la inversión estaba muy restringido. La gente entiende la bolsa, pues eso, como que te compras un monóculo, fumas puros y lleva tirantes. Pero eso no tiene nada que ver con la realidad. Y como os digo, igual antes era más raro encontrarse, que la gente hablaba de, oye, ¿qué acción llevas tú? ¿Qué tal? Pero yo creo que eso va a ser... Lo raro va a ser lo contrario, encontrarse a alguien en el futuro... Ojo, con respeto absoluto a la cantidad de situaciones que ha provocado tanto esta crisis que estamos todavía arrastrando, como la financiera de 2008 que parecía que estábamos saliendo. Pero en general, la gente que vive en unas circunstancias más o menos normales, poco a poco veremos que lo raro va a ser conocer a alguien que no invierta.

Y la segunda idea impactante, o un poco quizá más controvertida, es que aquella persona que pudiendo hacerlo por sus circunstancias económicas, personales y tal, aquella persona que pudiendo hacerlo no invierta, va a ser percibido cada vez más como una persona hasta cierto punto, o en cierta manera, insolidaria, negligente, asocial. Esto puede resultar un poco chocante, pero bueno. Es una de las ideas que remarco un poco, siguiendo las ideas del capitalismo social. Pero podemos percibir a los fumadores, actualmente, con cierta percepción de que, oye, ya no estamos hace 20 años donde no había tanta información sobre lo que supone el tabaquismo a nivel individual y a nivel social en cuanto a costes de sanidad, etc. O, por ejemplo, las personas que ahora mismo no quieren vacunarse. Bueno, ahí hay toda una historia de libertad personal donde no me quiero meter, pero sí que es verdad que pienso que la persona que no invierta pudiendo hacerlo, poco a poco será percibida como alguien asocial.

En el libro lo trato este tema. Un capítulo que se llama per versus per.

Javier González Gugel: Es interesante, porque decías, perdona que te interrumpa, Curro, porque a mí hay una cosa que sí que me gusta. Has ido directamente al concepto de inversión, que por supuesto es vital. Pero hay 2 elementos anteriores, que si me gustaría que los conectarás. Hablas, porque el concepto al final que decías, que no tiene sentido ahorrar si no inviertes. Algo parecido es lo que comentas. Pero hay un tema

fundamental, que yo creo que nos pasa a nosotros que estamos también ligados con estas historias, con las empresas, que hablamos a los empleados de empresas. Es que primero hay conceptos como el presupuesto que van antes que todo esto. O sea, ¿cómo llegas desde que tienes un presupuesto hasta un ahorro, una inversión? ¿Cómo ligas esos conceptos y qué debería tener en mente en todo este tema? Para luego, si quieres saltamos al otro punto que es muy interesante, Curro.

Francisco de Asís Romero Lazúen: Muy bien. Muy bien. Pues básicamente lo de la educación financiera no es un tema complicado. Es fácil. Si entendemos la educación financiera como un camino que nos lleva a la libertad o a la independencia financiera, que son conceptos que cada vez suenan más, al final el presupuesto, el ahorro y la inversión son como las 3 partes de ese camino. En primer lugar, el presupuesto sería como el inicio del camino. Saber un poco dónde estamos y a dónde podemos llegar. Y yo hago un juego de palabras en el libro, y es que debemos tener en cuenta nuestro dinero. Y de ahí el título del libro. Tenemos que ser considerados con el dinero. Pero no como si fuera una persona, sino se educado con tu dinero, porque cuesta mucho ganar el dinero. Entonces no tiene mucho sentido despilfarrar o hablar mal del dinero como el origen de todos los males, que es muy típico nuestro, en nuestro mundo hispano. Sobre todo, cuando vemos que a alguien le va muy bien, decimos, ¿que habrá hecho?

Y tenemos que ser considerados, porque en el fondo respetar o tener en cuenta nuestro dinero, ver qué ganamos, qué gastamos, hacer presupuestos. Eso está haciendo que respetemos lo que nos cuesta el esfuerzo que hacemos, y que nos respetemos a nosotros mismos. Luego, el ahorro, que sería la segunda parte, yo lo reivindicó mucho en este mundo cortoplacista que tiende al consumismo, a la compensación, porque la vida es muy dura. Y yo lo que digo es que sin ahorro no se puede educar una mente financiera adulta, y hay que recuperar el sentido común. La educación financiera al final es sentido común. Decía Chesterton que una sociedad está en decadencia cuando el sentido común se vuelve poco común. Y luego quería recordar también lo que decía Benjamin Franklin, más vale acostarse sin cenar que levantarse con deudas. Al final son cosas de sentido común.

Pues eso. Diferir la recompensa, adquirir virtudes. Y luego, la inversión, por último, la tenemos que distinguir de la especulación. Y eso es relativamente fácil. Si quieres luego entramos un poco más.

Javier González Gugel: No, no. Me parece buen punto, porque al final, como bien comentas, has hablado de los 2 principales pilares. De la educación, que evidentemente, hacerse un presupuesto, es algo que es súper básico y yo creo que no todos lo hacemos. Y es algo relativamente sencillo. Y sería interesante ver cuántas familias están dispuestas a hacerse un presupuesto personal, y teniendo en cuenta las diferentes complejidades, como bien decías, casuísticas, que se pueden encontrar. La familia. A mí me interesa mucho ese concepto que hablas de inversionista y especulador, porque parece que el que el que invierte es un especulador. Tenemos luego también anuncios de gente que te da consejos de cómo se invierte. Creo que también se ha difamado un poco la figura del inversor a través de propios comportamientos que vemos en el día a día. Entonces me gustaría explicar ese concepto. ¿Cómo explicas la diferencia entre inversionista, especulador? Es interesante, Curro.

Francisco de Asís Romero Lazúen: Vamos a ver. Pues yo creo que es muy sencillo ver un poco la vida que lleva un inversor, y la vida que puede llevar un especulador. El especulador normalmente siempre invierte, entre comillas, a corto plazo. Es la persona que busca el pelotazo, una inversión de altísimo riesgo con una gran rentabilidad, que además lo peor que le puede pasar es que le salga bien. Porque si te sale bien la primera vez, ya dices, soy el tío más listo de mercado. Y esto me va a salir bien siempre. Es como quien invierte en CFDs, ¿no? Se sabe que el 90% prácticamente de la gente que invierte en esto pierde dinero. De hecho, ya están obligados a decirlo.

Pero bueno, ahí hay mucha gente que entra y sale en el mercado rápidamente, que quiere ser más listo, que quiere tener el mejor coche que el vecino. Pues eso es un poco la idea del especulador. Y la idea del inversor no tiene nada que ver. La idea del inversor tenemos que asociarla más a una madre o un padre de familia, un director de proyecto, un autónomo, un emprendedor, alguien que ahorra siempre para algo más. El ahorro no se acaba en sí mismo, sino que ahorra para invertir. Pero ahorra para invertir con un plazo elevado.

Decía Barton Malkin que de prisa sólo se puede hacer uno pobre. Que para hacerse rico hay que hacerlo despacio, y tiene que empezar ya mismo. Y decía otro inversor muy interesante, que yo lo sigo también, que se llama Nabal Ravikant. Y dice, cuando veas un plan rápido para enriquecerte piensa que es otra gente que quiere enriquecerse contigo rápidamente.

Entonces un inversor tiene un horizonte a largo plazo, que no me refiero a 5 o 10 años, a lo mejor me refiero a varias generaciones. Y además que tiene una dimensión social, de lo que hablábamos antes, que con su inversión lo que pretende es cambiar la sociedad. Luego abundamos sobre este tema, pero yo creo que hay muchas conversaciones entre amigos de terraza de verano cuando se podía, y de verdad que acaban mal. Como siempre, el mundo no tiene solución. Los políticos hacen lo que hacen, y esto no hay manera-- sí, sí hay cosas que se pueden hacer. Aparte del voluntariado por colaborar con ONGs, uno puede detraer capital del consumo, que tiene muchos beneficios sociales, y asignarlo a inversiones de alto impacto social. Es decir, tú puedes cambiar el mundo poniendo el dinero en el sitio que corresponde. Y eso lo está viendo ahora mismo este mundo de las finanzas con todo el tema de la inversión en environmental, social and governance. Lo cierto es que los objetivos de desarrollo sostenible, todo este tipo de cosas. Pero esto siempre ha sido así.

Javier González Gugel: Esto es curioso, ¿no? Porque al final, has hablado de, Curro, hablas de conceptos que al final también, normalmente a todos, y sobre todo este podcast donde nos dirigimos un poco para que la gente entienda de la manera más sencilla posible determinados conceptos. Entonces hablas de riesgo, rentabilidad, liquidez, que al final en el libro hay un tono burlón. Que dices, el riesgo real va siempre unido a la rentabilidad potencial. Los crecepelos milagrosos no existen. La rentabilidad sin riesgo tampoco. Me gustaría interpretar este fragmento que es fantástico, porque al final es verdad. Los milagros, los crecepelos milagros, no existen. ¿Cómo interpretamos ese fragmento con esto que estás diciendo y ligándolo también a esa educación e inversión sociales?

Francisco de Asís Romero Lazúen: Bueno, pues a esto nos puede ayudar mucho Nadal.

Todo el mundo sabe que cuando empieza un Roland Garros, va a ganar Nadal. Es decir, lo ha ganado 13 veces. Nadie lo ha ganado tantas veces en la historia. Es decir, ningún otro tenista, incluso, los juntas todos lo que han ganado un Roland Garros, y no han ganado tantos como Nadal. Entonces claro, si uno empieza un Roland Garros y tiene que apostar por alguien, si apuestas por Nadal es un valor seguro. Es un valor seguro porque lo normal es que aciertes. Entonces si aciertas, vas a ganar poco porque es lo que todo el mundo espera. Y si apostaras por un debutante, lo normal sería que perdieras tu dinero porque es muy arriesgado. Pero claro, si gana el debutante, pues te forras.

Entonces a esto voy. En las finanzas el riesgo se mide desde Harry Markovich y su portfolio management famoso, que le dio el premio nobel de economía en el '90. Se mide el riesgo como volatilidad, como dispersión. Cuando un valor se aleja mucho de su media histórica, decimos que es muy volátil, decimos que es muy arriesgado. Y cuando lo contrario, cuando se acerca mucho a su media, es muy estable porque siempre está más o menos en el mismo nivel. Pues así es como se mide el riesgo en finanzas. Entonces cuando alguien te dice, no, te voy a dar un producto que tiene una altísima rentabilidad sin riesgo, pues eso directamente es un fraude. Es decir, debemos tener eso muy claro.

Y luego en el libro hablo mucho del riesgo, porque es una cosa que me interesa mucho. Y el libro tiene un valor añadido. Para el que quiera meterse, lo dejo ahí, que es, todo conoceréis a Nassim Taleb. Tiene un libro muy famoso que se llama El Cisne Negro, que es el impacto de lo altamente improbable. Y, bueno ahí dice que el riesgo, si se midiera de acuerdo con la matemática gaussiana, con la campana de Gauss y todo esto, no habría habido grandes cracks en la historia, porque ese tipo de suceso de alto impacto serían muy poco frecuentes. Pero Taleb habla de los fenómenos de impacto extremo. Y entonces yo en el libro toco este tema, y explico un poco la alternativa que él propone a través de la de la geometría fractal de Mandelbrot. Esto puede sonar como absolutamente abstruso, pero yo creo que es muy interesante. Es muy interesante.

Javier González Gugel: Has hablado un tema, que el que nos tiene a todos los que estamos un poco en el mundo financiero y tratando de trabajar y aportar dentro de la educación financiera, has hablado de un concepto fabuloso que es la economía un poco conductual. Porque has hablado al final de un director, has hablado de un premio Nobel, y nosotros siempre estamos analizando. A lo mejor el representante de la economía conductual que ha sido Thaler, ¿no? Sí que nos parece que es un tema que hay meter directamente a la sociedad. Hay un tema que tú lo comentas en tu libro, y yo creo que esto es fundamental. ¿Cómo podemos traer a las finanzas y unir la economía a determinados temas conductuales en nuestros hábitos? Porque eso está claro, que es obvio que tiene un éxito, un éxito rotundo.

Francisco de Asís Romero Lazúen: Con respecto al tema conductual, hemos pasado completamente el paradigma del inversor racional, que maximiza su utilidad, que tiene en cuenta toda la información disponible en el mercado. Eso pertenece un poco a la teoría clásica. A partir de, sobre todo de Kahneman, que es el primer no economista que gana el premio Nobel de economía. Yo creo que hay que leer 3 libros por lo menos de esto, Pensar Rápido, Pensar Despacio de Kahneman, el de Narrativas Económicas de Schiller, y el de Thaler, pues por lo menos el de Nudge o Nudge. No sé cómo lo pronuncia cada uno, el de un pequeño empujón. Y luego, muy interesante, la guía de la CNMV sobre los sesgos cognitivos en la inversión, que eso está disponible, lo pones en internet y sale, y las estrategias de mitigación. Porque efectivamente somos emocionales, y somos emocionales en todo, y cada vez más yo creo, porque somos cada vez más cortoplacistas.

Entonces este es un tema que está estudiando la Behavioral Sciences. Está muy en boga también. Y en el fondo, eso nos hace ver también un poco la distinción entre el que especula y el que invierte. El que invierte es el que es capaz de mitigar ese cerebro primario, el sistema 1 que llama Kahneman. Y el que especula es el que se deja llevar por él. Y aquí el que especula siempre trata de entrar, salir del mercado, ser más listo que nadie. Pero lo que tenemos que saber es que nadie, absolutamente nadie, sabe lo que va a hacer el mercado. Nadie. Entonces, ¿cuántas veces ha presentado una empresa resultados maravillosos y cae en bolsa y viceversa? Pues ahí tiene mucho que ver con el que invierte tiene un horizonte temporal mucho más largo, el disfruta del camino, va generando tranquilidad, un colchón de seguridad para él, para su familia, para la sociedad. Y luego una frase muy importante, que nos decían siempre en ventas. Quién está en ventas, hay una frase fundamental que es, si no vas, no has ido. Eso tiene muchas aplicaciones. Si no estás en el mercado, te lo has perdido. Aquí no se trata de evitar las grandes caídas. Yo creo que de lo que se trata es de no perderte las grandes subidas.

Y está demostrado, está estudiado que, en un periodo de 10 años, de 15 años. En esto, Jeremy Siegel, que tiene un libro que se llama Guía Para Invertir a Largo Plazo, lo explica muy bien. Y dice que, en estos periodos largos, a lo mejor los días buenos de su vida son 20 o 22, 25 como mucho. Son pocos días. Entonces quien está entrando y saliendo normalmente los pierde. El tiempo juega a nuestro favor. Reduce la volatilidad al igual que las aportaciones periódicas, que esto es diversificar temporalmente. Yo creo que Kahneman, Thaler, Schiller, esto hay que leerlo. Pero no solo por finanzas, sino por esta toma de conciencia de cómo somos, que nos va a ayudar a tomar acción de acuerdo con nuestra realidad.

Javier González Gugel: Oye, y ya porque vamos a ir cerrando, como sabes, desafortunadamente siempre tenemos que hacer podcasts cortitos porque podríamos estar aquí hablando contigo prácticamente toda la mañana. Así que nos encantaría lo que sí que-- nos gustaría un poco, adicionalmente en ver todo esto es, has hablado de cultura de pelotazo. Has hablado del tema de ideas de ahorro. Has hablado de la economía conductual rápidamente. Sí que nos gustaría entender, porque esto sí que es verdad, al final hablamos del ahorro de personas. El ahorro de personas, cuando tú no tienes mucho conocimiento, lo que estamos proponiendo aquí es que te eduques, que te eduques. Que trates de tener ciertos elementos y parámetros para tomar ciertas decisiones, pero sin meterse en grandes complejidades. Cómo podríamos reivindicar el papel, además, y eso lo llevo a tu otra área hemos estado hablando de la parte de escritor. Queda claro que te encanta, que eres un enamorado de la lectura de esta tipología, que inviertes tiempo de calidad, que desarrollas conceptos. ¿Pero cómo podemos reivindicar el papel de un asesoramiento especializado? Al final, creo que ha quedado un poco denostado la parte de la banca últimamente, porque sufre una crítica. Pero, oye, creo que tenemos que reivindicar un poco el papel del asesor. ¿Cómo crees que podría aportar un asesor a un individuo en esta materia?

Francisco de Asís Romero Lazúen: Mira, yo creo que tenemos que cambiar un poco el chip y ser conscientes todos, tanto los profesionales como los clientes, de que, en este momento, tenemos los mejores asesores financieros de la historia. Y esto lo ha traído la MiFID. La MiFID, la famosa directiva europea sobre el mercado de instrumentos financieros. Y lo que nos ha traído es asesores financieros mucho mejor preparados, que además necesitan tener una certificación externa, acreditarla cada año, recertificarse. Es decir, tenemos asesores técnicamente muy buenos, mejores que nunca. Y además que deontológicamente, tienes unas exigencias éticas que tienes que firmar. En fin, tenemos lo que ha generado la MiFID, es una protección al inversor, y una necesidad de especialización y de toma de conciencia y de honestidad en la profesión que no ha existido nunca. O sea, ya hemos dejado atrás la toma de participaciones preferentes, etc., y estamos en otro paradigma, que además va a ir a más. Con lo cual-- y luego tenemos que dejar a los cuñados para opinar de fútbol, y poco más, porque en cuestiones jurídicas nos asesoramos con abogados, y en cuestiones médicas con un médico. En los temas de dinero, tendríamos que dejarles paso a profesionales, porque además todo el mundo, en estas decisiones que son-- al final, las decisiones financieras son decisiones vitales que nos ayudan a financiar esos objetivos vitales.

Y el asesor financiero es eso, la contraparte, ese amigo, esa persona digna de confianza por su conocimiento, experiencia, capacidad, que nos puede ir guiando, asesorando, acompañando, y dándonos palmadas cuando haga falta, y subiéndonos el ánimo, atemperar las emociones en la inversión. Yo creo que es una figura cada vez más necesaria.

Javier González Gugel: Oye, pues, Curro, yo creo que has reivindicado clarísimamente la figura del asesor financiero. Formarse queda claro que es clave en todos los ámbitos. Queda claro que nosotros como sociedad debemos tener mayor conocimiento sobre cómo funcionan las finanzas, principalmente porque afecta clarísimamente las finanzas personales. Y eso, bueno, implica muchísimas cosas. Y yo sí que me quería despedir y agradecerte, por supuesto, todo este tiempo, y la claridad con la que has expuesto y explicado todos los elementos, darte la enhorabuena una vez más por ser capaz de- con todo lo que tienes encima- poder escribir también un libro, que este libro además tenga el éxito que evidentemente está teniendo. Entonces, oye, felicitarte, darte las gracias, y bueno, no sé, Curro, si quieres decir algo más a la audiencia.

Francisco de Asís Romero Lazúen: Agradeceros muchísimo la oportunidad que me habéis dado de formar parte del proyecto tan interesante que estáis desarrollando. Para mí es un honor y un placer y un lujo. Y luego yo invitaría a que todos los oyentes le dieran una oportunidad al libro, porque creo que este libro, no por sí mismo, sino por lo que plantea, hace que la gente pueda estar en disposición de cambiar su vida a

mejor. Y no solo su vida, sino la vida de la sociedad. Poco más. Muchísimas gracias por vuestro tiempo y por vuestra atención tan amable, vamos, encantado.

Javier González Gugel: Agradecerte, Curro, el tiempo que nos has dedicado, las explicaciones y la pasión con que lo haces. Agradecer sobre todo a todos los oyentes que nos están escuchando y que se están descargando el podcast su tiempo. Poco a poco, como sabéis, estamos tratando de mejorar y traer mejores conversadores y ponentes. Os esperamos en el próximo episodio, y nada, recordad que sé educado con tu dinero. Porque ahorrar e invertir ya no es una opción, sino una necesidad. Pues es una pequeña joya que nos ha traído aquí hoy Curro. Gracias a todos y un abrazo. Hasta el siguiente podcast.

[MÚSICA]

LOCUTOR: Gracias por escuchar School of Pensions. Recuerda que puedes encontrar más contenido sobre jubilación en nuestro [blog Willis Towers Watson Update](#) y en nuestro canal de [LinkedIn](#) y [Twitter](#) de Willis Towers Watson Iberia. Accede ya y súmate a la cultura del ahorro.

[MÚSICA]