

**PERFIL** Según los expertos, los pequeños inversores españoles se sitúan en el ámbito rural, son jubilados o próximos a finalizar su vida laboral, se asesoran a través de sus bancos y tienen poca formación financiera.

## El depósito es el producto estrella entre los ahorradores

Luis Alberto Álvarez, Madrid

Cada país tiene su idiosincrasia. Y en materia de ahorro también. Si, por ejemplo, los fondos de pensiones convencen mayoritariamente a países como Alemania o Reino Unido, y los productos vinculados a seguros resultan atractivos para los ahorradores franceses, en España el producto estrella es el depósito.

Los españoles ahorran a través de depósitos bancarios casi 764.000 millones de euros, según datos del Banco de España, facilitados a cierre de agosto. En cambio, el patrimonio destinado a fondos de inversión se sitúa en el 20%, superando los 219.000 millones. Sin embargo, en países como Francia, Reino Unido o Alemania la inversión en fondos supera el 50% de su PIB nacional.

“El perfil del ahorrador español está muy marcado no sólo por la distribución geográfica sino también por su cultura financiera”, valora Miguel Ángel Bernal, coordinador del departamento de Investigación del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

Estos dos factores son los que, en último término, determinan el modelo financiero español. En el aspecto geográfico, si bien el fenómeno de los depósitos está más o menos distribuido de forma uniforme por todo el territorio nacional, el porcentaje del ahorro a través de fondos de inversión con respecto a los depósitos tiene una distribución más marcada. De media nacional, este ratio se coloca

en el 20%, es decir, una cantidad equivalente al 20% del ahorro dirigido a depósitos se dedica a fondos de inversión. En cambio, el ratio se incrementa sustancialmente en regiones como Navarra, que ya representa el 40%, País Vasco, La Rioja y Aragón, donde supone más del 30%. “Nos habla de una importante presencia de este tipo de productos en el ámbito rural”, considera Bernal.

Además, el especialista también considera relevante el hecho de que

**“Las entidades son las principales prescriptoras de fondos de inversión”, dice Juan Robles, de CEF**

**“A partir de los 50 años se empieza a tener capacidad de ahorro”, reconoce un investigador del IEB**

el patrimonio destinado a fondos se incrementa en casi nueve puntos porcentuales del PIB desde 2012, pasando del 11,4% al 20,3% a finales de 2015. “La cultura financiera ha cambiado”, considera. “Sí es cierto que ha mejorado en los últimos años, y por eso hay un mayor interés por este tipo de productos, pero aún el nivel de conocimiento es muy bajo”, añade.

Este análisis también lo defiende Juan Fernando Robles, profesor de

Banca y Finanzas del Centro de Estudios Financieros (CEF). “Lo más característico de los ahorradores españoles es que tienen un importante déficit de conocimientos financieros y, por tanto, muchas necesidades de asesoramiento. Ahí es donde entra en juego el importante papel de los bancos. Las entidades financieras son hoy, en España, las principales prescriptoras de productos como los fondos de inversión”, considera. Además, la baja remuneración de los depósitos en los últimos tiempos también podría estar detrás de un mayor interés por los fondos de inversión.

Robles y Bernal se atreven a elaborar un perfil tipo del pequeño inversor español: se trataría de un profesional *senior* o ya jubilado, con cierto poder adquisitivo y que vive, especialmente, en zonas rurales o en núcleos urbanos de provincia.

Este perfil es bastante conservador, no está dispuesto a asumir excesivos riesgos, de ahí la contratación de productos sin una alta rentabilidad. En la media nacional, según el Observatorio Inverco, el grueso del patrimonio colocado en fondos de inversión tiene un perfil medio-bajo, representando el 86% del total.

“Antes del final de la vida laboral hay que afrontar los gastos de los hijos y el pago de la vivienda. A partir de los 50 años se empieza a tener capacidad de ahorro”, considera el coordinador del departamento de Investigación del IEB. Para Juan Fernando Robles “la capacidad para invertir de

los jóvenes es mucho menor en un país como el nuestro”.

Por otro lado, el hecho de que las familias españolas mayores se casen en su momento a través de la fórmula de bienes gananciales, hace que no exista una importante diferencia de género en los inversores *senior*.

Bernal detecta un perfil de pequeños inversores cada vez más creciente. Se trataría de un grupo formado por autónomos y por profesionales liberales asentados en grandes núcleos urbanos, con un importante poder adquisitivo desde una edad más temprana al del grupo *senior*, con mejor formación financiera y más proclives a asumir riesgos.

**El hándicap de la brecha salarial**

“Con este grupo se rompe el concepto de familia inversora. En el grupo urbano está más presente el género masculino. La mujer tiene el hándicap en nuestro país de que, a pesar de formar parte de los mismos puestos de responsabilidad que los hombres, está peor pagada y, por ello, su capacidad inversora se ve mermada”, considera Bernal.

Una característica que también determina a este grupo de profesionales liberales es que tiene una formación digital relevante, lo que le permite estar informado de los productos más atractivos diariamente y de participar en plataformas *online* que recomiendan productos y que enseñan, incluso, cómo construir una cartera de inversión rentable.

Esto, sumado a la proliferación de empresas de asesoramiento financiero (firmas conocidas como EA-FI), que, desde 2008, han ido abriendo oficinas en las principales ciudades de nuestro país, está posibilitando que los inversores urbanos no sean ya tan dependientes de los productos ofrecidos por las entidades bancarias, como ocurre con el inversor clásico, en favor de una relación más dinámica y autónoma con sus ahorros.

### A la búsqueda de la generación Espinete

■ En los últimos 30 años se ha multiplicado por más de 20 el número de partícipes individuales en planes de pensiones en España, según datos de Inverco. Si en 1989 únicamente había algo más de 317.000 particulares con planes de pensiones en nuestro país, en el primer trimestre de 2016 son ya 7,8 millones. A pesar de que este mercado se ha contraído ligeramente –entre 2006 y 2012 la cifra superó los 8 millones–, lo cierto es que la percepción de inseguridad de la ciudadanía con respecto al futuro del sistema nacional de pensiones, unido a las ventajas que tienen estos productos en materia impositiva, hace que vaya calando la idoneidad de contratar los planes de pensiones. La estrategia publicitaria de muchos bancos y aseguradoras a la hora de comercializar sus planes de pensiones consiste en captar a aquellos perfiles de cliente que superan los 40 años, con familia a su cargo y capacidad de ahorro. Para ello, entidades como Bankia apelan al imaginario nostálgico de su infancia como Espinete o la abeja Maya.



Casi 764.000 millones de euros se destinan a depósitos bancarios en nuestro país, según datos facilitados por el Banco de España a cierre de agosto. /JAMES LUI