

## Recomendaciones de cara a la jubilación



**Josep Soler Alberti**

Cuando Richard Thaler fue nombrado en 2017 Nobel de Economía, por sus trabajos sobre el impacto de la irracionalidad y las emociones en las decisiones económicas, respondió a los periodistas que gastaría el importe del premio (un millón de euros) “de forma irracional”. Sin duda, quería reafirmar su propio trabajo académico, pero además intuía que la auténtica retribución de este tipo de galardones proviene de los magníficos honorarios que se perciben posteriormente por charlas o colaboraciones y que, por lo tanto, podía permitirse cierta frivolidad en el uso de esos fondos “iniciales”.

Thaler aunaba en esa declaración la convicción de la inevitabilidad de ciertos sesgos cognitivos en la toma de decisiones, incluso para quien los

había estudiado, con un elemento de conocimiento y previsión adecuado (la casi certeza de rendimientos futuros) que evidentemente también condicionaba, en este caso, sus decisiones de gasto e inversión.

Para los asesores financieros, –que alentamos u orientamos no solo nuestras decisiones sino las de otros–, es especialmente relevante la combinación entre conocer y mayormente evitar los sesgos más comunes de la intuición y el “pensamiento rápido” de nuestros clientes y los nuestros; con el conocimiento y evaluación que nos dará la experiencia y el análisis racional de las alternativas financieras.

En los requerimientos para un adecuado asesoramiento financiero, por supuesto es esencial una potente inmersión en los sesgos cognitivos que más afectan a la toma de decisiones de planificación y ejecución del ahorro, gasto e inversión, y en las técnicas de mitigación de estos sesgos. La principal de estas técnicas, no lo olvidemos, es la información, la for-

mación y, sobre todo, la alfabetización financiera del inversor. Sin embargo, el profesional financiero debería realizar una cierta introspección y comprobar cuántos de estos sesgos, –cognitivos o no–, le afectan directamente y, por lo tanto, a los consejos que suministra a sus clientes. Obviamente, los seres humanos (los asesores financieros lo son!) tienden al optimismo y esto los lleva a tomar decisiones poco ponderadas por el cliente o inducidas por el asesor como el exceso de confianza, la sobreestimación del control sobre las inversiones o de la opinión de supuestos sabios o gurús, el efecto “imitación” o “halo”, y sobre todo la excesiva aversión a las pérdidas que tanto daño hace a una buena planificación financiera. El asesor ha de proporcionar una adecuada contrapartida a esta tendencia

**Sobreestimamos la capacidad del Estado para pagar las pensiones**

y evitar que sus propios sesgos empuen las decisiones del cliente. No es siempre así.

En el objetivo financiero más relevante para una gran mayoría de ciudadanos, la jubilación, es donde probablemente se acumulan mayor número de sesgos en la actualidad. Sobreestimamos la capacidad del Estado para pagar las pensiones, nos negamos a aceptar los cambios derivados de la longevidad, obviamos constatar la presión financiera que soportarán las siguientes generaciones y, con ello, nos negamos a entender la inevitabilidad de demorar la jubilación y de complementar las pensiones públicas. Son sesgos de pura irracionalidad emocional, pero además los mezclamos con una profunda desinformación. La situación actual del sistema de pensiones en España es muy complicada: es deficitario, no tiene soluciones de sostenibilidad, un tema tabú para un franco debate, falto de transparencia y con datos manipulados y, sobre todo, condenado a que los partidos políti-

cos, anteponiendo siempre intereses electoralistas, eviten plantear la ya imprescindible reforma.

Nos encontramos en este tema con el fomento activo de todos los sesgos imaginables, pero ante todo con la complacencia generalizada que converge en un insuficiente ahorro complementario. Ha de ser responsabilidad de todos aquellos que ejercemos de asesores o consejeros financieros, y especialmente de aquellos para los que la cualificación profesional no es tan solo un requisito de cumplimiento sino una exigencia de calidad y ética profesional, combatir esta situación sin miedo a plantear la cruda realidad que tenemos por delante. Más duro sería seguir obviándola. Las “finanzas conductuales” o la “psicología financiera o económica”, –llámenlo como quieran–, tienen que ser una herramienta esencial aplicada para conocer y ayudar a los clientes, sin olvidar cómo nos afecta también a los asesores financieros.

Delegado ejecutivo de EFPA Europa