

# elAsesorFinanciero.com

El boletín informativo on-line de los asesores financieros [Mapa de la web](#)

## Ontiveros cree necesaria más cultura financiera, antes de acudir a un asesor



**Emilio Ontiveros** y **David Cano** han presentado el libro “El Ahorrador Inteligente” (Espasa), que pretende ser una guía para entender los principales productos financieros y aprender a gestionar, un poco mejor, el dinero. En una entrevista en [El País](#), Ontiveros insiste en que “uno debería tender desde un primer momento, incluso pudiendo ir a un **asesor financiero o consultor online**, a **tener elementos de juicio propio** y que desmitifique lo que hay detrás de esto, porque lo que hay detrás puede tener muchos términos raros, pero la esencia es relativamente fácil. Es más, muchas veces “**los**

**expertos” tratan de confundir para crear barreras de entrada** como ocurría en los gremios medievales, que utilizaban el lenguaje para que no entrara otros. A lo que hay que aspirar es a que **aumente la cultura financiera** de la misma manera que ha aumentado la cultura como consumidor de productos alimenticios. Sin menoscabo de los asesores, antes conviene que se equipe cada uno con conocimientos”.

Sobre si en el caso de las preferentes se hubiera evitado con una mayor educación financiera, responde que “sí, claramente, pero también es un caso paradigmático de **insuficiente control del supervisor**, de cómo se comercializaron esos productos financieros. Y ha ido a personas que quizás por razones de edad **no disponían de una cultura financiera**. Pero preferentes ha comprado todo el mundo: los inversores avezados, las instituciones inversoras pertenecientes a la aristocracia más culta financieramente hablando también lo han hecho. Lo que realmente es cuestionable y duro de entender es que se haya vendido esos productos financieros a personas **sin el más mínimo de cultura financiera** que confiaban básicamente en quién las comercializaba. La banca española ha mantenido una relación buena con el cliente, en general. Había 45.000 oficinas bancarias, casi tanta como parroquias o más, y la gente iba con sus ahorros y confiaba en la persona que estaba al frente de la sucursal.