

JP FINANCIAL DEMOCRATIZA EL LENGUAJE DEL DINERO

Para tomar buenas decisiones financieras no basta con leer la letra pequeña. Es imprescindible descifrar las claves del sector para negociar en igualdad de condiciones. Con ese objetivo, JP Financial traduce los tecnicismos del lenguaje financiero y explica de forma clara los conceptos básicos de economía.

Arancha Bustillo

Según la última Encuesta de Competencias Financieras elaborada por el Banco de España y la CNMV, solo el 19% de los adultos es capaz de responder correctamente a preguntas básicas relacionadas con la inflación, el interés compuesto y la diversificación del riesgo.

El lenguaje económico es complicado. Bajarlo a tierra es difícil, pero indispensable para gestionar nuestras finanzas con criterio. De ahí que iniciativas como la de JP Financial se vuelvan tan necesarias, porque ayudan a comprender mejor un escenario financiero cada vez más complejo, aportando seguridad y autonomía que permiten valorar nuevas oportunidades.

Con ese objetivo se celebró el pasado 27 de mayo el encuentro ABC 'El valor seguro de la educación financiera', que reunió a Javier Rumbo y Pedro Muñoz, CEOs y fundadores de JP Financial, para reflexionar sobre los retos de la educación financiera y su impacto en la sociedad, con la intención de dotar al público de la capacidad necesaria para decidir por sí mismo.

Durante el debate, los fundadores de la firma insistieron en que la falta de educación financiera no es un problema abstracto, sino una realidad que se materializa en errores típicos que pueden comprometer la salud financiera de millones de ciudadanos. Como la conocida 'trampa del dinero parado', que consiste en mantener los ahorros en cuentas corrientes que apenas ofrecen entre un 0% y un 2% de interés. El resultado es una pérdida silenciosa de poder adquisitivo mientras la inflación devora su valor real.

Otro es el sesgo de la sucursal de barrio: Acudir a la oficina de siempre en busca de asesoramiento, ignorando que los gestores bancarios responden a objetivos comerciales de la entidad.

También está el peligroso «efecto rebano», que pasa cuando, llevados por la euforia colectiva, compramos activos cuando el precio está en máximos, para luego vender de golpe y con pérdidas cuando los mercados caen. Una práctica que atenta directamente contra la protección del patrimonio.

Y la espiral invisible del crédito revolving, que responde al desconocimiento del impacto del interés compuesto en microcréditos y tarjetas de pago aplazado. Al no comprender cómo se acumulan los intereses con el tiempo, muchos usuarios



Javier Rumbo y Pedro Muñoz, CEOs y fundadores de JP Financial.

terminan pagando el doble o el triple del precio original del producto.

EL TRADUCTOR PARA TUS FINANZAS

Con el firme propósito de revertir esta situación nace JP Financial, una firma enfocada en la divulgación e intermediación financiera que busca hacer comprensible lo complejo para que cada persona retome las riendas de su patrimonio con criterio, seguridad y autonomía.

Un traductor estratégico que elimina tecnicismos y letra pequeña para que, por primera vez, el ciudadano sienta que tiene el control, que domina el idioma de las entidades tradicionales, y dispone de las herramientas y la información necesarias para tomar decisiones con seguridad.

Para JP Financial, la falta de educación financiera es una barrera estructural que mantiene a la sociedad en un estado de

inseguridad financiera. Esta brecha educativa es la que impide que las personas tengan la confianza suficiente para buscar alternativas fuera de las que les ofrece su banco habitual.

"Queremos que la gente se interese de verdad por sus finanzas", apunta Pedro Muñoz, "y creemos que el primer paso para no tener miedo es entender". Por eso, JP Financial apuesta por una educación financiera más clara, accesible y útil.