

EL CÍRCULO VIRTUOSO DE LA INFORMACIÓN SOBRE ECONOMÍA Y FINANZAS PERSONALES

Dirección de Estudios Sociales

Octubre 2025

El círculo virtuoso de la información sobre economía y finanzas personales

DIRECCIÓN DE ESTUDIOS SOCIALES - esociales@funcas.es | 6 DE OCTUBRE DE 2025

La oferta de contenidos informativos que pueden clasificarse como educación financiera es hoy día inabarcable en las economías avanzadas, incluyendo la española. A la copiosa oferta desplegada desde que, hace aproximadamente 15 años, organizaciones internacionales e instituciones financieras públicas y privadas comenzaron a lanzar programas de educación financiera, se ha unido en los últimos años la que, sobre todo a través de redes sociales, podcasts o vídeos, difunden *influencers* en el ámbito de las finanzas personales.

La profusión de estos contenidos de fuentes institucionales y no institucionales podría hacer pensar que ya forman parte de la “agenda informativa” de la población, de su opinión pública. Lo cierto es, sin embargo, que gran parte de la sociedad permanece ajena a estos contenidos. Así se desprende de la **Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera**, realizada (telefónicamente) a una muestra representativa de 1.200 personas (18-75 años) residentes en España, entre el 1 y el 13 de septiembre de 2025¹.

En efecto, en torno al 60% de todos los encuestados (hombres y mujeres) reconocen que leen o escuchan “rara vez” o “nunca” informaciones y consejos “sobre cómo ahorrar e invertir para obtener buenos rendimientos”. Solo el 13% de quienes tienen nacionalidad española (única) y el 9% de quienes tienen otras nacionalidades afirman hacerlo “con mucha frecuencia” (Gráfico 1a).

Centrando la atención en la muestra de encuestados españoles, observamos que, en todos los grupos de edad, tanto de hombres como de mujeres, los porcentajes de quienes consumen esta información “con mucha frecuencia” o “de vez en cuando” son más bajos que los de quienes la consumen “rara vez” o “nunca”. Este desequilibrio resulta más acusado entre las mujeres: ellas se exponen menos a estos contenidos que ellos. En dos grupos se observan comportamientos más frecuentes de consumo de contenidos relacionados con las finanzas personales: el de los hombres jóvenes (18-30 años: 48%) y el de los hombres mayores de 60 años (50%). En cambio, los valores más bajos se encuentran en el grupo de las mujeres mayores de 60 años, dos tercios de las cuales admiten leer o escuchar “rara vez” o “nunca” informaciones o consejos sobre finanzas personales.

El interés por esta información sobre “cómo ahorrar e invertir” y el interés por “las noticias sobre economía” aparecen relacionados: una de cada dos personas encuestadas que manifiestan “mucho” o “bastante” interés por las noticias sobre economía (53%) leen o escuchan habitualmente (“con mucha frecuencia” o “de vez en cuando”) informaciones sobre finanzas personales; el porcentaje se reduce a la mitad (26%) entre quienes manifiestan “poco” o “ningún” interés por tales noticias.

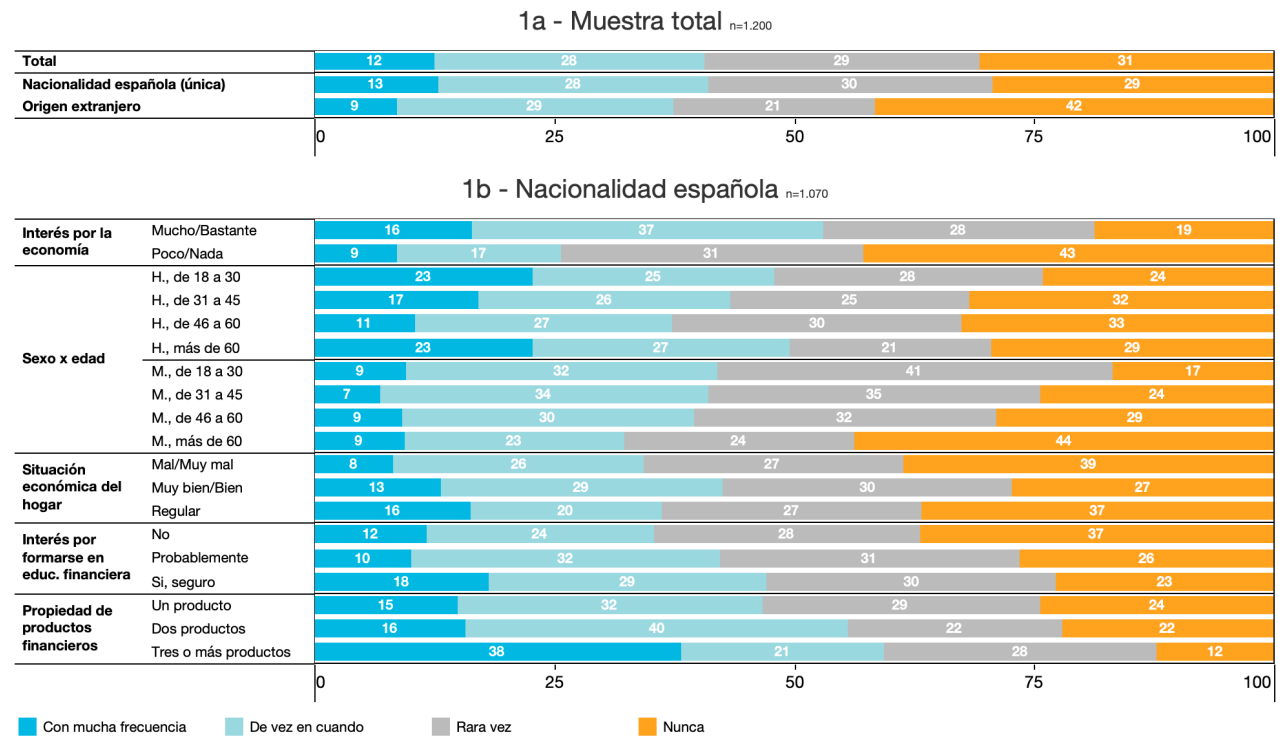
Con todo, si hay un grupo de encuestados (hombres y mujeres) cuyo interés por las informaciones y consejos sobre finanzas personales destaca particularmente es el que forman quienes disponen de tres o más productos financieros (por los que pregunta la encuesta²). El 38% de ellos y ellas declaran leer o escuchar “con mucha frecuencia” “información sobre cómo ahorrar e invertir para obtener buenos rendimientos”; el porcentaje cae al 8% entre quienes carecen de cualquiera de esos productos financieros (Gráficos 1b).

Si bien la mayoría de los encuestados (tanto hombres como mujeres, aunque en mayor medida, ellas) permanecen ajenos a la información que circula en el espacio público sobre finanzas personales, seis de cada diez encuestados y encuestadas de nacionalidad española (62%) y siete de cada diez de origen extranjero (69%) muestran una

1 Los datos de la muestra completa se utilizan para describir los resultados totales que arroja cada pregunta del cuestionario (bloque “a” de los gráficos). Los cruces (segmentaciones) se han efectuado con los datos de la submuestra de 1.070 encuestados/as con nacionalidad española única (bloque “b” de los gráficos). No se juntan ambas submuestras (la de quienes tienen nacionalidad española única y la de quienes carecen de nacionalidad española o comparten esta con otra nacionalidad) porque las diferencias de las respuestas a las preguntas de la encuesta son sustanciales entre ambas submuestras.

2 Se pregunta a todos los encuestados si tienen estos productos financieros: plan de pensiones/de jubilación, fondo de inversión, acciones, bonos/obligaciones del Estado, criptomonedas e hipoteca. En la construcción de la variable “propiedad de productos financieros”, que recoge el número de tales productos que poseen los encuestados y las encuestadas, se han tenido en cuenta todos los productos citados, salvo la hipoteca.

Gráfico 1. Interés por la información sobre finanzas personales
Porcentajes



Pregunta: En los medios de comunicación y en las redes sociales circula a menudo información sobre cómo ahorrar e invertir para obtener buenos rendimientos. ¿Suele leer o escuchar estas informaciones y consejos...?

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera*.

disposición favorable a seguir “un curso básico de tres horas sobre economía y finanzas personales” ofrecido gratuitamente por “su” banco (Gráfico 2a).

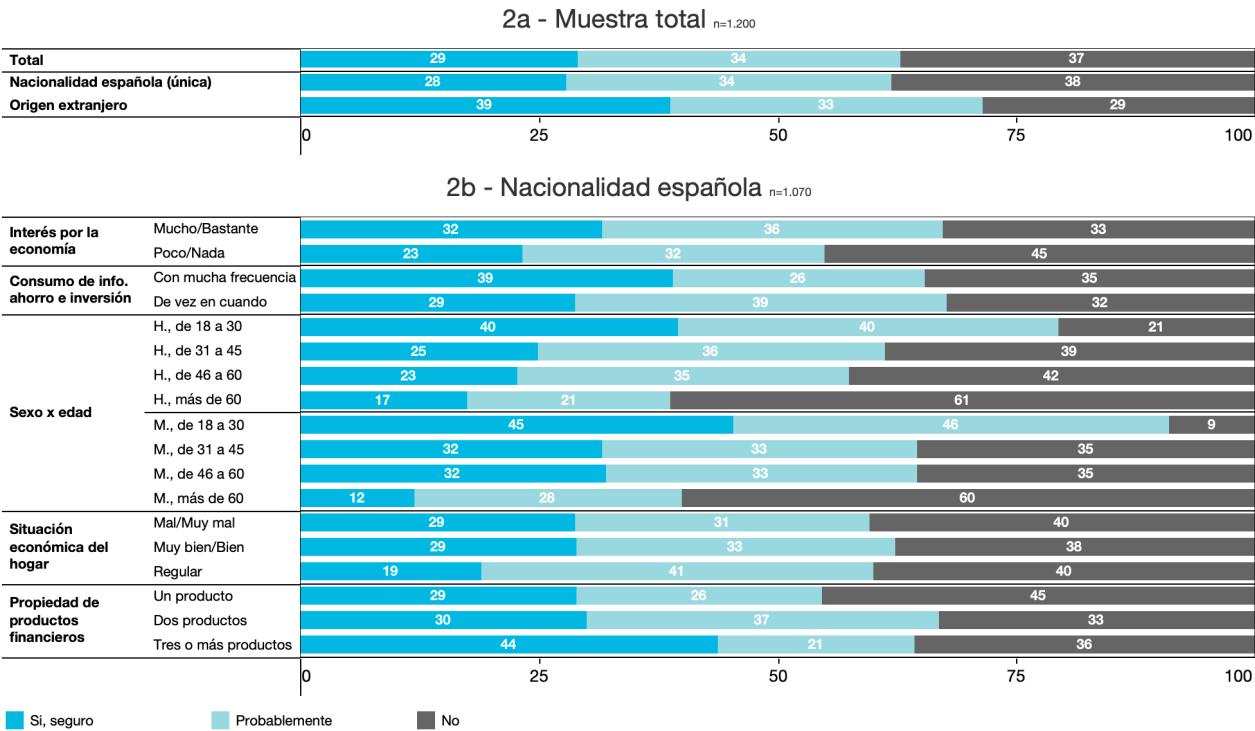
Esa disposición favorable se generaliza entre las jóvenes. Nueve de cada diez encuestadas (españolas) entre 18 y 30 años (91%) contestan que “seguro” o “probablemente” seguirían un curso semejante, mientras que solo el 40% de las mayores de 60 años responden en el mismo sentido. También manifiestan más a menudo buena disposición a seguir un curso de estas características quienes leen o escuchan “con mucha frecuencia” o “de vez en cuando” información y consejos sobre finanzas personales y quienes declaran “mucho” o “bastante” interés por las noticias sobre economía: en ambos grupos, alrededor de dos terceras partes responden que seguirían “seguro” o “probablemente” un curso como el propuesto (Gráfico 2b).

Cuando se pregunta a quienes rechazarían seguir el curso por las razones de su negativa, cuatro de cada diez (43%) alegan que, con lo que ya saben sobre estos temas, “es suficiente para gestionar su dinero”. Alrededor de uno de cada cinco (18%) admite que no le interesan estos temas, y muy pocos (6%) sostienen que “esos temas son muy difíciles”, respuestas que recogen las razones seguramente más difíciles de combatir en cualquier estrategia de educación financiera. Así pues, los “renuentes declarados” a seguir un curso gratuito de educación financiera ofrecido por el banco del que son clientes constituyen una minoría, entre la que puede haber personas que efectivamente dispongan de conocimientos que hagan innecesario el seguimiento de una iniciativa semejante.

(*) La segmentación de los resultados presentada en este documento se corresponde con las respuestas a las siguientes preguntas: **Interés por la economía** (¿Le interesan las noticias sobre economía? Mucho / Bastante / Poco / Nada). **Situación económica del hogar**: (En estos momentos, con los ingresos mensuales que entran en su hogar, usted diría que puede/n vivir... Muy bien / Bien / Regular (no se lee) / Mal / Muy mal). **Consumo de info. ahorro e inversión** (En los medios de comunicación y en las redes sociales circula a menudo información sobre cómo ahorrar e invertir para obtener buenos rendimientos. ¿Suele leer o escuchar estas informaciones y consejos...? Con mucha frecuencia / De vez en cuando / Rara vez / Nunca). **Interés por formarse en educación financiera** (Si su banco le ofreciera gratuitamente un curso básico de tres horas sobre economía y finanzas personales, lo haría? Sí, seguro / Probablemente / No). **Propiedad de productos financieros** (¿Tiene alguno de los siguientes productos financieros? Plan de pensiones/plan de jubilación / Fondos de inversión / Acciones / Bonos, obligaciones del Estado / Criptomonedas).

Gráfico 2. Interés por un curso básico gratuito sobre economía y finanzas personales

Porcentajes



Pregunta: Si su banco le ofreciera gratuitamente un curso básico de tres horas sobre economía y finanzas personales, ¿lo haría?

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

Primera conclusión



Por abundante que sea la información sobre finanzas personales que hoy día circula en el espacio público, la exposición a ella se concentra en grupos con determinadas características. Los hombres jóvenes (18-30 años) y mayores (60-75 años) la consumen más, aunque probablemente unos y otros recurren a diferentes fuentes para informarse. Puesto que el uso de redes sociales es mucho más frecuente en la población joven, cabe razonablemente pensar que es ella la que más se expone a las noticias y consejos que circulan en ese espacio, donde prolifera la comunicación personal, sin respaldo (ni control de calidad) institucional.

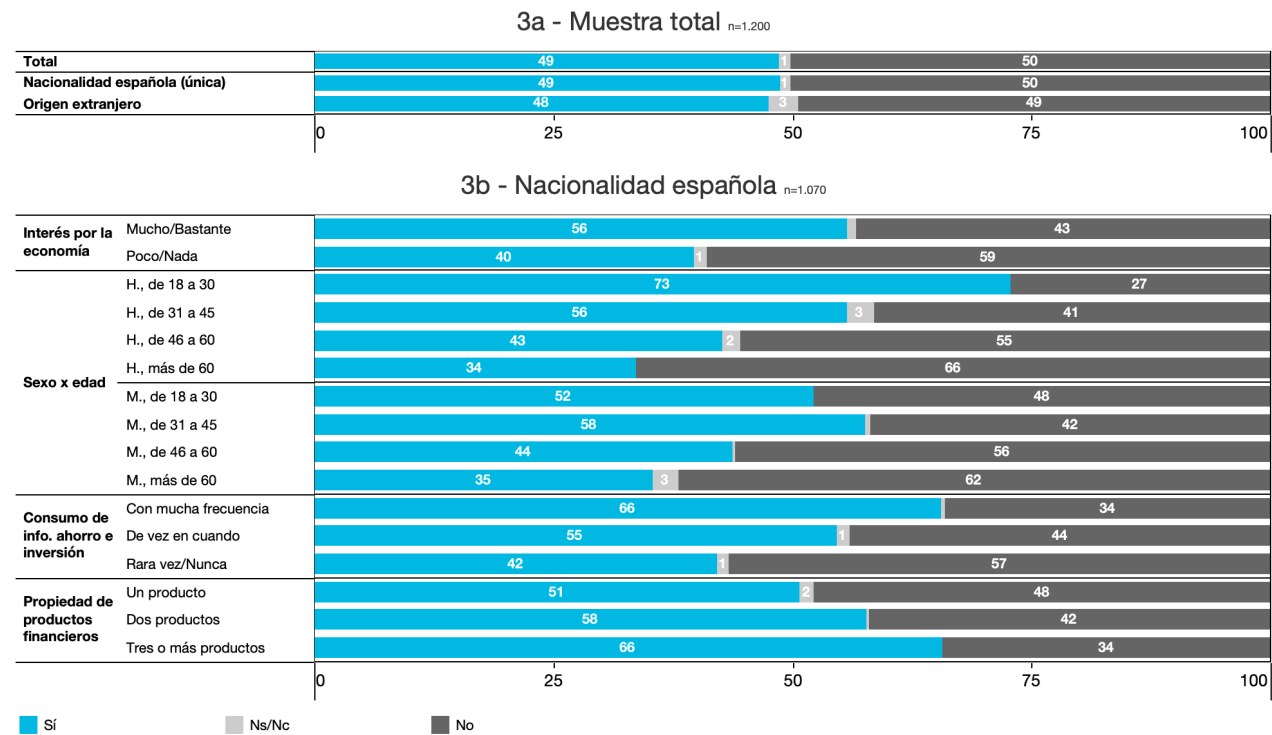
Ahora bien, que una mayoría de la población adulta no acostumbre a leer o escuchar informaciones sobre cómo gestionar las finanzas personales no significa que carezca de interés en adquirir información básica al respecto. Ante la propuesta de seguir un curso breve de educación financiera ofrecido gratuitamente por "su" banco, la respuesta mayoritaria es positiva. Aunque afirmar una disposición favorable hacia una iniciativa no implica adoptar la decisión concreta de realizarla, sí indica la existencia de un potencial provechoso.

La mayor disposición a seguir un curso como el propuesto que muestran precisamente las personas más interesadas en informarse sobre economía y finanzas personales indica que el consumo de información espolea el deseo de formación, impulsando un círculo virtuoso en beneficio de la cultura financiera.

El interés por la información y los consejos sobre “cómo ahorrar e invertir para obtener buenos rendimientos” y por formarse en cuestiones de “economía y finanzas personales” también aparece relacionado con la confianza propia para aconsejar sobre estos temas. A la pregunta formulada a todos los encuestados y las encuestadas sobre si se animarían a dar consejo a “una persona de su confianza” sobre qué hacer con 20.000 euros ahorrados, una mitad responde que sí lo haría, mientras que la otra mitad se abstendría (Gráfico 3a).

La inclinación a prestar consejo a este respecto aumenta con la frecuencia de consumo de información sobre finanzas personales: el 66% de los que leen o escuchan “con mucha frecuencia” información sobre cómo ahorrar e invertir se animarían a aconsejar, 10 puntos porcentuales (pp) por encima de quienes consumen ese tipo de información “de vez en cuando” (55%), y 20 pp por encima de quienes no suelen consumirla (42%). Asimismo, la proporción de quienes sí se atreverían a aconsejar alcanza los dos tercios entre los encuestados y las encuestadas que afirman contar con tres o más productos financieros. Mujeres y hombres no presentan grandes diferencias en cuanto a esta inclinación a aconsejar sobre cuestiones financieras, salvo en el grupo más joven (18-30 años), en el que ellos (73%) muestran claramente más propensión que ellas (52%) a hacer recomendaciones de este tipo (Gráfico 3b).

Gráfico 3. Disposición a aconsejar a una persona de confianza sobre sus ahorros
Porcentajes

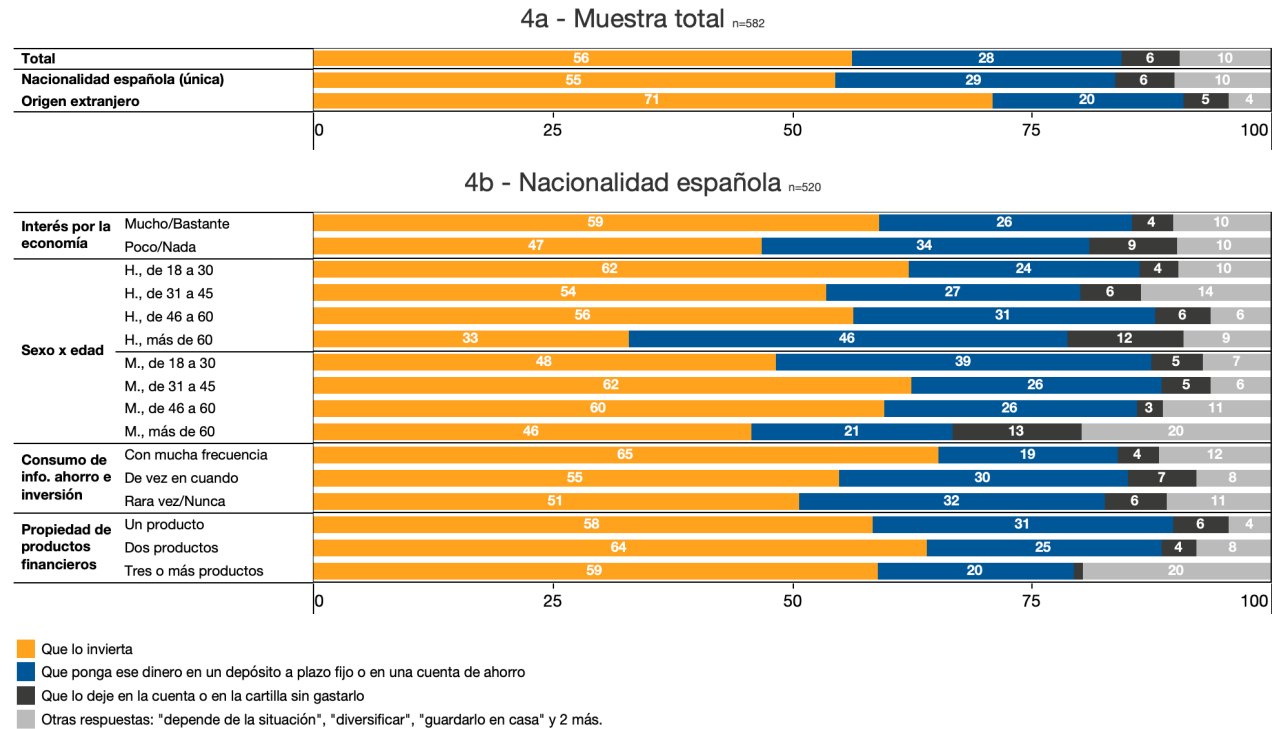


Pregunta: Si una persona de su confianza tuviera 20.000 euros ahorrados y le pidiera consejo sobre qué hacer con esos ahorros, ¿se animaría usted a darle su opinión?

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

A la pregunta formulada a todos los encuestados (hombres y mujeres) que se animarían a dar consejo sobre cuál sería su recomendación, el 55% de nacionalidad española y el 71% de origen extranjero optan por la respuesta “invertir”, seguida a considerable distancia por la de poner ese dinero ahorrado en “un depósito a plazo fijo o una cuenta de ahorro” (Gráfico 4a). La recomendación de “invertir” es más frecuente entre los encuestados (hombres) menores de 61 años, destacando entre ellos los más jóvenes (18-30 años: 62%, mientras que el 24% recomendaría la opción del depósito a plazo fijo o la cuenta de ahorro). El consejo de invertir también abunda más entre quienes se interesan “mucho” o “bastante” por las noticias sobre economía (59%, frente al 47% de quienes se interesan “poco” o “nada”), así como también entre quienes leen o escuchan “con mucha frecuencia” información sobre finanzas personales (65%, 15 pp más que quienes consumen esa información “rara vez” o “nunca”) (Gráfico 4b).

Gráfico 4. Consejos financieros que se darían a una persona de confianza
Porcentajes

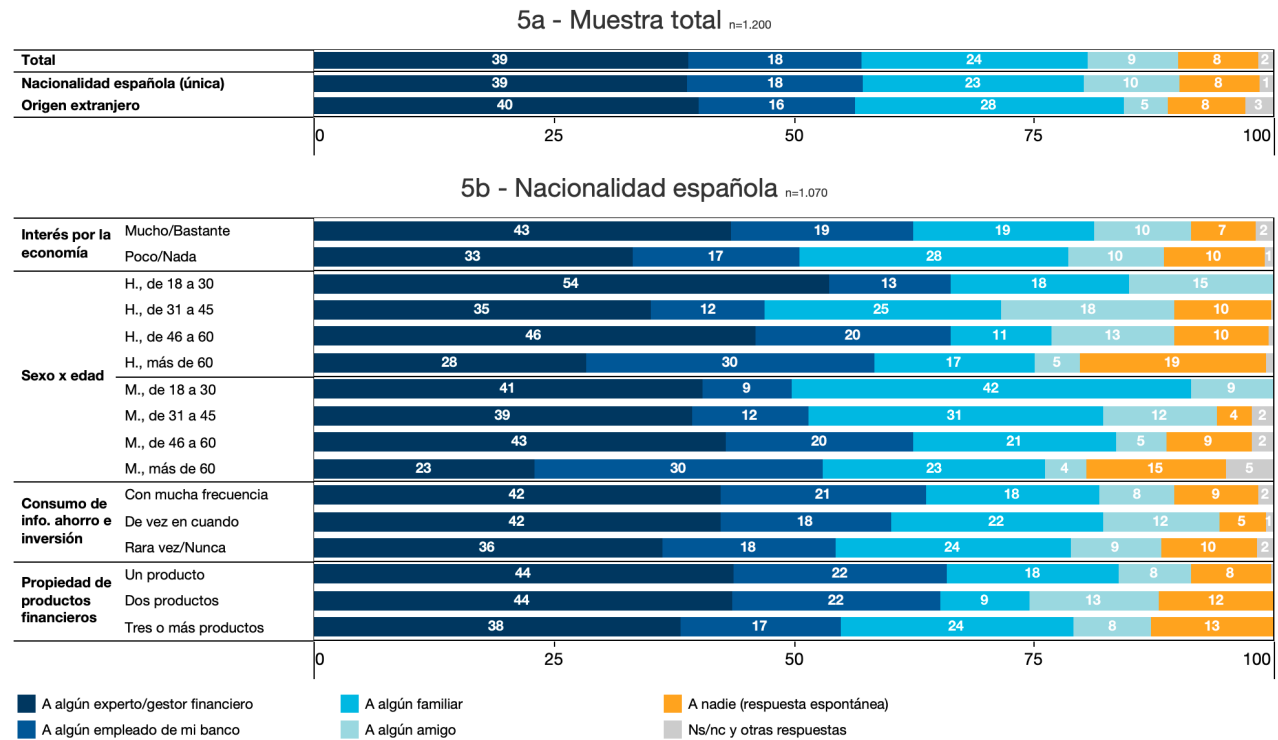


Pregunta: ¿Y más bien qué le aconsejaría?

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

En todo caso, los resultados de otra pregunta de la **Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera** indican que la búsqueda de asesoramiento para intentar obtener el máximo rendimiento posible a los ahorros propios trasciende el círculo de “las personas de confianza”; es decir, no se busca mayoritariamente entre personas del círculo familiar y/o de amigos, sino entre los profesionales o expertos. Casi seis de cada diez encuestados y encuestadas (tanto de nacionalidad española como de otras nacionalidades) contestan que “si tuvieran unos ahorros a los que quisieran sacar el máximo rendimiento”, consultarían a alguna persona con un nivel alto de conocimientos financieros (expertos y gestores financieros o empleados del banco), casi el doble que quienes consultarían a familiares y/o amigos (Gráfico 5a). Cabría razonablemente pensar que aquellas personas más interesadas en la información sobre la economía y las finanzas personales tienden menos a consultar a prescriptores profesionales por considerar que ellas mismas ya cuentan con los conocimientos suficientes para gestionar autónomamente sus ahorros. Antes al contrario, precisamente ellos y ellas buscan más frecuentemente el consejo profesional que el de familiares y/o amigos. Conviene precisar que, salvo en el grupo de encuestados y encuestadas mayores de 60 años, la mención a “algún experto o gestor financiero” como destinatario de las consultas es alrededor de dos veces más frecuente que la mención a “algún empleado de mi banco” (Gráfico 5b).

Gráfico 5. Prescriptores financieros para sacar máximo rendimiento a ahorros
Porcentajes



Pregunta: ¿Y a quién consultaría usted si tuviera unos ahorros a los que quisiera sacar el máximo rendimiento posible?

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

Segunda conclusión

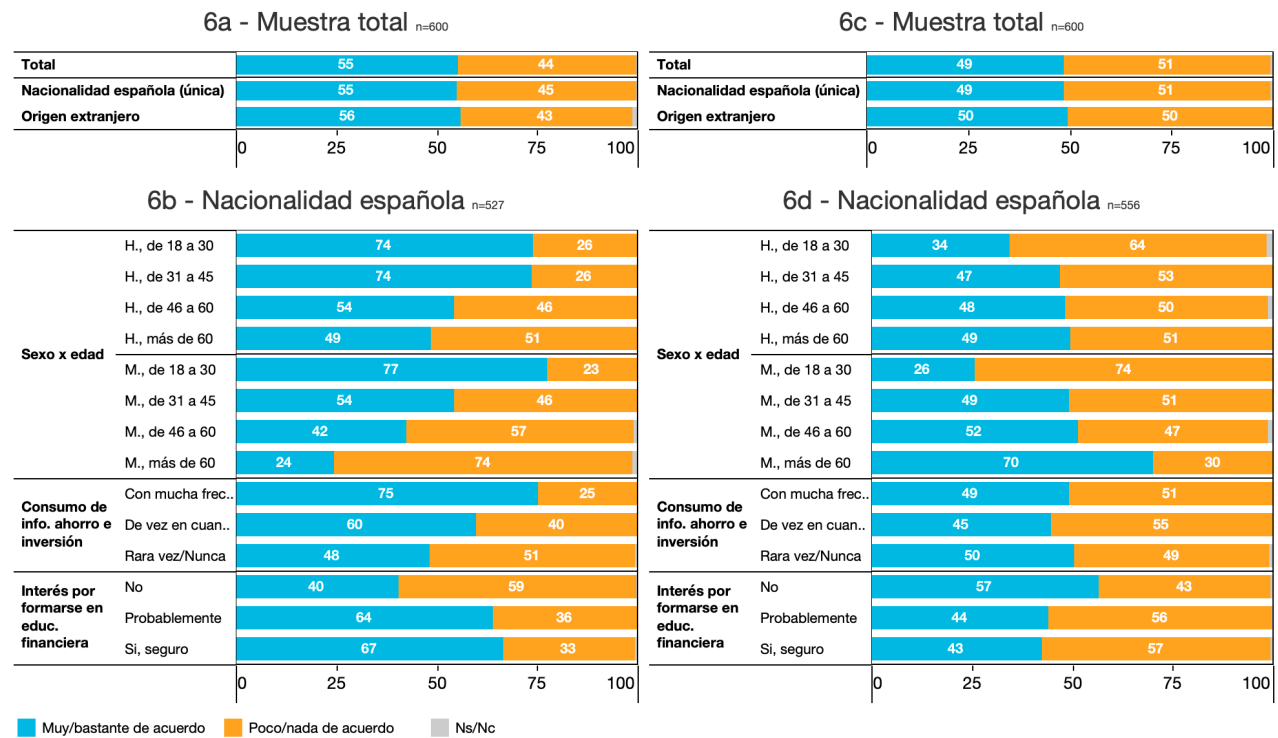


Aconsejar sobre qué hacer con los ahorros, aunque sea a una persona de confianza, entraña un riesgo que la mitad de la población no asumiría. Muestran, sin embargo, más disposición a asumirlo las personas que leen o escuchan más frecuentemente informaciones y consejos sobre finanzas personales y también aquellas a las que más interesan las noticias sobre economía. Ellas son también las que más propenden a consultar a prescriptores profesionales cuando buscan obtener el máximo rendimiento de sus ahorros, y las que menos recurren a familiares y/o amigos para asesorarse.

No parece, pues, que la mayor inclinación a aconsejar concorra con actitudes de autosuficiencia a la hora de gestionar los recursos propios. Aun cuando el consumo de información sobre economía y finanzas personales puede generar cierta confianza para orientar a personas cercanas que buscan consejo, esta confianza no aplanla la conciencia –mayoritaria en la sociedad, pero especialmente acusada entre las personas más interesadas en cuestiones económicas y financieras– de que el asesoramiento experto puede resultar valioso cuando se trata de rentabilizar los ahorros.

Hasta qué punto se necesitan conocimientos financieros para administrar bien la economía personal y doméstica es una cuestión sobre la que la sociedad española aparece dividida. El 55% de todas las personas encuestadas están (“muy” o “bastante”) de acuerdo con la afirmación: “Hoy en día es difícil administrar bien la economía personal y doméstica si no se tienen algunos conocimientos financieros”. Pero también una de cada dos personas encuestadas declara su conformidad con la frase: “No es necesario tener conocimientos financieros para administrar bien la economía personal y doméstica”. Por tanto, aproximadamente una mitad de la población relaciona la buena gestión de las finanzas con la disposición de conocimientos financieros, mientras que otra mitad no considera precisos tales conocimientos (Gráfico 6a y Gráfico 6c).

Gráfico 6. Utilidad de los conocimientos financieros para administrar bien la economía
Porcentajes



Pregunta: Dígame, por favor, si está muy, bastante, poco o nada de acuerdo con la siguiente frase: "Hoy en día es difícil administrar bien la economía personal y doméstica si no se tienen algunos conocimientos financieros"

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

Pregunta: Dígame, por favor, si está muy, bastante, poco o nada de acuerdo con la siguiente frase: "No es necesario tener conocimientos financieros para administrar bien la economía personal y doméstica".

Esa imagen de empate se disuelve, no obstante, cuando se observan las respuestas por grupos de edad. Tres cuartas partes de las y los jóvenes (españoles) asocian la buena administración de la economía personal y doméstica con la disposición de conocimientos financieros. Esta proporción va reduciéndose a medida que aumenta la edad de las personas encuestadas, llegando a un mínimo de 24% entre las mujeres de más de 60 años. Las proporciones de quienes están "muy" o "bastante" de acuerdo con que, sin conocimientos financieros, no cabe una buena gestión de las finanzas personales son también mayores entre quienes acostumbran a leer o escuchar (con "muchas" o "bastantes" frecuencias) informaciones y consejos sobre cómo ahorrar e invertir (75%) y entre quienes afirman que "seguro" que seguirían un curso sobre finanzas personales ofrecido por "su" banco (67%). La confianza en el valor instrumental de la educación financiera es en estos grupos particularmente sólida (Gráfico 6b).

Tercera conclusión



Es lógico que una proporción considerable de consumidores frecuentes de informaciones sobre cómo ahorrar e invertir comparta la creencia en la utilidad de la educación financiera para la buena gestión de las finanzas personales. Menos intuitivo resulta, sin embargo, que los y las jóvenes muestren un nivel más alto de conciencia sobre el valor instrumental de la educación financiera. Esta evidencia arroja sombras de duda sobre el extendido discurso según el cual los jóvenes de hoy orientan sus comportamientos, incluidos los financieros, más hacia la satisfacción de preferencias presentes de ocio y consumo que hacia la previsión y la gestión prudente de sus recursos.

Esa conciencia de la utilidad de los conocimientos financieros que manifiestan los y las jóvenes los convierte en un *target* privilegiado de las iniciativas de educación financiera. La eficacia y eficiencia de estas dependen, sin embargo, de que los contenidos educativos se adapten a los formatos y los canales que la gente joven suele utilizar para informarse.

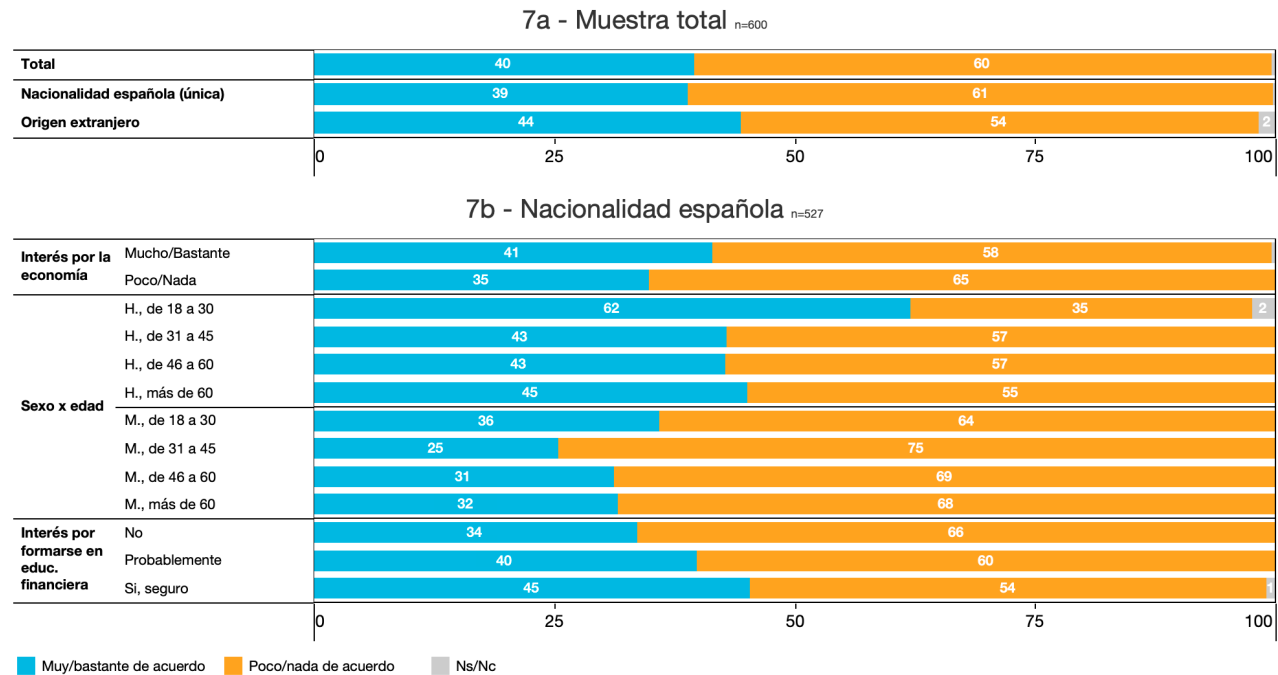
Diferentes encuestas sobre educación y cultura financieras realizadas por Funcas en años anteriores han puesto de relieve la elevada consideración social del ahorro³. Cabría afirmar que ahorrar está bien visto en la sociedad española. Es, además, según un 39% de encuestados (hombres y mujeres) de nacionalidad española y un 44% de nacionalidad extranjera, “en gran medida, una cuestión de voluntad: quien quiere ahorra” (Gráfico 7a). El porcentaje de quienes así piensan asciende a un 62% entre los encuestados (hombres) más jóvenes (18-30 años).

Con todo, en la sociedad prevalece la idea de que, en materia de ahorro, querer no es poder. Esta opinión encuentra un respaldo masivo entre aquellos que afirman que, “con los ingresos mensuales que entran en su hogar” viven “mal” o “muy mal” (83%) y, también, entre los que (espontáneamente) contestan que viven “regular” (75%). Pero incluso seis de cada diez encuestados y encuestadas que afirman vivir “bien” o “muy bien” con sus ingresos (57%) discrepan de que “quien quiere, ahorra” (Gráfico 7b).

La idea mayoritariamente compartida de que ahorrar no está al alcance de muchos convive con la de que invertir no es privilegio de unos pocos. Cuando se pide a los encuestados y las encuestadas que manifiesten su grado de acuerdo con la opinión: “Invertir en productos financieros es algo que solo pueden hacer los más ricos”, una holgada mayoría (el 63% de quienes tienen exclusivamente nacionalidad española y el 68% de quienes tienen nacionalidad extranjera) no la suscribe (Gráfico 8a). El desacuerdo lo expresan con más frecuencia los españoles más jóvenes (18-30 años): el 83% de ellos se muestra “poco” o “nada” de acuerdo con esta opinión y cree, por tanto, que no es preciso tener muchos recursos para invertir en productos financieros. Así opinan también siete de cada diez de quienes leen o escuchan “con mucha frecuencia” informaciones sobre cómo ahorrar e invertir y de quienes señalan una disposición favorable a recibir formación por parte de “su” banco en temas de economía y finanzas personales (71% en ambos casos) (Gráfico 8b).

Gráfico 7. Ahorrar: ¿voluntad o capacidad?

Porcentajes



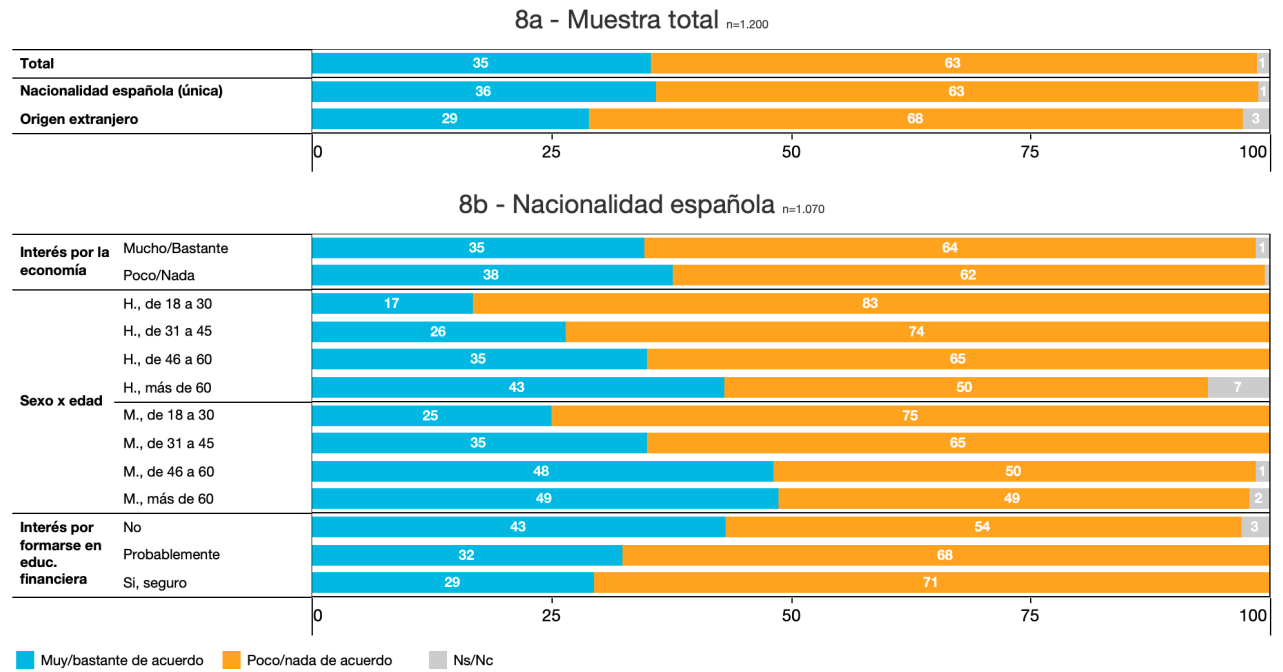
Pregunta: Dígame, por favor, si está muy, bastante, poco o nada de acuerdo con la siguiente frase: "Ahorrar es, en gran medida, una cuestión de voluntad: quien quiere ahorra".

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

3 Véanse los resultados de las Encuestas Funcas sobre Educación Financiera en [2018](#) y [2023](#).

Gráfico 8. Invertir, ¿cosa de ricos?

Porcentajes



Pregunta: Dígame, por favor, si está muy, bastante, poco o nada de acuerdo con la siguiente frase: "Invertir en productos financieros es algo que solo pueden hacer los más ricos".

Fuente: Encuesta Funcas 2025 sobre Pensiones y Educación Financiera.

Cuarta conclusión



Ahorrar e invertir, dos conceptos centrales en el campo semántico de la educación financiera, no suscitan en la población ideas de conflicto entre ricos y pobres. Es cierto que, según la mayoría (muy amplia entre las mujeres), no ahorra quien quiere. Pero si la voluntad no es condición suficiente para ahorrar, la riqueza tampoco es condición necesaria para invertir. Con otras palabras, ni ahorrar se percibe como una capacidad universal, ni invertir en productos financieros como un privilegio excluyente.

Diez preguntas y respuestas rápidas

(Información referida a 1.070 encuestados y encuestadas de 18 a 75 años y nacionalidad española única)



¿A quiénes interesan más las noticias sobre la economía?

Interesan más a los hombres que a las mujeres, ampliándose esta diferencia entre ellos y ellas singularmente en la población más joven.



¿Quién suele leer o escuchar con más frecuencia informaciones y consejos sobre cómo ahorrar e invertir para obtener buenos rendimientos?

Los hombres jóvenes (18-30 años) y los mayores (de 60 años).



¿Se interesan más por las informaciones y consejos sobre finanzas personales quienes tienen estudios superiores?

Contar con estudios universitarios no mejora el interés por estas informaciones entre los hombres, pero sí entre las mujeres.



¿Existe una brecha de género en el consumo de información sobre finanzas personales?

Sí, es claramente visible cuando se comparan las respuestas de hombres y mujeres dentro de cada grupo de edad: ellas consumen menos información sobre finanzas personales.



¿En qué grupos está más extendida la idea de que, sin algunos conocimientos financieros, es difícil administrar bien la economía personal y doméstica?

Entre los hombres está más extendida que entre las mujeres, salvo en el grupo de los jóvenes, en el que ambos coinciden masivamente en la utilidad de los conocimientos financieros.



¿Ahorrar es cuestión de voluntad?

No, según siete de cada diez mujeres y cinco de cada diez hombres.



¿Invertir en productos financieros es algo reservado a los más ricos?

No, según dos tercios de los hombres y más de la mitad de las mujeres.



¿Qué acogida podría tener la propuesta de un curso básico, breve y gratuito, sobre economía y finanzas personales ofrecido por un banco a sus clientes?

Muy buena, a tenor de las respuestas que dan hombres y mujeres, y especialmente las más jóvenes.



¿Quiénes se animan más a dar consejos sobre qué hacer con los ahorros?

Los hombres jóvenes y, en general, las personas que se interesan por la información sobre economía y finanzas personales.



¿Se busca consejo en la familia o las amistades en cuestiones de finanzas personales?

En escasa medida; los hombres, menos que las mujeres. Ellos y ellas citan más frecuentemente a expertos y gestores financieros como prescriptores preferentes.

Ten quick questions and answers

(Information referred to 1,070 respondents aged 18 to 75 with sole Spanish nationality)



Who is most interested in news about the economy?

Men are more interested than women. The difference between them is particularly pronounced among younger people.



Who tends to read or listen more often to information and advice on how to save and invest for good returns?

Young men (aged 18-30) and older men (aged 60 and over).



Are those with higher education more interested in information and advice on personal finance?

Having a university education does not increase interest in this type of information among men, but it does among women.



Is there a gender gap in the consumption of information on personal finance?

Yes, it is clearly visible when comparing the responses of men and women within each age group.



In which group is the following opinion most widely shared? "It's difficult to manage personal and household finances well without some financial knowledge".

It is more widespread among men than among women, but there is little difference between young men and women on this issue.



Is saving a matter of willpower?

No, it is not according to seven out of ten women and five out of ten men.



Is investing in financial products something reserved for the wealthiest?

No, it is not according to two-thirds of men and more than half of women.



How would bank customers receive a proposal for a short, free, basic course on economics and personal finance offered by their bank?

Very well according to the responses given by men and women, especially younger females.



Who is most likely to give advice on what to do with savings?

Young men and, in general, people who are interested in economic and financial information.



Do people seek advice from family or friends on personal finance issues?

Only to a limited extent; men less so than women. Both men and women more frequently cite experts and financial managers as their preferred sources of advice.

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA

- Ámbito: territorio nacional peninsular, Baleares y Canarias.
- Población: personas de 18 a 75 años.
- Selección de la muestra: en tres etapas:
 - 1ª etapa. Municipio: selección aleatoria con probabilidad proporcional a su tamaño.
 - 2ª etapa. Hogar: selección aleatoria a partir del censo telefónico.
 - 3ª etapa. El entrevistado: con control de cuotas por sexo y edad.
- Tamaño muestral: 1.235 entrevistas (previstas y ponderadas 1.200).
- Distribución de la muestra: el 30 % de las entrevistas se hacen a través de telefonía fija y el 70 % restante a través de telefonía móvil
 - Teléfono fijo: en tres fases,
 - Selección aleatoria de municipios con probabilidad equivalente a su tamaño de hábitat.
 - Selección aleatoria del hogar por el censo telefónico.
 - Selección del individuo por cuotas de sexo y edad con rellamada.
 - Teléfono móvil: selección aleatoria simple de la base de datos de teléfonos móviles generada automáticamente por IMOP a partir de los inicios asignados a cada operador móvil. Esta base de datos se testó antes del inicio del trabajo de campo con el sistema Dali (detección automática de líneas inactivas).
- Técnica de entrevista: entrevista telefónica asistida por ordenador (Cati para red de PC de elaboración propia).
- Trabajo de campo: el trabajo de campo fue realizado por un equipo de 26 entrevistadores/as de la red de campo de IMOP, entre el 1 y el 13 de septiembre de 2025 dentro del ómnibus "Comparte" de IMOP.
- Método de ponderación: el fichero de datos fue sometido a un proceso de equilibrio con las matrices sexo x edad, comunidad, tamaño municipio, nivel de estudios y rol. Fuente para las matrices: EGM 2024.
- Margen de error de muestreo: para el total de la muestra el margen de error muestral es $\pm 2,8$ para $p=q=50\%$, con un nivel de confianza del 95,5 %.