

# Economía del Comportamiento y Psicología de la Personalidad: Comportamientos Financieros y Educación Financiera

Dra. María José Roa  
Gerencia de Investigación Económica

I Taller de Regional de Educación Financiera en el Sector Asegurador  
20 Marzo 2015, Ciudad de Guatemala, Guatemala

# Índice

1. Economía del comportamiento: Cómo transmitir información.
1. Características de Personalidad y Cognitivas.
2. Un ejemplo investigación.
3. Conclusiones.

# Teoría mercados financieros

- Los problemas de información son resultado de la **complejidad de las decisiones financieras.**
- Supuesto expectativas racionales:
  - **Adquieren y usan toda la información disponible sobre la variable económica para obtener la máxima utilidad, bienestar o beneficio.**
  - **Tienen una capacidad ilimitada para procesar la información disponible.**

# Aspectos psicológicos: Economía del comportamiento

Racionalidad limitada (Simon, 1957) y “atajos” (Kahneman y Tversky, 1979):

- *Disonancia Cognitiva* (Akerlof y Dickens, 1982; Feiler *et al.*, 2006; Feiler, 2007)
- *Ilusión del Conocimiento* (Hall et al., 2007) y *Confidence Effect* (Eliaz y Schotter, 2007)
- *Excesos de Confianza: individuales* (Akerlof y Shiller, 2009) y *colectivos* (Benabou, 2009)
- *Conformidad de Grupo* (Asch, 1995)
- Cuando tenemos que **explicar o justificar nuestras decisiones**, tendemos a adquirir más información (Huber y Seiser, 2001).

# Aspectos psicológicos: Economía del comportamiento

- La información disponible es la más relevante.
- Los eventos que son más fáciles de investigar o más recientes son los que mayor probabilidad tienen de ocurrir.
- Tendencia a confiar más en la información que es más atractiva visualmente.
- Un ancla o punto de partida minimiza la cantidad de información y determina nuestra decisión final.
- etc.

# Educación financiera

- La falta de educación y conocimiento: no ahorrar lo suficiente para el retiro, sobre invertir en activos riesgosos o conservadores, mantener hipotecas costosas, participar en el sector financiero informal, etc.
- En la última década han surgido toda una **variedad de programas públicos y privados** creados para proporcionar educación financiera y económica .
- Varios estudios muestran cómo los programas han **mejorado las decisiones financieras de los agentes...otros No.**

# Educación financiera

Lusardi (2008), De Meza *et al.*, (2008):

- Efecto moderado y minoritario en los cambios de comportamiento.
- El comportamiento financiero de los individuos depende más de **aspectos psicológicos** que de la información y formación que poseen (**sesgos cognitivos**).
- El proceso de tomas de decisiones financieras debe ser simplificado
  - **Eslóganes fáciles** de entender.
  - Disminuyendo el número de opciones disponibles.
  - **El asesoramiento personalizado** en vez de información aislada o educación pasiva durante un periodo limitado.

# Educación financiera

- **Iyengar *et al.*, (2004) Lacko y Pappalardo (2004):** un exceso de información puede hacer imposible tomar decisiones financieras.
- **Berheim *et al.*, (2001):** recibir educación financiera por varios años, siempre que no dispare los excesos de confianza.
- **Meier y Sprenger (2008):** aquellos que deciden voluntariamente adquirir educación e información financiera tienden a compartir aspectos psicológicos comunes (*preferencias*).
- **Duflo y Saez (2004), Lusardi y Mitchell (2007), Lusardi (2008):**
  - La mayoría de individuos, no buscan ayuda de un asesor financiero, pero sí de amigos y familiares.
  - No tiene que ver con la disponibilidad; toman en cuenta los consejos de los profesionales si esto apoya sus propias ideas.



# Finanzas del comportamiento

Las crisis financieras son debidas a excesos de confianza y a sesgos cognitivos, los cuales pueden llevar a los individuos a sobre invertir en activos riesgosos a pesar de las señales negativas del mercado.

- **Thaler y Sunstein (2008):**
  - Desastre de las *hipotecas basura*: la mayor parte de sus propietarios no entendieron las condiciones de los préstamos.
  - Altos ejecutivos de grupos de inversión no sabían cuan complejos y ambiguos eran sus propios instrumentos financieros.
- **Akerlof y Shiller (2009):**
  - La confianza lleva a los individuos a rechazar información relevante para la toma de sus decisiones financieras.
  - Multiplicador: olas de excesos de confianza o pesimismo.

# Características cognitivas y comportamientos financieros

- **Efecto y la capacidad de predicción de las características cognitivas:** logro educativo, salud, criminalidad y resultados en el mercado de trabajo.
- *“...habilidad de entender ideas complejas, de adaptarse de forma efectiva al ambiente, de aprender de la experiencia, de utilizar varias formas de razonamiento para vencer los obstáculos del pensamiento” (Neisser et al., 1996).*
- Los efectos son importantes, bien documentados y entendidos.

# Características cognitivas y comportamientos financieros

Bucher-Koenen y Ziegelmeyer (2010), Grinblatt *et al.* (2011), Chritelis *et al.* (2010), Agarwal y Mazumder (2012):

- Mayor capacidad cognitiva mayor participación en el mercado de acciones, mayor diversificación de portfolio, menor riesgo, mayores ganancias.
- Alto *test-score*, menores errores financieros.

Cole *et al.* (2013):

- Efecto positivo de las capacidades cognitivas en la participación en mercados financieros, manejo crédito, inversiones financieras.
- Las capacidades cognitivas son mejoradas por educación matemática, la educación financiera no afectó a los resultados financieros.

# Psicología de la personalidad en economía

Heckman y Kautz (2013), Borghans *et al.* (2011) y Almlund *et al.* (2011):

- Características de personalidad (y cognitivas) determinan comportamientos económicos.
- “*Patrones relativamente duraderos de pensamiento, sentimientos, y comportamientos que reflejan la tendencia a responder de cierta forma bajo ciertas circunstancias* (Roberts, 2009)”.
- Cinco Grandes: Apertura nuevas experiencias, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad, Inestabilidad Emocional (Relación preferencias Económicas)

# Psicología de la personalidad en economía

Heckman y Kautz (2013), Borghans *et al.* (2011) y Almlund *et al.* (2011):

- Las características de personalidad son mas maleables (cognitivas: 8 años establecidas)
- La evidencia de la fuente del cambio: biológica, socialización, intervenciones educativas formales y de la familia.
- Apertura a nuevas experiencias, responsabilidad, autocontrol: **efecto en el comportamiento crediticio.**

# Un ejemplo investigación

## Roa *et al.* (2015): Determinantes niveles de repago y endeudamiento

- Unidad de Análisis: *clientes de Provident*, empresa préstamos personales en México.
- Empresa facilitó información anónima de **repago y endeudamiento**.
- Metodología: **Encuesta sobre características personales, capacidades cognitivas, preferencias y variables sociodemográficas** (16 preguntas).
- Característica Personal: **perseverancia y pasión por los objetivos de largo plazo** (escala *Grit*; Duckworth y Quinn, 2009).

# Un ejemplo investigación

1. Los proyectos o ideas nuevas me distraen de proyectos o ideas que tenía antes.
2. Los obstáculos no me desaniman.
3. Estuve concentrado(a) en una idea o proyecto por un corto tiempo, pero después perdí interés.
4. Trabajo duro.
5. Con frecuencia me propongo un objetivo, pero luego trato de cumplir un objetivo diferente.
6. Me resulta difícil mantener mi atención en proyectos que duran más allá de algunos meses en terminar.
7. Termino cualquier cosa que comienzo.
8. Soy trabajador(a).

# Un ejemplo investigación

**Resultados ponen de relevancia el papel de las características personales y las preferencias temporales:**

- Las personas con mayores niveles de perseverancia y pasión por los objetivos de largo plazo son más proclives a no incurrir en impagos.
- Los individuos que valoran más el presente desean deshacerse de sus deudas a tiempo.
- Mayor es la preferencia hacia el futuro menor es el nivel de endeudamiento.
- Complementar con actividad experimental, aumentar la muestra.



# Discusión y conclusiones

- Existen importantes aspectos psicológicos y de personalidad que determinan el comportamiento financiero:
  - Sesgos cognitivos: transmitir información.
  - Características cognitivas.
  - Características de personalidad.
- Diseño de programas o intervenciones - de educación financiera – que fomenten la inclusión financiera y la toma de decisiones financieras óptimas, en economías en desarrollo y desarrolladas.

# Discusión y conclusiones

Principales beneficios para los gobiernos y la industria aseguradora en contar con investigaciones sobre la demanda

- I. Conocer el cliente y consumidor financiero:
  - Necesidades, uso, acceso, características sociodemográficas, etc.
  - Entender procesos de toma de decisiones financieras.
  
- II. Programas más efectivos y exitosos: Cambiar o fomentar comportamientos financiero “saludables”.

# Discusión y conclusiones

- Mayor éxito de los programas individuales y personalizados
- Oportunidad de **ganar experiencia, poner en practica.**
- Los programas **no deben ser excesivamente ambiciosos**: motivar a pequeños cambios en su comportamiento.
- Educación **continua, apoyo y motivación.**
- **Edades tempranas (cognición y personalidad).**
- **Edad adulta: personalidad y sesgos cognitivos.**
- **Políticas de protección al consumidor o las regulaciones de entidades o nuevos instrumentos.**

# Discusión y conclusiones

## Principales desafíos en la región con respecto a los estudios de demanda, temática y enfoques

- Fomentar estudios línea de base
- Encuestas de demanda y experimentos (hacerlos menos costosos)
- No duplicar esfuerzos: estrategias de coordinación: Nacionales y Regionales
- Homogeneizar metodologías, hacer comparaciones entre países
- Métodos de evaluación muy limitados (alto coste, medidas de éxito de los programas limitadas, resultados largo plazo, no ser ambiciosos.....)

# Discusión y conclusiones

## Pasos generales a seguir para la implementación de investigaciones sobre la demanda

- Apoyo de instituciones financieras, bancos centrales, superintendencias, academia, organismos e instituciones nacionales involucrados en el tema.
- Aprovechar cercanía de la institución con los clientes.
- Apoyo organismos multilaterales: OCDE; AFI, CAF, Banco Mundial
  - Financiamiento
  - Metodologías



¡Gracias!

María José Roa  
Gerencia de Investigación Económica  
roa@cemla.org, +52 55 5061 6632