

Los últimos metros



II Workshop on
Pensions and Insurance **2016**
July 14- 15, Barcelona



3 preguntas en 45 minutos

- ¿Somos **económicos** tomando decisiones **económicas**?
- Vender ... ¿es **arte** o es **ciencia**?
- ¿Intervengo en el **proceso de decisión** de mi cliente? ¿es **ético**?



SISTEMA 1:

Automático, intuitivo e
inconsciente
Abarca todas las tareas
que hacemos de forma
cotidiana
Respuestas casi
instantáneas



SISTEMA 2:

Pensamiento lento,
exhaustivamente racional y
consumidor de recursos
mentales

Daniel Kahneman
Premio Nobel de Economía en 2002



Por definición,
ley del mínimo
esfuerzo.
Consumo
energético

VS

Activación del
pensamiento,
menor
disposición a las
intuiciones,
mayor
racionalidad



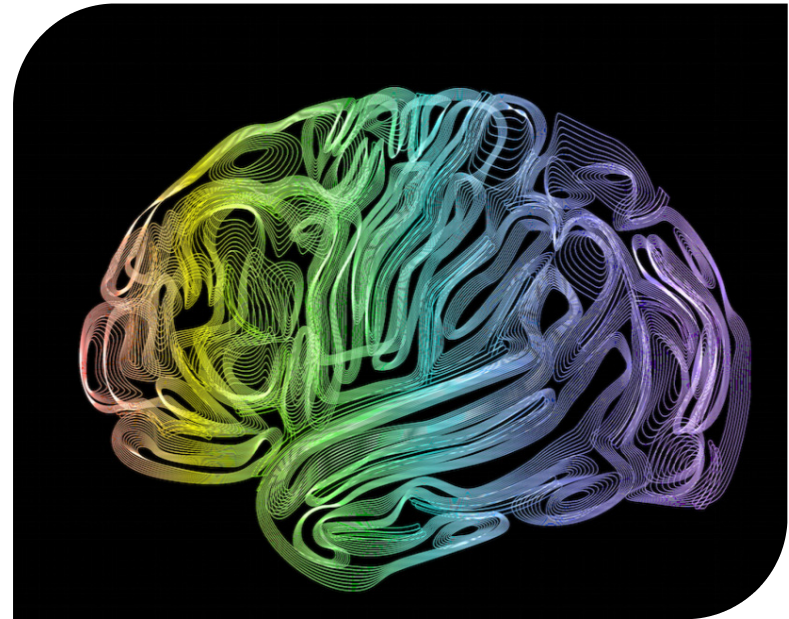
Somos una **máquina** de saltar a las **conclusiones**



ECONs

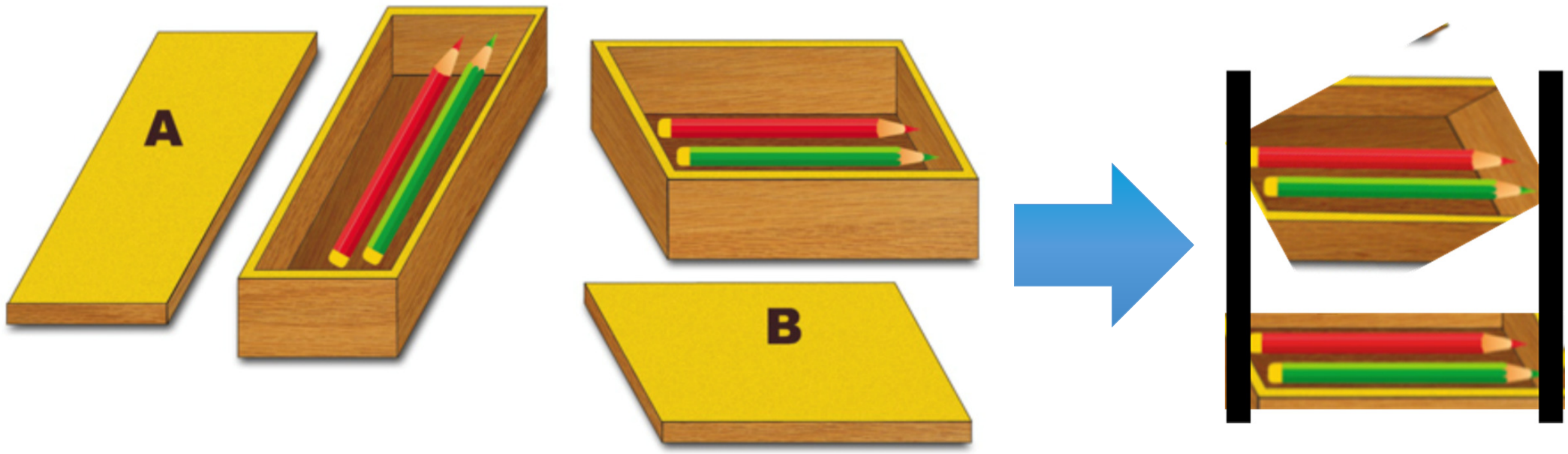


HUMANs





Heurísticos e
influencias para el
comportamiento,
sesgos cognitivos
(algunos de tantos)



1. SOBRECONFIANZA

La **sobreconfianza** es la tendencia de las personas de **sobrestimar sus conocimientos, habilidades y la precisión de la información.**

Ilusión de conocimiento

Ilusión de control

La sobre confianza en la etapa de acumulación



Encuesta a inversores afectados por el colapso de la burbuja tecnológica



1

¿Cuál crees que será la rentabilidad en el **mercado** de valores en los próximos 12 meses?

10,3%

2

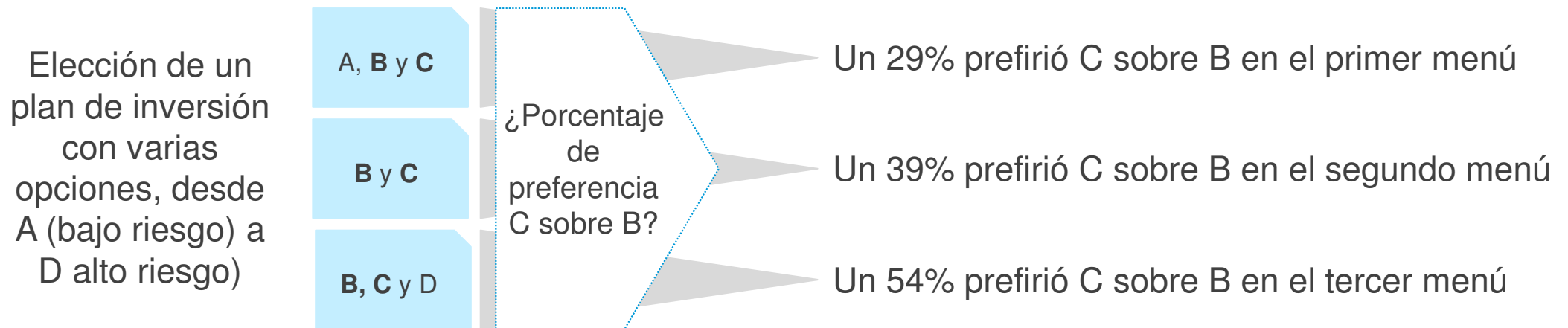
¿Qué rentabilidad esperas tener **tú** en los próximos 12 meses?

11,7%

2. FRAMING

Cómo el **marco de decisión puede afectar a los resultados**, a las decisiones que se hacen en problemas de elección.

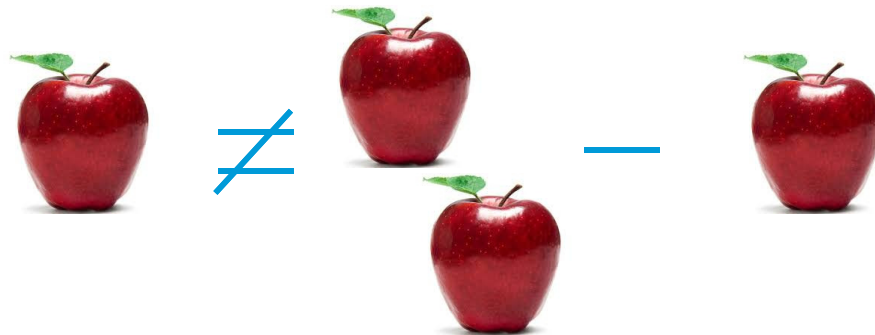
El diseño del menú y el grado de exposición al riesgo que los inversores eligen



3.1. AVERSIÓN A LA PÉRDIDA

Loss Aversion: la aversión a perder se refiere a la fuerte tendencia a preferir no perder antes que ganar. Perder es doblemente más fuerte que ganar. Esto lleva a la aversión al riesgo cuando se evalúa una posible ganancia, ya que entonces se prefiere evitar una pérdida a recibir un beneficio.

Chen et al. (2006)



3. TEORÍA DE LA PERSPECTIVA

Enfoque para la función de utilidad: la utilidad no depende del valor económico de cada resultado, sino del nivel de pérdida o ganancia que supone este resultado frente al estado inicial (status quo).

Nivel de referencia en humanos y primates



Nivel de referencia: La utilidad no depende del valor económico, sino de su relación con un punto inicial de referencia. No importa lo que se tiene, importa lo que se ha ganado o perdido. ¡Y nos parecemos tanto!

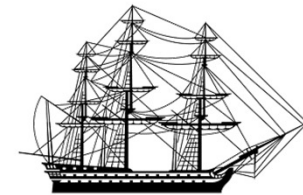
4. SOBRECARGA DE OPCIONES

Efectos adversos de la **sobre abundancia de opciones**: puede producir una disminución en la motivación en elegir y una disminución de la satisfacción con la opción elegida

Sobrecarga de opciones en planes de ahorro a largo plazo

Entre
1998-2001 aumento opciones
inversión en PALP un 21%,
pero disminución
participación en PALP un 68%
en 2002 y un 7% la
contribución

Sobrecarga
de
opciones



Vanguard[®]

*Planes de pensiones con
mayores opciones de
inversión se correlacionó
negativamente con las
tasas de participación*

4. LEY DE LOS PEQUEÑOS NÚMEROS

La ley de los **pequeños números y el sesgo de disponibilidad**.

Determinar la representatividad de un evento a través de la facilidad con la que se puede recuperar o visualizar la información recibida

Efecto de la ley de los pequeños números en la etapa de acumulación

Encuesta:
¿Qué dirección
va a coger el
mercado de
acciones en los
próximos
meses?

Encuesta recibida después de una tendencia **alta**



¡Alcista!

Encuesta recibida después de una tendencia **media**



¡Neutral!

Encuesta recibida después de una tendencia **baja**



¡Bajista!

5. Intertemporal **choice** and present **bias**

Decisiones entre opciones que ocurrirán en diferentes puntos del tiempo.

- Hay una mayor probabilidad de seleccionar un resultado positivo futuro cuanto antes se produzca.
- Los resultados futuros son descontados. El descuento no es constante.
- Descuento hiperbólico.
- Infraestimación del esfuerzo futuro.
- Creencia de que dispondremos de más tiempo en el futuro en relación al presente.

Read and van Leeuwen (1998)



1. Hoy decido que comeré la próxima semana
2. ¿Qué quieres comer ahora?

The marshmallow test · Mischel años 70



*Toma una nube,
si esperas a que
vuelva tendrás
otra*

6. CUENTAS (CONTABLES) MENTALES

Las personas tendemos a **etiquetar el dinero con determinados nombres**.

Contabilidad mental: Necesitamos crear y registrar una cuenta y tenemos que ubicarla en una categoría particular de gasto o ingreso.

Cuenta contable “Sinfonietta Janacek”

Quiero asistir a la “Sinfonietta Janacek” 75 €



1



Compro el ticket por internet



Lo pierdo antes de entrar



Decido no asistir, “es muy caro 150€”

Cuenta contable Sinfonietta



2



Pierdo 75 € en el taxi, yendo al concierto



Compro el ticket en la taquilla



Asisto a la Sinfonietta

Cuenta contable gastos generales



7. ANCLAJE

Los **valores iniciales o de referencia** que están presentes en el momento de la toma de decisión pueden provocar que la evaluación de las alternativas está afectada por ese valor inicial que sirve como un “ancla”, aunque tenga poco o nada que ver con la decisión.

En un experimento
real en mayo 2016

Convención de Ventas 2016



 VidaCaixa

Anclaje en los primeros números que se leen

Grupo A **9** x **8** x **7** x **6** x **5** x **4** x **3** x **2** x **1**
Grupo B **1** x **2** x **3** x **4** x **5** x **6** x **7** x **8** x **9**

30 personas grupo A, 31 personas grupo B.
El resultado del “**A**” fue **5 veces mayor** que el “**B**”

8. ILUSIONES DE LOS ENTENDIDOS

La **ilusión de que entendemos el pasado** fomenta el exceso de confianza en nuestra capacidad para predecir el futuro. **Todo tiene sentido en una retrospectión**, en finanzas se hace cada mañana, cuando dan cuenta convincente de los acontecimientos del día anterior.

No es un fallo. El mundo es difícil



Intuiciones vs fórmulas.
Hostilidad a los algoritmos



9. INERCIA

Inercia: es la resistencia de un estado estable asociado con la inacción y el concepto de sesgo de “status quo”. La inercia en la decisión se neutraliza frecuentemente con la “opción por defecto”

Johnson and Goldstein (2003)



Alemania



Quiero donar mis órganos, **12 %**

Donación de
órganos en Alemania
12 %



Austria



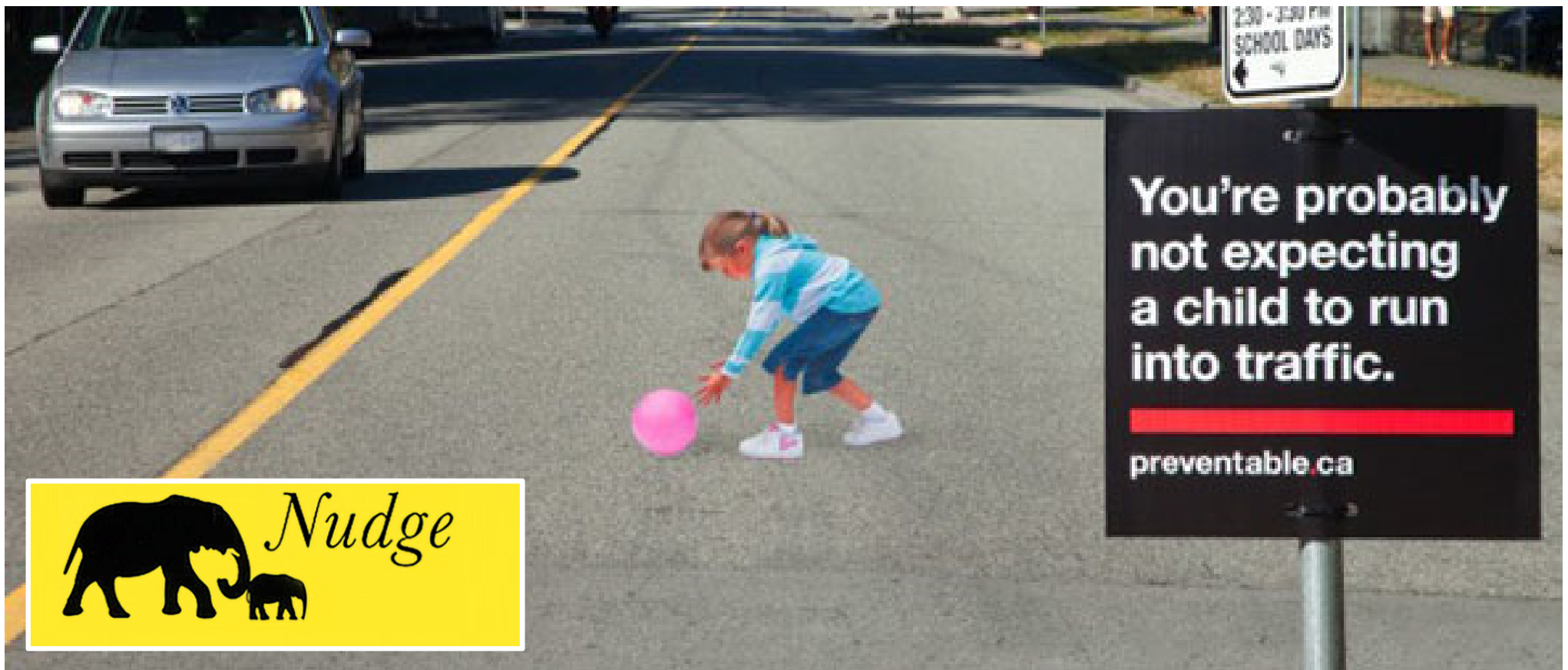
No quiero donar mis órganos, **1 %**

Donación de
órganos en Austria
99 %





ARQUITECTURA DE LA DECISIÓN *NUDGE*

- Hay una gran **diferencia entre lo queremos hacer y lo que terminamos haciendo**.
- ¿Cómo puedo influir en la elección sin cambio de incentivos económicos, sin imponer restricciones y sin publicidad?
- **La arquitectura de la decisión** presenta una fantástica oportunidad para motivar el tipo de comportamiento que queremos promover.



EJEMPLOS DE NUDGES

		CONSCIENTE		NO CONSCIENTE	
		Alentar	Desalentar	Alentar	Desalentar
ACTIVACIÓN DE UN COMPORTAMIENTO DESEADO 	Impuesto externamente	Simplificando las reglas de contribución para hacer la tarea de cumplimentación de impuestos más fácil	Señales que recuerden a la gente que no debe lanzar basura al suelo	Publicitar que la mayoría de la gente recicla para impulsar que las personas reciclen	Utilizar falsos reductores de velocidad para que la gente conduzca más despacio
		Simplificar la solicitud de becas a universidades para impulsar la educación	Instalar en el salpicadero del coche indicadores de seguimiento de kilometraje para reducir el consumo	Realizar la renovación automática de recetas médicas para fomentar la toma de medicamentos	En supermercados, colocar comida "basura" en lugares más difíciles de alcanzar
	Auto-impuesto	Mantener una rutina de ejercicio diaria acordando pagar una pequeña penalización si no se acude a una sesión	Evitar conducir habiendo bebido alquilando un servicio de limusina de antemano	Unirse a un grupo de personas que lleven a cabo acciones de ahorro para poder ahorrar de forma individual	Insertar dinero en una cuenta diferente de la del día a día para reducir la probabilidad de gasto
AUMENTO DEL AUTOCONTROL 					

AHORRA + MAÑANA, un “nudge” en VidaCaixa

Plan SMarT, Bernartzi y Thaler, 2004



Planificación de una ayuda para incrementar la participación y el ahorro en un Plan de Pensiones de Empleo

1 El ahorro para la jubilación requiere de mucho autocontrol, querría ahorrar pero me falta voluntad

Descuento hiperbólico, sesgo del presente

2 Tiendo a posponer las tareas que no me gustan

Procrastinación, inercia, status quo

3 No me gusta tener menos dinero disponible

Aversión a la pérdida

4 He de decidir ahorrar

Efecto manada

5 No sé cuánto ahorrar (adecuados ratios de ahorro)

Anclaje

6 No tengo formación para elegir entre tanta información

Sobrecarga de elecciones

Ahorro + Mañana es el programa de ahorro para la jubilación para todos los empleados de VidaCaixa.



Herding, inercia, sesgo del presente, opción por defecto



Para **todos los empleados con un incremento salarial >1%**. VidaCaixa realiza por defecto una aportación individual de **carácter voluntario al plan de pensiones de empresa**

Sobrecarga de elecciones

Aversión a la pérdida



Se incluirá la mitad de lo que sobrepase el 1% del incremento de 2016, con un mínimo del 0,25% y un máximo del 1,5%. **Cada año se incrementará multiplicándose por 1,1 Anclaje**

Nudge, inercia



Tendrá continuidad **si el empleado no manifiesta lo contrario** a partir del tercer mes de aplicación. Si lo desea, además, podrá pedir el abono en nómina conservando la aportación igualmente.

- **No siempre** somos económicos tomando decisiones económicas
- Vender es **ciencia...** con personas
- **Puedo y debo ayudar** en el proceso de decisión de mi cliente

