

Educación Financiera, Finanzas del Comportamiento y Psicología de la Personalidad

Dra. María José Roa

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)

XX Asamblea del Grupo Regional Americana Latina y el Caribe WSBI
Ciudad México, 20 y 21 de Noviembre de 2014

Motivación y Objetivo

- La evidencia de encuestas y actividades experimentales de las literaturas de **Finanzas del Comportamiento, Educación Financiera y Psicología de la Personalidad:**

El papel de la información en las decisiones financieras podría ser reducido o eliminado por aspectos psicológicos de los individuos.

- Revisar literaturas y sugerir un número de **líneas generales** que pueden servir de base para el desarrollo de **los programas de educación e inclusión financiera.**

Teoría mercados financieros

- Primeros trabajos: **información perfecta o simples reglas de acción (Fisher, Hicks, Kaldor).**
- Expectativas racionales (Muth, 1961):
 - **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*** (Eliasz 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.**
- **Factores de situación, etc.**

Educación financiera

- En la última década han surgido toda una **variedad de programas públicos y privados creados para proporcionar educación financiera y económica** (Lyons, 2005, 2010).
- Varios estudios muestran cómo los programas han **mejorado las decisiones financieras de los agentes.**
- **Otros: muy poca atención a la información y que su capacidad para procesarla es limitada.**

Educación financiera

- **Chan y Stevens (2004), Mastrobuoni, (2009):** mayor conocimiento del sistema de pensiones y de la Seguridad Social afectó positivamente a las decisiones de retiro.
- **Staten *et al.*, (2002):** individuos que acudieron a un programa de asesoramiento sobre crédito por 3 años fueron capaces de reducir sus deudas y mejorar su manejo de las tarjetas de crédito.
- **Hirad y Zorn, (2001):** individuos que recibieron asesoramiento sobre créditos antes de comprar una casa tuvieron menor tasa de morosidad que aquellos que no lo hicieron.
- **Edmiston y Gillett-Fisher, (2006):** modelo teórico para explicar las bajas tasas de ahorro y el exceso de consumo en US: la educación financiera llevó a comportamientos financieros óptimos.

Educación financiera

- **Lusardi (2008):**
 - **Efecto moderado y minoritario** en los cambios de comportamiento.
 - El proceso de tomas de decisiones financieras debe **ser simplificado** (ej. disminuyendo el número de opciones disponibles, *racionalidad limitada*).
 - La necesidad de buscar **modelos más efectivos de transmisión de información**, ej. la información dada **en cursos aislados** no supuso un cambio de comportamiento financiero.

Educación financiera

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

- Los programas de educación financiera hicieron **muy poco** para motivar a los individuos a tomar mejores decisiones en cuanto a productos financieros.
- El comportamiento financiero de los individuos depende más de **aspectos psicológicos** que de la información y formación que ellos poseen (**sesgos cognitivos**).
- **Eslóganes fáciles** de entender pueden influenciar el comportamiento futuro.
- **El asesoramiento personalizado** sería más efectivo en producir cambios positivos que métodos que proporcionan información aislada o la educación pasiva durante un periodo limitado de tiempo.

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.

Educación financiera

- La mayor parte de los autores señalan que tal aparente contradicción (Lyons *et al.*, 2006; Hung *et al.*, 2009):
 - No hay consenso entre **cómo definir el éxito de un programa o incluso cómo definir la educación financiera.**
 - **Enormes diferencias en la naturaleza y rigor de las metodologías empíricas existentes** (Lusardi, 2004; Fox y Bartholomae, 2005; Lyons, 2005; Hogarth, 2006; Lyons *et al.*, 2006; Lusardi y Mitchell, 2007, 2008).

Educación financiera

Hay un consenso (Lyons, 2010):

- **Los programas individuales** son más efectivos que los de grupo.
- Oportunidad de **ganar experiencia** poniendo en práctica las lecciones aprendidas.
- Los programas **no deben ser excesivamente ambiciosos**: motivar a realizar pequeños cambios en su comportamiento financiero.
- Educación **continua, apoyo y motivación**.
- **Políticas de protección al consumidor** o **las regulaciones** de entidades o nuevos instrumentos son necesarias para complementar los programas (Willis, 2008).

Finanzas del comportamiento: excesos de confianza y crisis financieras

- **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, **basadas en información real, clara y disponible** (Benabou, 2009).
- **Thaler y Sunstein (2008): “racionalidad limitada y contagio social”**
 - Causas del 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**.
 - La **burbuja de la bolsa** en los 90: resultado de un **contagio social**.

Finanzas del comportamiento: excesos de confianza y crisis financieras

Akerlof y Shiller (2009):

- **La confianza** lleva a los individuos a **rechazar información relevante** para la toma de sus decisiones financieras.
- **Pueden incluso procesar la información**, pero al final, actuarán de acuerdo con lo que ellos *creen* es verdad.
- **Decisiones no óptimas de inversión, ahorro y consumo**, contaminándose unos a otros a través de una especie de **multiplicador de la confianza**, produciendo olas de **excesos de confianza o pesimismo**...detrás de un **boom o una crisis financiera**.

Finanzas del comportamiento: confianza y decisiones financieras

Duflo y Saez (2004), Lusardi y Mitchell (2007), Lusardi (2008):

- **La mayoría de individuos**, especialmente con bajos niveles de renta y educación, **no buscan ayuda de un asesor financiero, pero sí de amigos y familiares.**
- La razón por la cual no toman en cuenta el asesoramiento **no tiene que ver con la disponibilidad.**
- Toman en cuenta los consejos de los profesionales si esto **apoya sus propias ideas.**

Características cognitivas y comportamientos financieros

- **Bucher-Koenen y Ziegelmeyer (2010):** menor educación financiera y capacidad cognitiva menor probabilidad de invertir en activos riesgosos, y de pérdidas durante una crisis.
- **Grinblatt et al. (2011):** mayor capacidad cognitiva mayor participación en el mercado de acciones, mayor diversificación de portfolio, menor riesgo, mayores ganancias.
- **Chritelis et al. (2010):** capacidad cognitiva altamente correlacionado con la participación en el mercado de acciones.
- **Agarwal y Mazumder (2012):** 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**

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.
- *Big Five: Apertura nuevas experiencias, Responsabilidad, Extroversión, Amabilidad, Inestabilidad Emocional*
- Apertura a nuevas experiencias, responsabilidad, autocontrol: efecto en el comportamiento crediticio.
- Las características cognitivas y de personalidad pueden cambiar, en especial, estas últimas (edad temprana).
- La evidencia de la fuente del cambio no está clara (biología, socialización, intervenciones educativas formales y de la familia).

Discusión y conclusiones

- Desde distintas perspectivas, las literaturas revisadas: existen importantes **aspectos psicológicos del individuo que determinan el comportamiento financiero** así como **el uso y adquisición de información**.
- En especial: **excesos de confianza, capacidades cognitivas limitadas, rasgos de personalidad**.
- Tener en cuenta para **cambiar comportamientos financieros**.
- **Diseño de programas** – como los **de educación financiera** – que fomenten la **inclusión financiera y la toma de decisiones financieras óptimas**, en economías en desarrollo y desarrolladas.
(**Definición de Objetivos**)



¡Gracias!

María José Roa, CEMLA
roa@cemla.org, +52 55 5061 6632