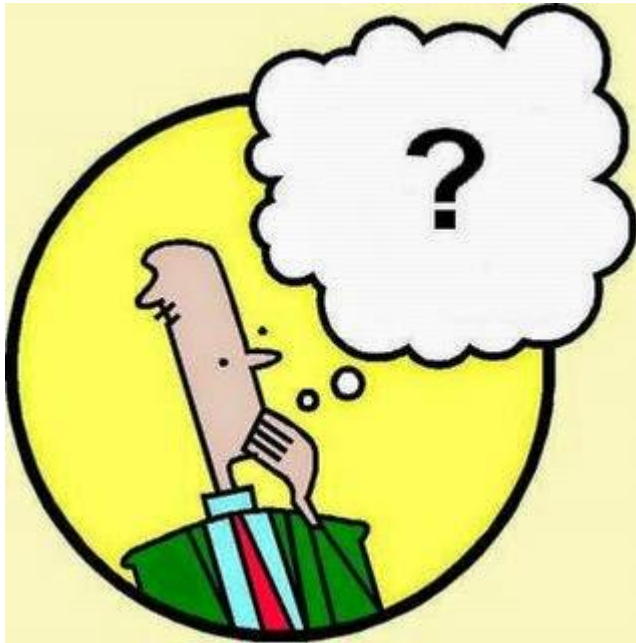


Psicología económica para inversores

María Eugenia Cadenas
Coordinadora de Educación Financiera
Departamento de Estrategia y Relaciones Institucionales



¿PARA QUÉ SIRVE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL?



- Entender mejor a la consumidores financieros
- Entender mejor el funcionamiento de los mercados
- Desarrollar regulaciones más enfocadas en la realidad del ser humano

Teoría económica clásica	Economía conductual
Sujetos completamente racionales	Sujetos limitadamente racionales
Interpretación de la información condicionada por los sesgos y las limitaciones cognoscitivas	Interpretación eficiente de la información sin sesgos ni influencias externas
Decisiones satisfactorias	Decisiones maximizadoras

¿CÓMO SE PUEDE LLEVAR A LA PRÁCTICA LA PRÁCTICA LA ECONOMÍA CONDUCTUAL?

Incorporación de nudges

Utilización de marcos de referencia

Provisión de información a los consumidores financieros



INCORPORACIÓN DE NUDGES



Su finalidad es "empujar" a la población a tomar decisiones que la beneficien a largo plazo



UTILIZACIÓN DE MARCOS DE REFERENCIA

Son una manera práctica de desarrollar intervenciones que promuevan un cambio de comportamiento efectivo sin tener una comprensión detallada de la economía conductual.

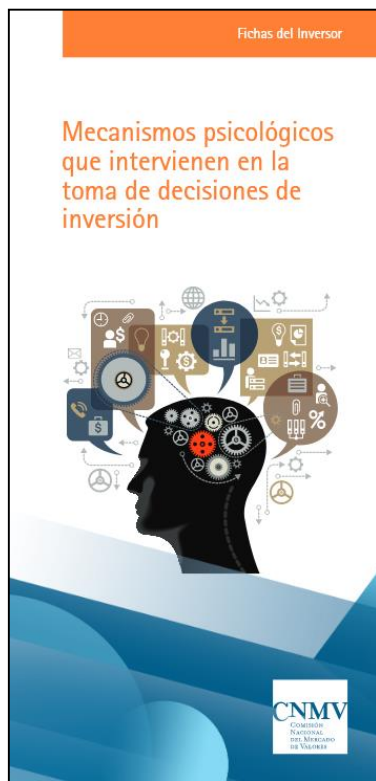
Hay muchos modelos. Algunos de ellos...

MINDSPACE

EAST

BASIC

PROVISIÓN DE INFORMACIÓN A LOS CONSUMIDORES FINANCIEROS



Mecanismos psicológicos que intervienen en la toma de decisiones de inversión

PROVISIÓN DE INFORMACIÓN A LOS CONSUMIDORES FINANCIEROS



Psicología económica para inversores



Psicología económica para inversores

Índice

3

Introducción

7

El proceso de toma de decisiones

19

Mitigación de los sesgos cognitivos que afectan al proceso de toma de decisiones de inversión

31

Recomendaciones finales

5

Concepto y fundamentos básicos de la economía conductual

16

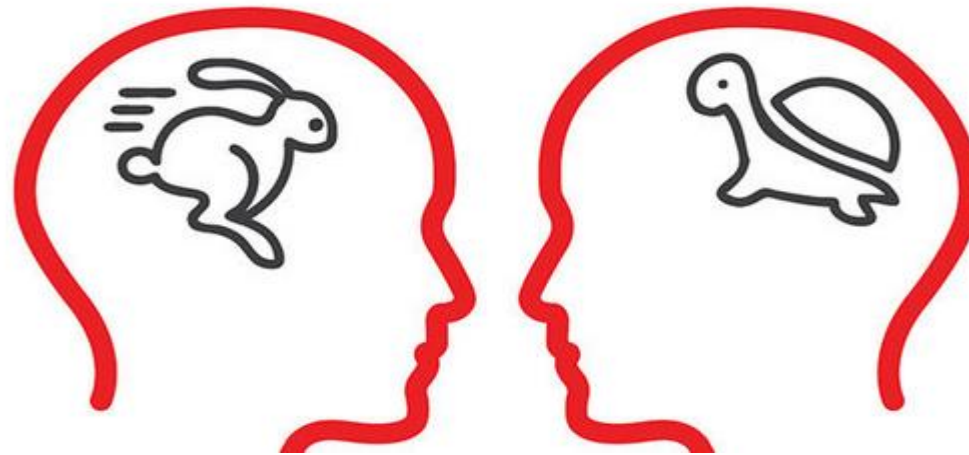
Fases de la toma de decisiones de inversión

21


Estrategias de mitigación de los sesgos cognitivos

Psicología económica para inversores


¿Cómo tomamos decisiones?



Sistema 1

- Rápido 
- Instintivo 
- Emocional 
- Automático 
- Inconsciente 

Sistema 2

- Lento 
- Analítico 
- Estructurado 
- Lógico 
- Consciente 

Psicología económica para inversores

Sesgos de confirmación



Psicología económica para inversores

Ilusión de control



Psicología económica para inversores

Prueba social



Psicología económica para inversores

Predisposición al optimismo



Psicología económica para inversores

Estrategias de mitigación de los sesgos cognitivos

Educación financiera



Psicología económica para inversores

Estrategias de mitigación de los sesgos cognitivos



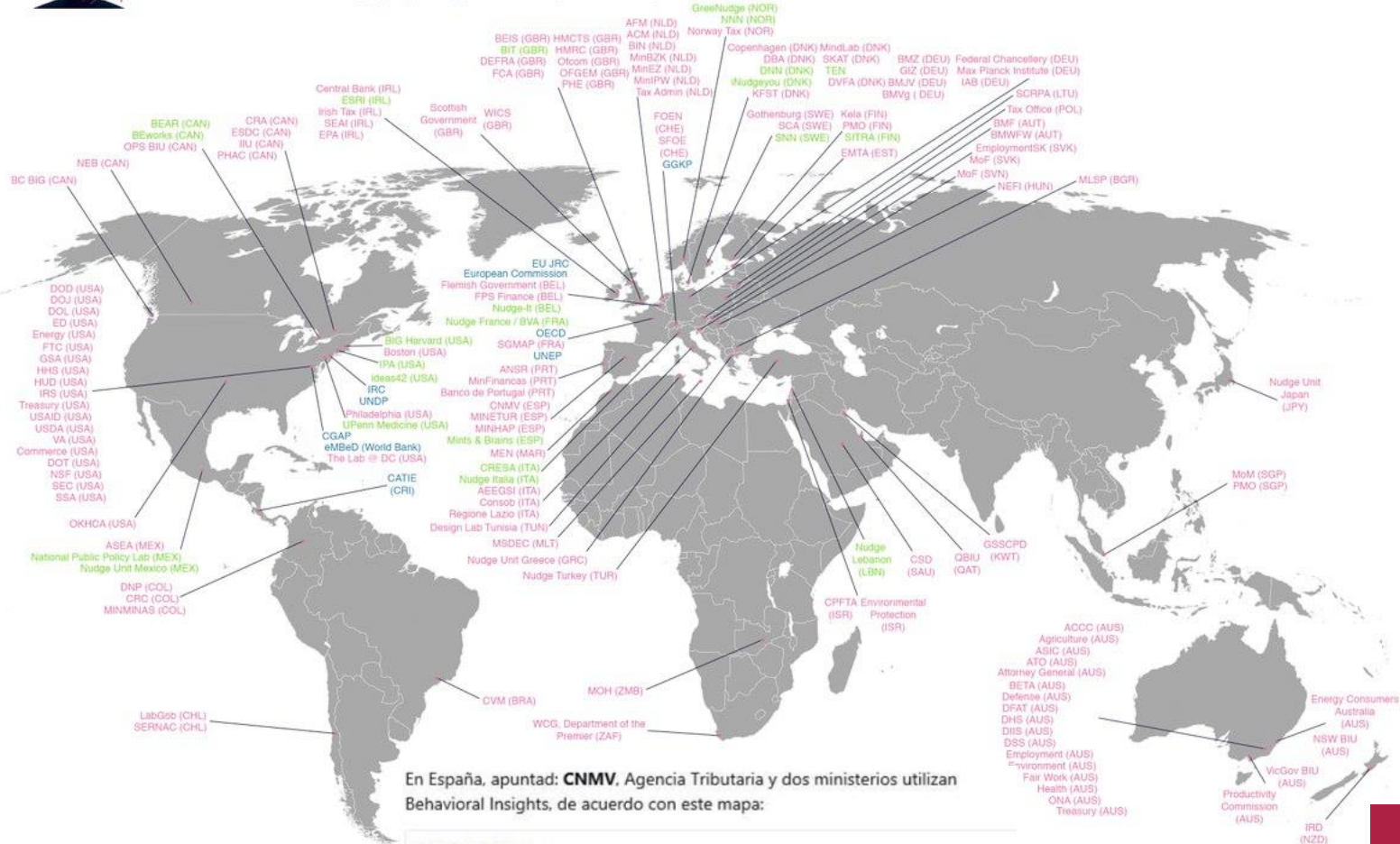
Técnicas cognitivas:

- Generar alternativas
- Atemperar el optimismo
- Análisis premortem
- Estandarizar proceso de decisión
- Crear listas de comprobación



Behavioural Insights and Public Policy

Institutions applying BI to public policy around the world



En España, apuntad: **CNMV, Agencia Tributaria y dos ministerios utilizan Behavioral Insights**, de acuerdo con este mapa:

Institutions inside g



Faisal Naru @faisal_naru

Now! 200 plus on the BI World Map @CassSunstein

@R_Thaler

rganisations

Free to use (w/ credit) and see more work on ...

Source: OECD Research (2018)



PRINCIPALES RETOS DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

- Continuar con su propio desarrollo y aprovechar los descubrimientos que se están realizando para incrementar el conocimiento sobre el comportamiento de los seres humanos.
- Procurar una aplicación aún mayor en la práctica para desarrollar políticas regulatorias más enfocadas a los sujetos a los que se dirigen y, por tanto, con una eficacia potencialmente muy elevada.

Muchas gracias por su atención

María Eugenia Cadenas

mecadenas@cnmv.es

