



Personalidades financieras

Memoria del curso

“En un entorno que nos plantea fuertes retos... la importancia del empoderamiento de los individuos en temas de ahorro e inversión de forma temprana cobra cada vez mayor relevancia”.

En un entorno que nos plantea fuertes retos en materia de rentabilidades de los activos financieros, cambios en las tendencias demográficas y los patrones de consumo, además de la incertidumbre geopolítica y comercial a escala global, la importancia del empoderamiento de los individuos en temas de ahorro e inversión de forma temprana cobra cada vez mayor relevancia. En este sentido, nuestro rol como asesores financieros es fundamental para que nuestros clientes sean protagonistas de su presente y futuro financiero, sin importar el gobierno de turno, ni la situación coyuntural de los mercados.

Definitivamente cada individuo es único responsable de garantizar que su nivel de vida durante la etapa de retiro o ante una incapacidad permanente sea equivalente a nuestro nivel de vida actual. Así mismo somos responsables de garantizar que nuestra familia esté protegida en caso de que faltemos. Por esta razón debemos empezar actuar cuanto antes, a empoderarnos de nuestras finanzas en este mismo instante.

La pregunta que surge entonces es, ¿cómo lo podemos hacer? Definitivamente el primer paso es conocernos y puntualmente **conocer nuestra personalidad a la hora de tomar decisiones financieras**. En este camino, los individuos debemos tener cada vez más claridad sobre cuál es nuestra personalidad a la hora de tomar decisiones financieras, con el fin de ser mucho más asertivos en la toma de dichas decisiones.

Efectivamente, **las personalidades financieras indican las reacciones que una persona tiene frente al manejo de sus finanzas y nos ayudan a identificar las dificultades relacionadas con la administración del dinero**. Es de suma importancia tener en cuenta que las finanzas, al final del día, son decisiones humanas. No somos robots ni computadoras que ponderamos una serie de variables con algoritmos, que definen patrones y tendencias; sino que sentimos y vivimos en función de nuestra realidad. Esto hace que por momentos tomemos decisiones que no siempre van de la mano con aquello



“...nuestro rol como asesores financieros es fundamental para que nuestros clientes sean protagonistas de su presente y futuro financiero”



“... las finanzas, al final del día, son decisiones humanas”.

que aporta valor, sino, por el contrario, asumimos decisiones más en el plano emotivo más que racional. De ahí la importancia de entender que existen personalidades financieras y cómo éstas inciden en nuestras decisiones a la hora de consumir y de ahorrar e invertir.

De esto se ocupa se ocupa la psicología financiera que es una disciplina que ocupa un espacio entre la psicología y la economía del comportamiento. Si entendemos como el entorno financiero nos afecta, podemos controlar nuestro dinero, logrando convertirnos en compradores menos impulsivos, inversionistas más racionales y ahorradores más exitosos.

Efectivamente, las finanzas del comportamiento que hacen parte la economía del comportamiento buscan hacernos entender la brecha que existe entre cómo debemos ahorrar e invertir y como lo estamos haciendo efectivamente. La base teórica radica en el hecho de que los seres humanos enfrentamos sesgos de comportamiento que nos llevan a tomar decisiones erradas. Aunque no podemos eliminar dicho sesgo, si los entendemos, podemos manejarlos y utilizarlos a nuestro favor.

Los sesgos de comportamiento pueden ser cognitivos o emocionales y dentro de los más comunes en los seres humanos podemos resaltar los siguientes:

1. Sesgo de experiencia reciente, este sesgo cognitivo nos predispone a dar mayor importancia a los hechos recientes que a aquellos que ocurrieron en el pasado.
2. Aversión a la pérdida, este sesgo define la tendencia del ser humano de preferir no perder antes que ganar.
3. Sobre confianza, nos lleva muchas veces a asumir más riesgo del que debemos.
4. Sesgo de falta de disciplina y autocontrol, que nos lleva a gastar más de lo que debemos.

Lo cierto es que cada individuo tiene mayor o menor propensión a un sesgo de comportamiento y por eso, entender su tipo de personalidad financiera es clave para poder utilizar sus sesgos a su favor. Por ejemplo, si nuestro cliente es impulsivo y tiene muy claro el sesgo preferencia por consumir hoy y prefiere comenzar a

“Si entendemos como el entorno financiero nos afecta, podemos controlar nuestro dinero”

“...cada individuo tiene mayor o menor propensión a un sesgo de comportamiento”

ahorrar mañana, es recomendable comprometerlo hoy a ahorrar mañana, garantizando a firma de documentos hoy para empezar a ahorrar en un tiempo definido. Por su parte, si el cliente tiene un sesgo de falta de disciplina y autocontrol, si logramos mostrarle que alguien con sus mismas características tiene determinado monto ahorrado y él no, por influencia de pares, podríamos impulsar a este cliente a aumentar su tasa de ahorro.

Finalmente, si nuestro cliente tiene un sesgo fuerte de aversión a la pérdida, es más fácil lograr que ahorre un porcentaje de su incremento salarial, a que destine un monto fijo de su salario.

Si nosotros como asesores financieros entendemos cuál es la personalidad financiera que prima en nuestro cliente y entendemos sus fortalezas y debilidades, nuestra asesoría será más efectiva y valorada. Una de las formas de entender nuestra personalidad financiera es comprender cómo nos aproximamos al consumo y de ahí podemos también entender como nos aproximamos al ahorro y la inversión.

Dentro de las personalidades financieras que queremos resaltar, vale la pena destacar personalidades

“...el asesor debe centrarse en estas oportunidades de mejora de cada tipo de personalidad, para generar mayor valor en su relacionamiento”

altamente analíticas y calculadoras, otras más audaces o impulsivas, otras más idealistas, sin desconocer que ninguna es mejor que otra, simplemente cada tipo tiene unas fortalezas y unas oportunidades de mejora diferentes. En este sentido, el asesor debe centrarse en estas oportunidades de mejora de cada tipo de personalidad, para generar mayor valor en su relacionamiento con el cliente y potencializar al máximo la capacidad del mismo en materia de ahorro e inversión.

En general, los consejos importantes que queremos resaltar para manejar los sesgos de comportamiento y optimizar las decisiones en materia financiera serían los siguientes (haciendo más o menos énfasis en cada uno de ellos dependiendo de la personalidad financiera):

1. Tener una planeación financiera de largo plazo (utilizar el tiempo a tu favor).
2. Ahorrar de forma automática y frecuente (contribuye a mitigar el efecto de la volatilidad en los mercados).

3. Revisar con alguna frecuencia la composición de mi portafolio para alinearlo con mis objetivos de largo plazo (mínimo una vez al año), pero no moverlo con demasiada frecuencia para no incurrir en comisiones innecesarias.
4. No mirar las valoraciones de los portafolios de forma muy frecuente (trampa del corto plazo).
5. No tomar decisiones de forma emocional olvidando los objetivos de largo plazo.

En conclusión, si bien es claro que hay muchos factores externos que no podemos controlar (movimientos de mercado, temas políticos, reformas tributarias, etc), si podemos aprender a controlar nuestro comportamiento, conociendo los sesgos propios de nuestra personalidad financiera. De esta forma podremos cerrar la brecha entre lo que planeamos hacer en materia financiera y lo que efectivamente hacemos, es decir podremos contribuir a que nuestros clientes se empoderen de su presente y su futuro financiero.

Esperamos esta información haya sido útil para ustedes.

Saludos,



CATALINA TOBON