

LA PSICOLOGÍA DEL INVERSOR ESPAÑOL

# Los sesgos lastran la rentabilidad del ahorro



Hablar de la psicología del inversor español es hablar de aversión al riesgo, de depósitos y cuentas corrientes. La sexta mesa redonda de EFPA Congress se conjuró para responder una cuestión: ¿por qué en este país ahorramos tanto en este tipo de productos sin invertir? ¿Es posible cambiar esta realidad? Por **Natalia Pastor**.

**V**

**ivimos en un mundo** innegablemente globalizado, pero si hablamos de inversión, cada país transita por los mercados financieros de manera diferente: unos lo hacen con más arrojo, otros con más recelo o cautela. Con mayor o menor desconocimiento. *'Spain is*

*different'*, acertó a decir **Carlos Alonso Martínez**, director de Banca Privada Noroeste de **Abanca**, uno de los ponentes. Antes, **Adela Martín**, vocal de la Junta Directiva de EFPA España y directora para España de Banca Privada, Gestión de Activos y Seguros en **Banco Santander**, -moderadora de

la mesa- enumeró los tres aspectos fundamentales a la hora de tomar decisiones de inversión. Uno es la naturaleza, la genética. Otro se refiere a los aprendizajes, nuestra formación y experiencia. El tercero tiene que ver con la cognitiva o los factores ambientales. Por ejemplo, no

es lo mismo estar en medio de un conflicto bélico o que los mercados acaben de subir o bajar cuando uno empieza a invertir.

### DÓNDE SE GENERAN LOS IMPULSOS

"La neurología probablemente sea el factor común en el que se ponen de acuerdo un médico y un asesor financiero", avanzó Martín antes de preguntar a

**Juan Ramón Caridad**, director del Máster de Finanzas MFIA, por todo el entramado neurológico que interviene en la toma de decisiones. "Algo más espectacular que la inteligencia artificial es ver cómo el cerebro humano procesa información. Es simple, con impulsos eléctricos. Todos vuestros clientes, lo que ven, lo que leen, lo que escuchan, lo que piensan, todo se

traduce a un idioma común, que es el de estos impulsos", explicó Caridad. "Los inversores conservadores no son todos iguales. Los hay más ansiosos, los hay más dispuestos a correr riesgos, los hay con más ganas de aprender, los hay con predisposición a huir. Y es ahí donde se genera una mayor oportunidad para dar servicio, muy por encima de lo que puede hacer una inteligencia artificial", confirmó a los asistentes. Muy ligado a este 'plus' de oportunidad que recae sobre la figura del asesor, Martín preguntó por el 'a, b y c' a la hora de interactuar con el cliente. Respondió contundente **Patricia Aramburu**, directora comercial de Banca Privada de **Banco Santander** Norte. "Hay que conocer muy bien al cliente y eso no solo pasa por un test de idoneidad. Hay que escucharle, dedicarle mucho tiempo, ver cómo reacciona y saber preguntar muy bien. Antes de formular una estrategia

de asesoramiento concreta hay que aterrizar: preguntar y escuchar". La segunda clave que puso en valor es el propio autoconocimiento. Aramburu lo tiene claro: "Nosotros tenemos también sesgos como asesores. A veces te encuentras con asesores o equipos cuyas carteras son casi una imagen fiel de lo que ellos creen u opinan de lo que va a suceder en el mercado. No se ponen en la piel de su cliente, sino que sus propios sesgos están condicionando a hacer determinadas propuestas de inversión".

En este punto de la conversación, en la última mesa redonda de EFPA Congress entró en juego otra variable: la educación financiera, que quiso reivindicar **Enrique Francisco Vinal**, experto en psicología del inversor. "La educación es la base de todo, la clave de bóveda del futuro y de la calidad de vida de nuestros clientes. Y en España estamos suspensos en educación financiera". Según Vinal, existe un déficit de educación financiera desde edades tempranas que redundan en una menor calidad de vida. Es, de hecho, una asignatura que debería incorporarse en programas formativos de escuelas, institutos y universidades. Imprescindible para evitar el clásico 'ojalá me hubieran contado esto hace 20 años' que tantas veces hemos entonado o escuchamos. El ponente, como confesó, el primero de ellos. "La única manera de conseguir eso es enseñando a niños y jóvenes conceptos básicos de educación financiera que les ayuden a planificar su \*\*\*



De izquierda a derecha: Salvo La Porta, Juan Ramón Caridad, Patricia Aramburu, Enrique Francisco Vinal, Pedro Martos, Carlos Alonso y Adela Martín.

## Conclusiones

1 Es esencial conocer al cliente, escucharlo y comprender sus reacciones para ofrecer un asesoramiento efectivo.

2 Hay que reconocer que los asesores tienen también sesgos y no deber condicionan las carteras sin ponerse en la piel del cliente.

3 La educación financiera debería incorporarse en los programas educativos desde una edad temprana para

mejorar la calidad de vida y la capacidad de planificación.

4 El alto volumen de ahorro acumulado en cuentas y depósitos refleja un enorme potencial para los asesores financieros.

5 Los inversores españoles muestran una notable aversión al riesgo y ello es también una muestra de su necesidad de tener asesoramiento.

ENRIQUE FRANCISCO VINAL  
PSICÓLOGO



“La educación financiera es la clave de bóveda del futuro y de la calidad de vida de nuestros clientes”.



JUAN RAMÓN CARIDAD  
MFIA

“Los inversores conservadores no son todos iguales. Los hay más ansiosos, los hay más dispuestos a correr riesgos”.

PATRICIA ARAMBURU  
BANCO SANTANDER



“Hay que conocer muy bien al cliente y eso no solo pasa por un test de idoneidad. Hay que escucharle y saber preguntar muy bien”.



CARLOS ALONSO MARTÍNEZ  
ABANCA

“Si cruzamos el charco, más del 80% del ahorro está en mercados de renta en variable. Eso aquí no pasa”.

PEDRO MARTOS  
UNICAJA BANCO



“Una consecuencia del sesgo del presente es llegar a la jubilación con una situación de ahorro insuficiente”.

\*\*\* futuro y tomar decisiones alineadas con sus metas”, expuso.

Por su parte, **Pedro Martos**, director territorial banca privada Sur de **Unicaja Banco**, quiso hacer hincapié en el sesgo del presente. Conocido también como sesgo del descuento temporal y que nos afecta de manera rotunda. Martos lo definió como la tendencia que tienen las personas a dar prioridad a la recompensa inmediata frente al beneficio a largo plazo. “El ejemplo más claro es llegar a la jubilación con una situación de ahorro insuficiente”, compartió. “El efecto más importante que hay que tratar de manera intensiva es el que hace a los inversores optar por activos más líquidos, más estables y de menor rendimiento, frente a opciones de inversión con mayor rendimiento, que darán mejores soluciones a futuro”, añade. Para él, reconocerlo es el primer paso para, después, marcar una pauta de comportamiento. Una disciplina con la que conseguir una actuación que en el presente concilie con nuestras metas a futuro.

### INVERSOR EUROPEO VS INVERSOR ESPAÑOL

Carlos Alonso Martínez cogió el guante de Martos para señalar las diferencias del inversor español respecto otros inversores -más o menos vecinos- y su predilección por el bien inmueble. “Si cruzamos el Atlántico, más del 80% del ahorro está en mercados de renta variable. A nivel europeo, el país con más concentración de bienes raíces es España. Incluso dentro del 20% de los niveles de renta más bajos, el 60% son

## Ninguna inteligencia artificial mira a los ojos

→ En un congreso marcado por el auge de la inteligencia artificial, la última mesa de EFPA Congress puso el foco en el lado más ‘humano’. Inició **Salvo La Porta**, director comercial de **Banco Mediolanum para España**, una breve intervención en la que introdujo el tema en cuestión: **¿Qué parámetros definen el comportamiento del inversor español? Él lo sabe bien. De sus 37 años en activo, ha pasado la mitad en España. Y a lo largo de ellos, ha vivido no pocas crisis y burbujas, entre otras coyunturas: la caída del muro, dos guerras en Irak, entre otros conflictos, el ataque a las Torres Gemelas, la quiebra de Lehman Brothers y el colapso del sistema financiero. En su lista no falta una pandemia que ‘cerró’ el mundo, y el regreso de algo que casi habíamos olvidado: la inflación. Antes vivimos siete años de tipos de interés cero o negativo en renta fija. “He visto cómo las palabras perdían su sentido, como la renta fija era más volátil que la variable y viceversa”, y añadía: “Hay algo que no ha cambiado: el ser humano. En los últimos 40 años, y en los últimos 400 años, nos dejamos llevar por emociones, por miedos, por anhelos. Y esto no va a cambiar. Nuestra profesión tiene un futuro muy prometedor, porque todo va a cambiar menos el ser humano, menos nuestros clientes. Ninguna inteligencia artificial puede mirar a los ojos”, valoró. En esencia, para La Porta, todos los inversores actúan igual, con sus sesgos y emociones. “Y esto los lleva a tomar decisiones que pueden perjudicar sus inversiones, algo que se evita incentivando la cultura financiera y, sobre todo, teniendo al lado un asesor financiero”. Para La Porta, una cifra refleja el potencial de los asesores financieros: lo que las familias españolas tienen en depósitos y efectivos. Un volumen exagerado. Es, para La Porta, la demostración real de falta de asesoramiento y directamente su potencial: “Estar al lado de las familias puede cambiar su futuro y esto nos atribuye un rol imprescindible. Es una oportunidad y una responsabilidad para todos”. •**

### EL SESGO DEL DESCUENTO TEMPORAL ES LA TENDENCIA QUE TIENEN LAS PERSONAS A DAR PRIORIDAD A LA RECOMPENSA INMEDIATA FRENTE AL BENEFICIO A LARGO PLAZO.

propietarios y esto en Europa no ocurre. Solo el 15% lo invertimos en planes de pensiones, respecto al 60% de Países Bajos”, siguió. ¿Es una oportunidad? “Sin duda, hay recorrido”, dijo. En esta línea, Aramburu coincidió en destacar el tradicional conservadurismo del inversor español, en un porcentaje que incluso ha subido en los últimos años. Algo que se explica por una visión muy cortoplacista del ahorro. “Cuesta que el cliente piense a 5 o 10 años. Es casi imposible. Cuando vienen mal dadas, cuando hay un poco de marejada, la gente se asusta, aguanta mal, vende a deshora, etc.”, describe. ●