

Autoconocimiento para inversores

c o b a s
asset management

Paz Gómez Ferrer



Braininvestor
by Cobas Asset Management

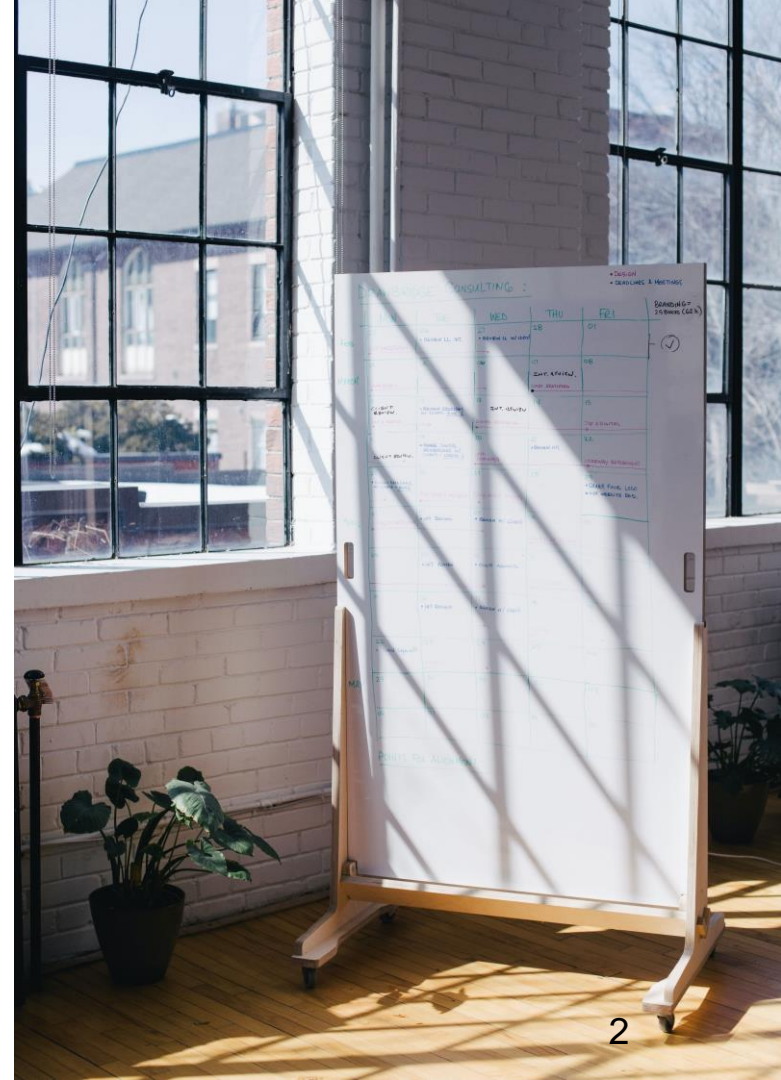


¿ Por qué estamos aquí hoy?

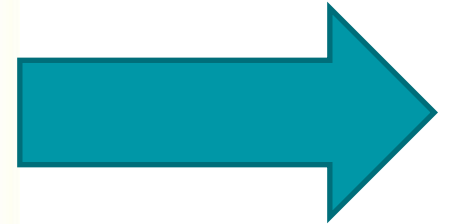
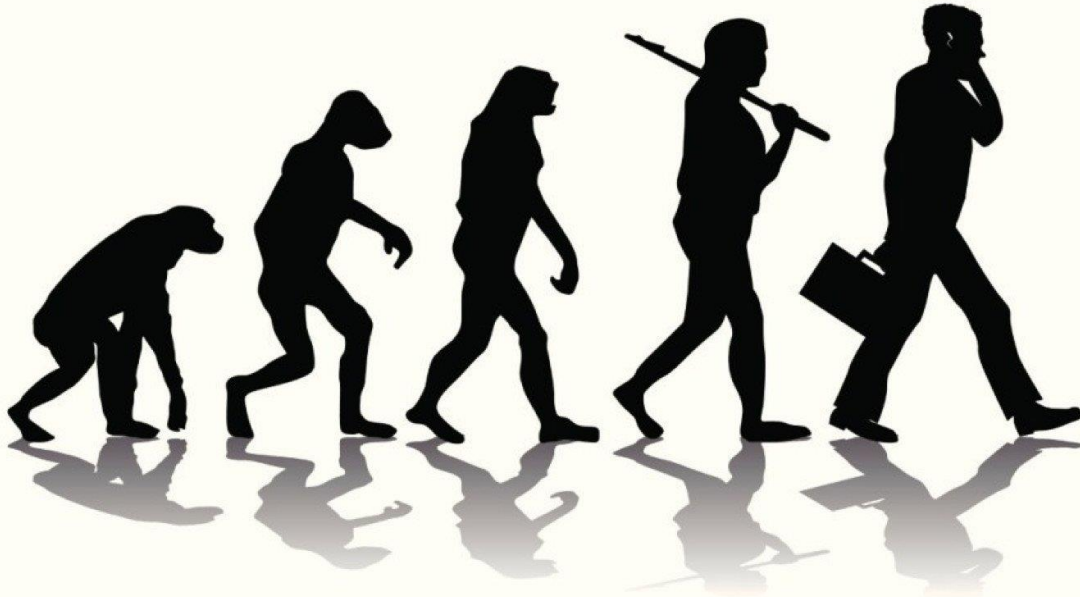
OBJETIVOS DE LA SESIÓN

- **Impartir conocimientos** teóricos y prácticos con el fin de reflexionar qué tipo de inversor creemos ser, qué tipo de inversor queremos llegar a ser y cómo conseguirlo exitosamente
- El **autoconocimiento** es la base y punto de partida para aprender a ser un buen inversor consciente y para ello necesitamos información: aprenderemos tipos y perfiles de inversores, posibles sesgos a la hora de invertir, análisis de las creencias y modelos mentales que pueden condicionar nuestras tomas de decisiones.

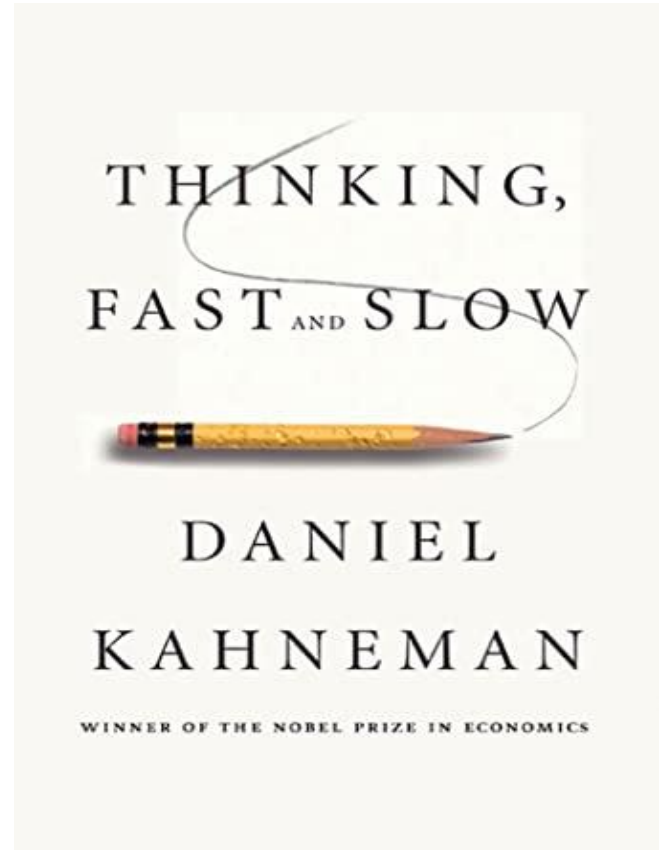
*El objetivo de hoy es...
invertir en ti mismo*



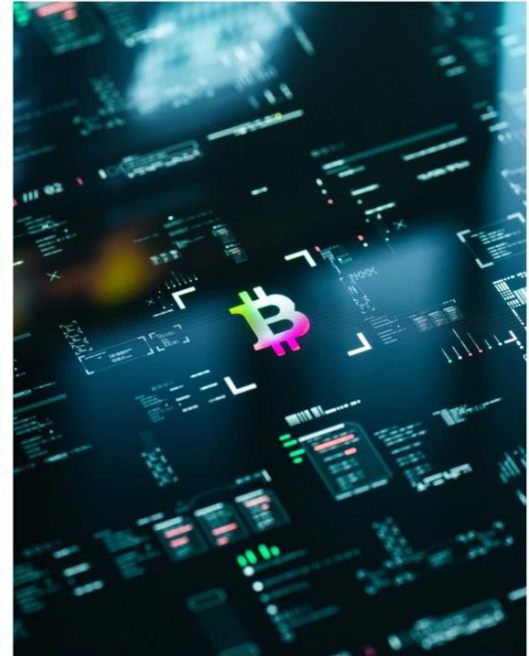
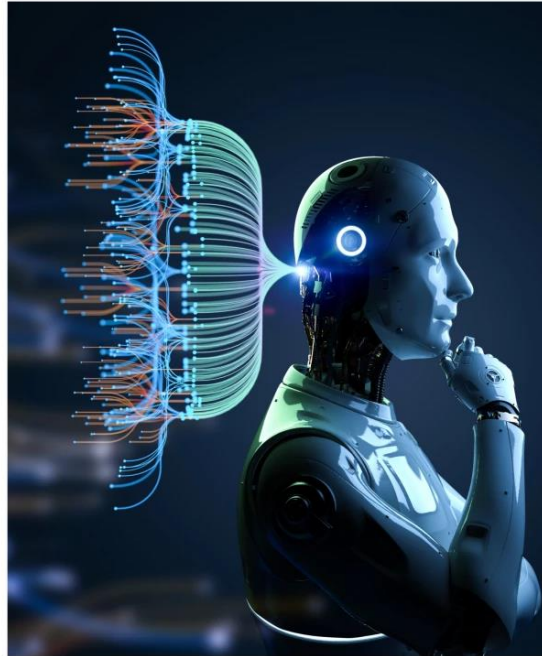
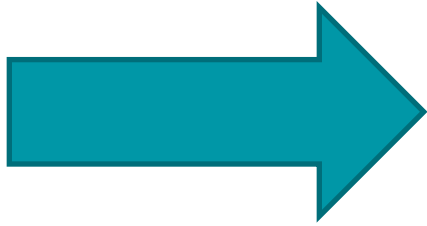
¿Por qué autoconocimiento hoy?



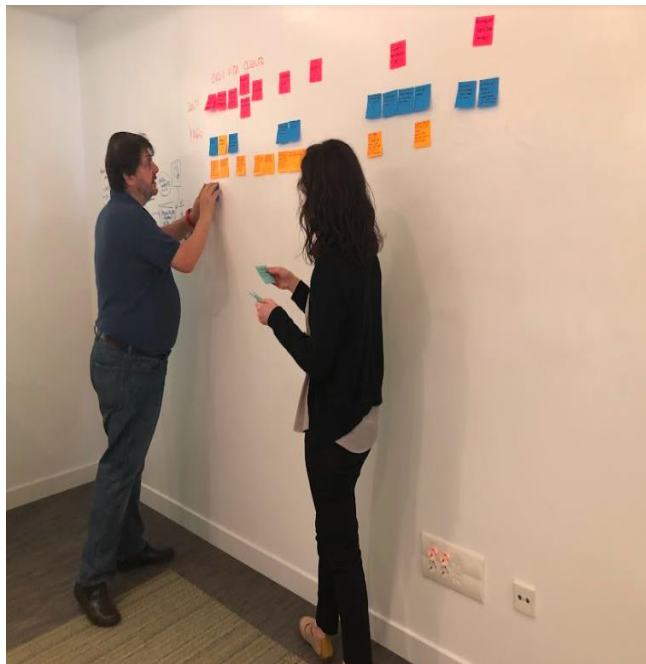
Behavioral Finance



¿Por qué autoconocimiento hoy?



¿Qué es y por qué surge Braininvestor?



- **Lanzamiento:** 18 de noviembre de 2021
- **Objetivo:** desarrollar el autoconocimiento del inversor y mejorar las habilidades de toma de decisiones respecto a la inversión siendo más consciente de sus decisiones.
- Más de **2.500 descargas** en la actualidad
- Algunas conclusiones del estudio...
 1. A **mayor conocimiento financiero** del inversor mayor asunción de riesgos, menor aversión a la pérdida y más tendencia a invertir a largo plazo y mayor porcentaje de inversión del propio patrimonio.
 2. Las **emociones** influyen directamente en la toma de decisiones y en los sesgos.

Investigamos



Perfil del inversor vs sesgos asociados

Emociones que provocan la aparición de determinados sesgos

**¿Cómo invertir en ser un Inversor Consciente?
Invierte en Autoconocimiento**

¿Cuál es mi talento como inversor? ¿y mi objetivo?



Un buen inversor necesita conocerse a sí mismo y saber cuáles son sus objetivos para tener foco, poder tener un plan estratégico y tomar decisiones.

¿No crees?



Un buen inversor consciente comienza por conocerse a sí mismo...

NO ES NECESARIO
HACER COSAS
EXTRAORDINARIAS
PARA CONSEGUIR
RESULTADOS
EXTRAORDINARIOS.

*Warren
Buffet*

“frases



Beneficios de invertir en tu autoconocimiento

1. Permite encontrar la forma de conectar con uno mismo, siendo consciente de las decisiones que se toman.
2. Permite establecer una estrategia para conseguir los objetivos deseados.
3. Consigue una mejor gestión emocional, que permite lidiar con emociones como el pánico o el miedo que pueden ser obstáculos a la hora de invertir.
4. Genera mayores niveles de autoconfianza facilitando la seguridad a la hora de invertir.

Algunos de los inversores más exitosos de la historia consideran la inversión en sí mismos como algo clave para sus resultados.

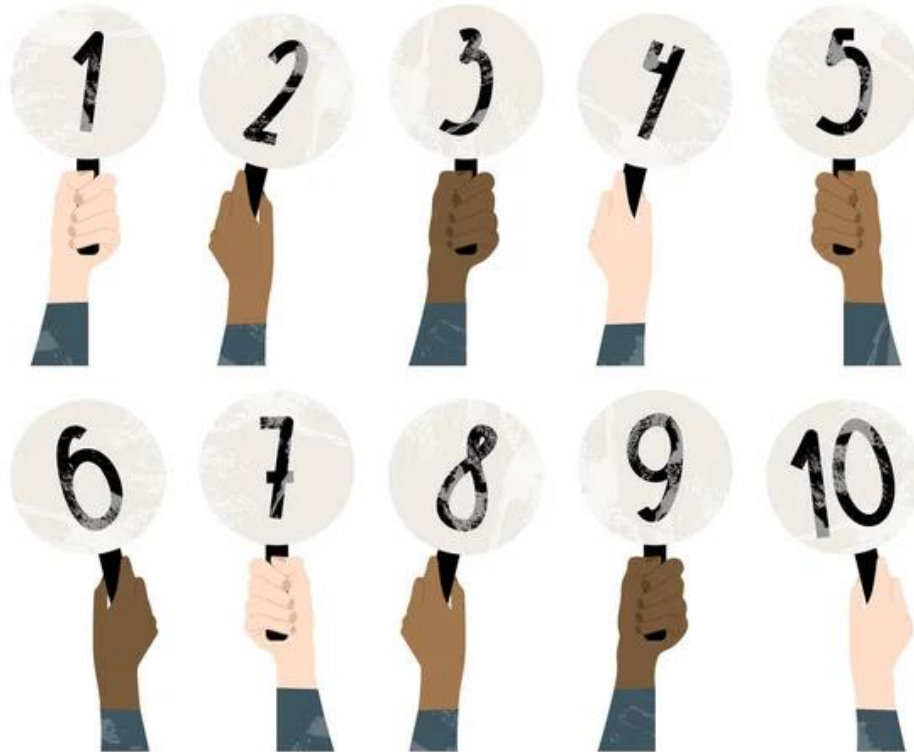


¿POR DÓNDE EMPIEZO?

Cuando escucho la palabra “invertir” mi emoción es de...

ANSIEDAD, CALMA, INSEGURIDAD, DESESPERACIÓN, FASTIDIO, CONFUSIÓN, SEGURIDAD, PLACER, DEPRESIÓN, RESENTIMIENTO, PEREZA, DOLOR, CURIOSIDAD, MIEDO, INDIFERENCIA, PLENITUD, ENTUSIASMO, DESPRECIO, CARIÑO, RECHAZO, SORPRESA, ENFADO, DESCONCIERTO, FOBIA, TERROR, EMPATÍA, TIMIDEZ, RENCOR, TEMPLANZA, TERNURA, IMPOTENCIA, COMPASIÓN, ENVIDIA, PACIENCIA, DESIDIA, VITALIDAD, ODIO, CELOS, HOSTILIDAD, DESAMPARO, PREPOTENCIA, IRRITACIÓN, DESCONFIANZA, INTRIGA, RESIGNACIÓN, TRANQUILIDAD, RABIA, OBSTINACIÓN, CONFIANZA, INQUIETUD, ESTUPOR, IMPACIENCIA, TRISTEZA, CULPA, EXCITACIÓN, VERGÜENZA, AMOR, INTERÉS, TEMOR, SOLIDARIDAD, MELANCOLÍA, PESIMISMO, INDIGNACIÓN, ABURRIMIENTO, DESASOSIEGO, REPUDIO, DESCONSUELO, SERENIDAD, PENA, HUMILLACIÓN, ESTRÉS, ALEGRÍA, ANGUSTIA, PÁNICO, NOSTALGIA, ARMONÍA, DESÁNIMO, DESOLACIÓN, DUELO, ASOMBRO, OBNUBILACIÓN, APATÍA, ALIVIO, ESPERANZA, ASCO, PASIÓN, PREOCUPACIÓN, APRECIO, CÓLERA, FRUSTRACIÓN, DESEO, ESPANTO, DESGANA, EUFORIA, HASTÍO, INSATISFACCIÓN, IRA, REBELDÍA, SATISFACCIÓN, REGOCIJO, SOBERBIA, VALENTÍA

¿Del 0 al 10 cómo es mi aversión al riesgo?



¿Qué factores influyen a la hora de invertir?

- La edad y el horizonte de tiempo de la inversión, que determinan cuánto tiempo podemos esperar para que la inversión de frutos.
- Los ingresos, tanto los que percibe hoy, como los que espera obtener.
- Las obligaciones financieras contraídas, mientras más obligaciones tenga con otros, tendrá menor capacidad de ahorro.
- Patrimonio, que representa el respaldo económico con el que cuenta.
- Capacidad de ahorro, que le permitirá aprovechar oportunidades o hacer frente a imprevistos.
- Tolerancia al riesgo, cuánto se está dispuesto a arriesgar.
- Conocimientos financieros, es más fácil invertir con un alto nivel de educación financiera.
- Objeto de la inversión, define en qué se utilizarán los recursos invertidos, por ejemplo, para comprar una casa o sólo si se trata de inversión de excedentes.
- Rentabilidad deseada, rendimiento que espera obtener en el futuro de la inversión.

Otros factores que influyen

Aprendizaje por observación desde la infancia en el concepto de dinero

Aprendizajes anteriores basados en experiencias previas de inversión (exitosas o de fracaso)

Creencias Limitantes

Sesgos

Emociones

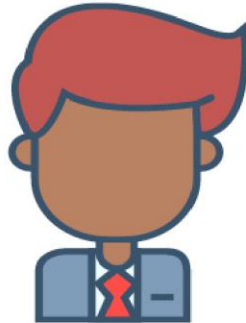
Tipo de personalidad

Actitud

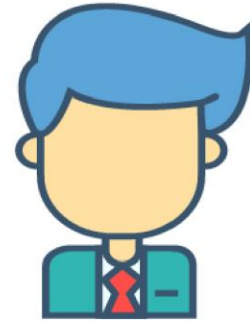
Tipos de Inversores



CONSERVADOR



MODERADO



AGRESIVO

Conservador

- menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad. Por lo tanto, escoge instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá
- No le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas mientras que sean seguras
- Dentro de este perfil puede haber todo tipo de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros; hasta aquellos con familias por mantener, o deudas por cubrir, o personas retiradas o por jubilar que no quieren mayores preocupaciones.
- Tal vez no sea ésta la estrategia que maximice la rentabilidad de las inversiones, pero sí puede ser una alternativa para ahorrar a largo plazo sin mayores preocupaciones sobre el movimiento de los instrumentos.
- se caracterizan por priorizar la seguridad en la inversión a una rentabilidad futura.. Suele coincidir con personas que están gusto con lo que tienen y valorarían, en un momento dado, mejorar su situación, pero sopesando siempre el riesgo de poder estar peor.
- Algunos de sus sesgos de inversión principales son :
 - Aversión a las pérdidas: Cuando el miedo a perder algo supone un incentivo mayor que la posibilidad de ganar algo de valor semejante.
 - Anclaje: Predisposición a dar más peso a la información obtenida en primer lugar que a una información nueva que la contradice.
 - Coste hundido
 - Descuento hiperbólico: Tendencia a elegir recompensas más pequeñas e inmediatas frente a recompensas mayores y alejadas en el tiempo.

Moderado

- cierta tolerancia al riesgo pero sigue valorando más el no tener pérdidas muy elevadas..
- Se distingue del inversor más decidido por el aguante al riesgo, que también tendría que ver con la fortaleza de sus propias creencias. Es decir, por ejemplo, ante una noticia externa determinada, el inversor agresivo quizás daría prioridad a su propia creencia, y el moderado haría más caso de lo que se dice desde fuera. Presenta mayor indecisión.
- Algunos de los sesgos que guiarían las decisiones son:
 - Autoridad: Es la tendencia a seguir las opiniones de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son y sin someterlas a un enjuiciamiento previo.
 - Afinidad: El inversor suele apostar por activos que resultan más familiares o que resultan más conocidos
 - Efecto Arrastre: Tendencia a imitar las acciones que realizan otras personas bajo la creencia de que se está adoptando el comportamiento correcto.

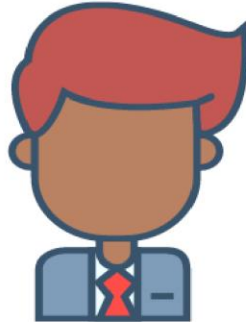
Agresivo

- Busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario. Se trata por ejemplo, de inversores jóvenes, pero que cuentan también con solidez económica y con ingresos de moderados a altos y personas solteras o aún sin hijos, entre los 30 y los 40 años de edad.
- Ser un inversor agresivo puede dar buenos resultados, siempre que no se esté invirtiendo el dinero que se necesita.
- Probablemente el perfil que aparece en los sectores con una mayor cultura financiera
- Confía más en poderse recuperar de una caída que de la frustración por haber perdido una oportunidad de oro.
- Algunos de los sesgos que le juegan a la contra al inversor más impulsivo son, básicamente, los que tienen que ver con la no-escucha y el exceso de expectativas sobre la realidad. Así como el exceso de confianza.
- Destacan:
 - Sesgo del experimentador/ confirmación: Cuando los experimentadores tienden a creer, certificar y publicar datos que concuerdan con sus expectativas con respecto al resultado de un experimento y desechar, desacreditar o infravalorar las ponderaciones correspondientes a los datos que parezcan estar en conflicto con sus expectativas.
 - Percepción selectiva: Tendencia en la cual las ansias, esperanzas o ilusiones afectan a la percepción.
 - Efecto halo: Enjuiciar a una persona/ producto financiero sobre la base de una única cualidad positiva o negativa que hace sombra a todas las demás.

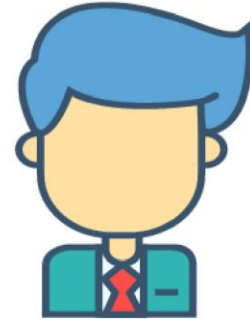
¿Con qué tipo de perfil me identifico más?



CONSERVADOR



MODERADO

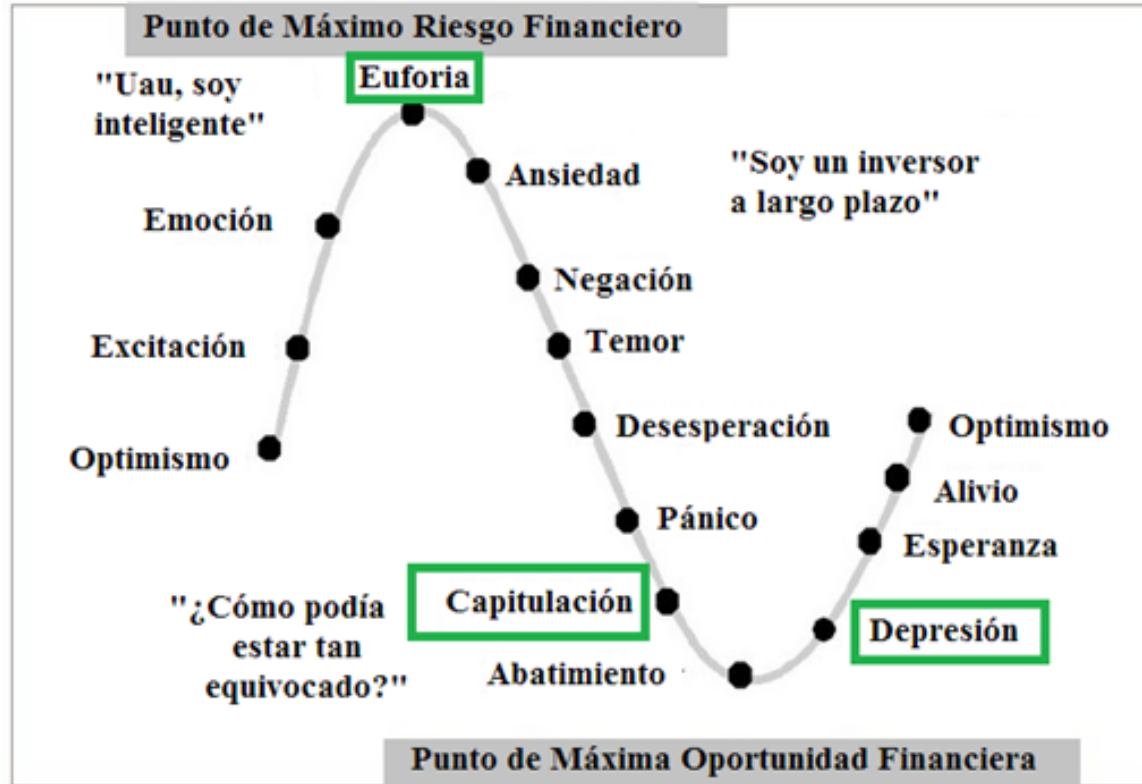


AGRESIVO

Claves para pasar de un perfil conservador a moderado



Inteligencia emocional para inversores: ¿Cómo son las emociones que puedes experimentar?



Creencias limitantes a la hora de invertir

Las Creencias Limitantes y los Sesgos Cognitivos, son **obstáculos de nuestra mente que nos impiden** ver las situaciones de forma objetiva o al menos ser capaces de tener otro punto de vista.

Los sesgos más comunes que nos impiden cambiar son:

- El sesgo de La Manada, Status Quo, Exceso de Confianza, Sesgo de Anclaje...

Para combatir estos sesgos, es importante distinguir entre... :

- ¿Preocuparse u Ocuparse?
- ¿Soy Víctima o Responsable?
- ¿Equivocarse o Aprender ?

El autoconocimiento y la autocrítica y el feedback de los demás contribuyen de forma positiva a tomar decisiones de forma más clara y consciente así como, poder cambiar el observador y tener una mirada más abierta e innovadora a los cambios.



Sesgos más frecuentes a la hora de invertir

SESGO EXCESO DE
CONFIANZA

SESGO AVERSION A
LAS PÉRDIDAS

SESGO DE STATUS
QUO

SESGO DE OPTIMISMO

SESGOS EMOCIONALES

Trampas psicológicas con una tendencia a tomar decisiones basadas en el sentimiento más que en los hechos e influye el tipo de personalidad

SESGO DE
CONFIRMACION

EFECTO HALO

ILUSION DE CONTROL

SESGO DE ANCLAJE

SESGO DE
DESCUENTO
HIPERBOLICO

FALACIA DE COSTE
HUNDIDO

EFECTO MANADA

SESGO DE
AUTORIDAD

SESGOS COGNITIVOS

Son formas erróneas de concebir las situaciones con una tendencia a pensar y actuar siguiendo una regla empírica.

SESGOS EMOCIONALES

Mayor tolerancia al riesgo	Exceso de Confianza
	Auto-control
	Afinidad
	Aversión al remordimiento
Menor tolerancia al riesgo	Status Quo
	Dotación

"Efecto disposición"

Muy asociados a "Atención limitada" y otras dificultades de procesamiento de la información

SESGOS COGNITIVOS

Mayor tolerancia al riesgo	Ilusión de control
	Conservación
	Confirmación
	Representatividad
	Auto-atribución
Menor tolerancia al riesgo	Disonancia cognitiva
	Retrospectiva
	Encuadre
	Historia reciente
	Anclaje
	Contabilidad mental

Mi fotografía actual como inversor...

¿Qué tipo de inversor soy y quiero llegar a ser?

Fase en la que explorar, cómo te visualizas en 5 años y qué te gustaría conseguir.

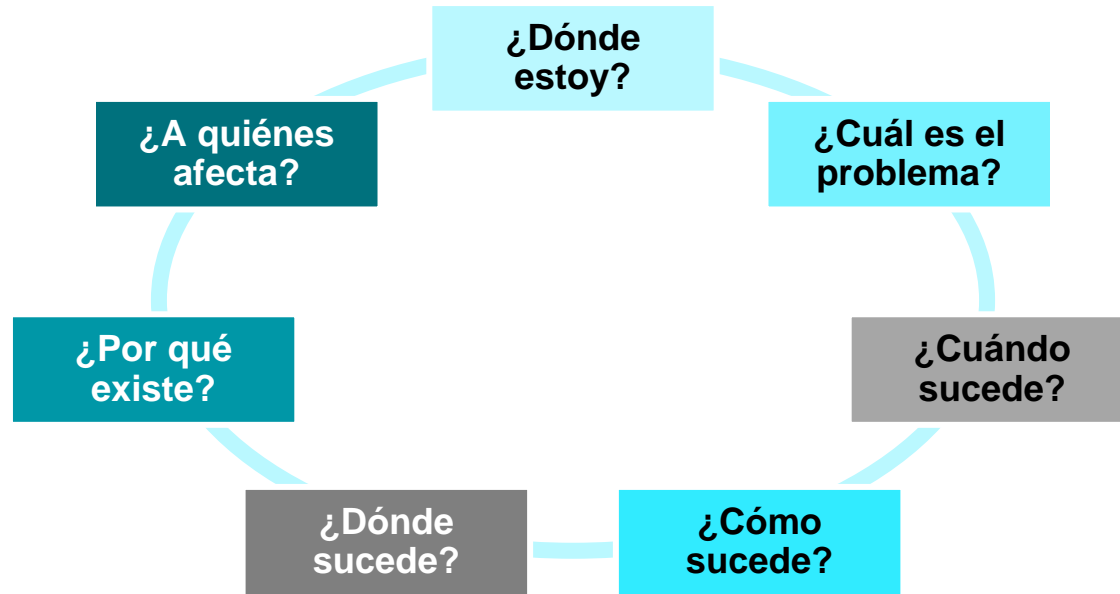
MI YO IDEAL ES...



MI YO REAL ES...

¿Cual es tu situación actual y cual quieres que sea?

Identificación del problema y de la meta



Metas Smart

Específicos	S	Qué, dónde, cuándo
Medibles	M	Que se puedan medir
Alcanzables	A	Realizables con los recursos y las capacidades
Realistas	R	Que sea posible
Plazo	T	En un tiempo determinado (en un año)

BAÚL DE HERRAMIENTAS

Fortalezas con las que cuento...

¿Qué experiencias de éxito he tenido?

DEBILIDADES (VAN MAL Y EGUIRÁN MAL)	INTERNO	FORTALEZAS (VAN BIEN Y SEGUIRÁN BIEN)
CORREGIRLAS		MEJORARLAS
AMENAZAS (VAN BIEN O MAL PERO TIENDEN A IR PEOR)	ENTORNO	OPORTUNIDADES (VAN BIEN O MAL PERO PUEDEN IR MEJOR)
AFRONTARLAS		EXPLOTARLAS

Análisis de su autoconfianza

El objetivo es reflexionar sobre los 4 pilares de la autoconfianza y analizar fortalezas y áreas de mejora.

Forma de pensar
y creencias

- ✓ Creencias positivas y optimistas
- ✓ Problemas: reconocimiento, definición y resolución
- ✓ Toma de decisiones
- ✓ Planificar y fijar metas

Tus Objetivos

- ✓ Existencia de metas y objetivos
- ✓ Entusiasmo, determinación, motivación
- ✓ Manejo de conflictos correcto

Tu Comportamiento

- ✓ Fijación de metas y creación de visión
- ✓ Coherencia entre el pensamiento, sentimiento y acción

Tu resistencia

- ✓ Actitud de positiva ante las recaídas y críticas
- ✓ Cómo hacer frente a las equivocaciones
- ✓ Uso de narrativa interior positiva

2º HABILIDAD:

SABER TUS OBJETIVOS EN LA VIDA

¿Qué es importante para mi?

PROPÓSITO

¿Cuál es mi pasión?

El primer paso para empezar un proyecto personal es tener claro qué quiere lograr, cuál es su VISIÓN como inversor a medio y largo plazo

Pregúntale



¿Cuáles son sus objetivos?



¿Fortalezas financieras?



¿Qué le gusta?



¿Cómo le gustaría verse en un futuro?

Conociendo mis...

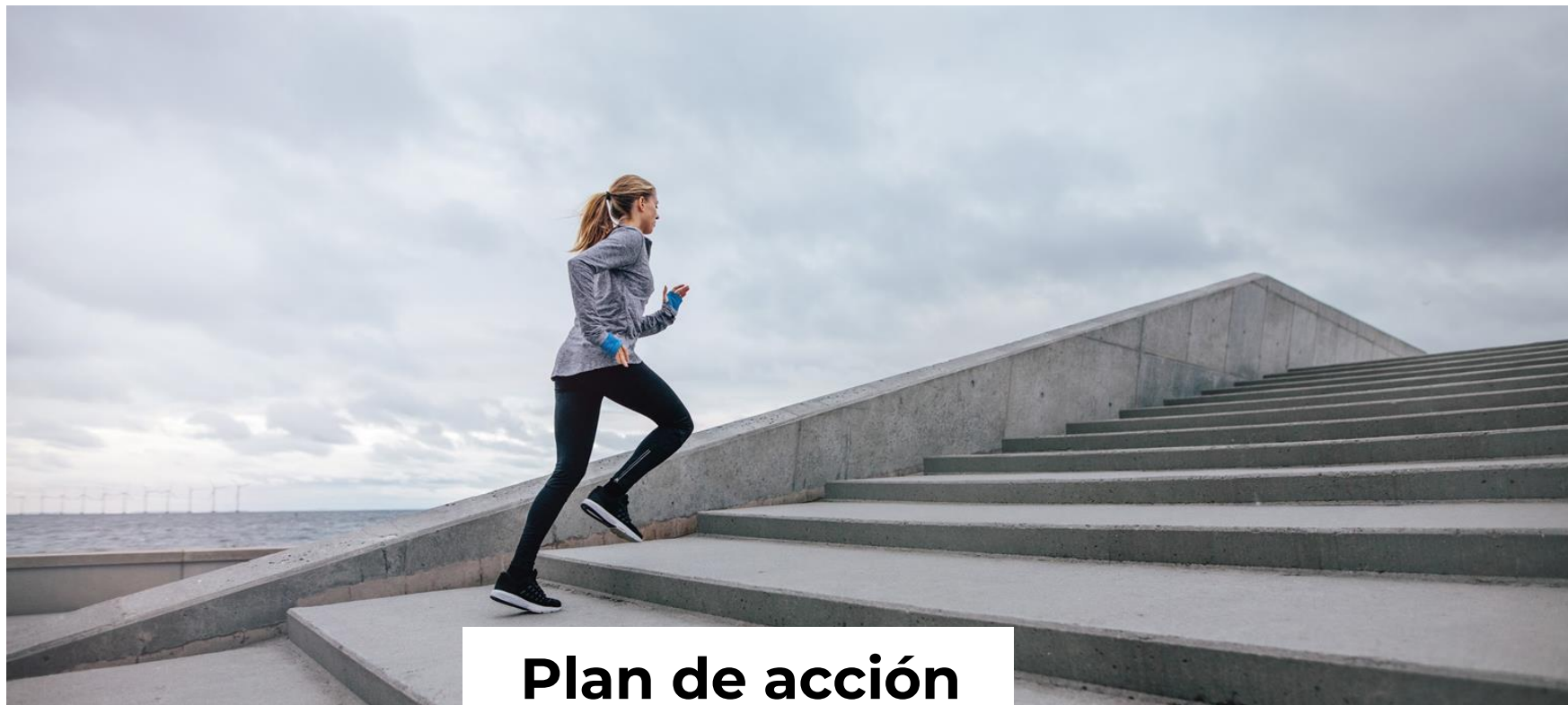


*Una vez encontrados
sus objetivos ... debe
pasar a la acción...*

3º HABILIDAD:

¡LLÉVALO A LA REALIDAD!

PONTE OBJETIVOS Y METAS



Plan de acción

Mi apuesta por mí: Plan de acción

Obstáculos que puedo encontrarme

Ayudas que puedo tener (cosas, habilidades, motivaciones, etc.)

Personas que pueden ayudarme a llevar a cabo mis pasos para conseguirlo

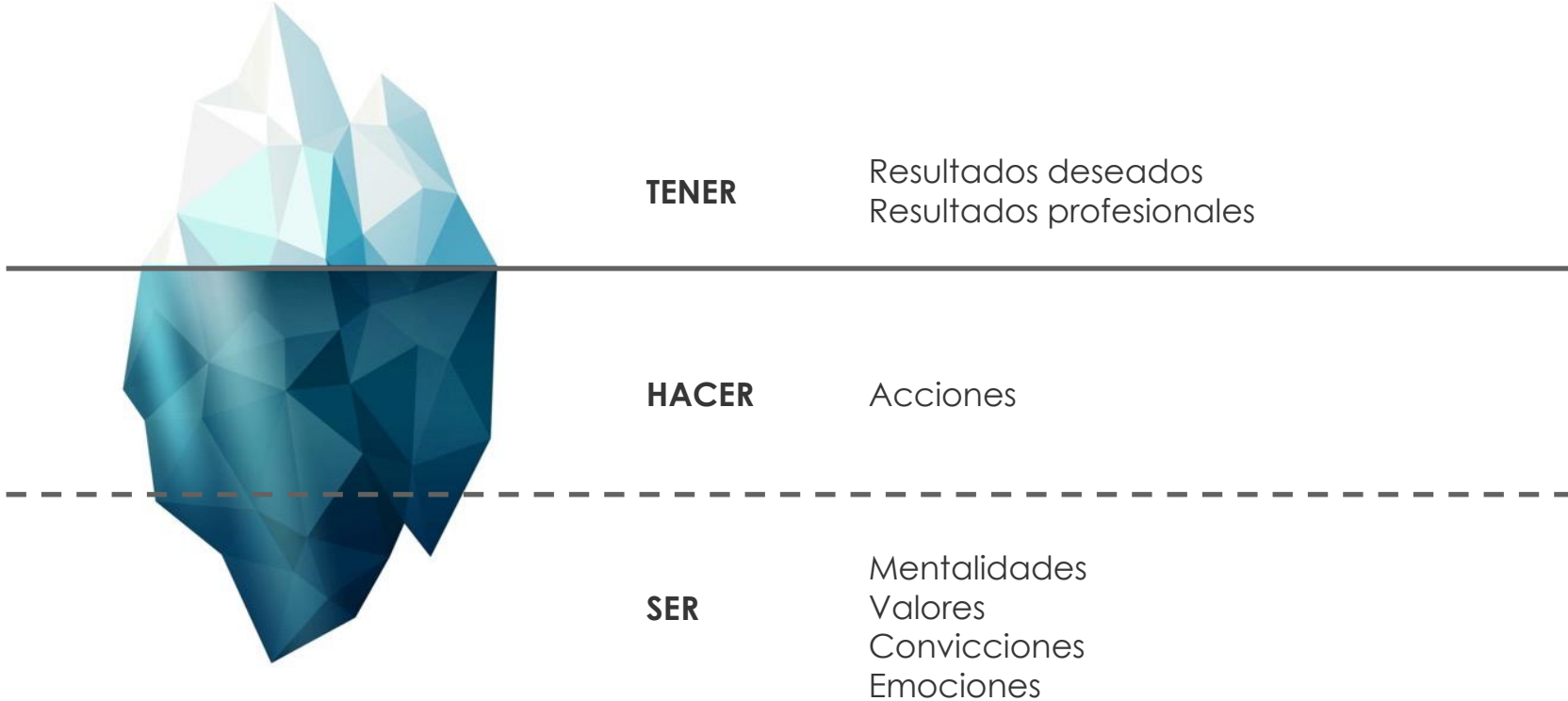
4º HABILIDAD: CONFIANZA, COMPROMISO Y CONSTANCIA

¿Por qué no me atrevo?

1. Excusitis
2. Zona de confort
3. Miedo
4. Inseguridad y baja autoestima
5. Creencias y modelos mentales negativos



¿Dónde invertimos realmente?



Ficha de Aprendizaje y Mejora Continua



Recursos Posibles: Programa de Mentoring para Inversores



Próximos Pasos:

Continúa tu inversión consciente en los siguientes módulos:

Marzo: Inteligencia emocional para inversores: gestión de emociones y sesgos

Abril: Aprendiendo de los mejores: Best Practices de analistas

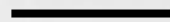
Mayo: Mindfulness para inversores

Feedback!



De la sesión de hoy me llevo...

Un pensamiento, un sentimiento, una acción



MUCHAS GRACIAS

Paz Gómez Ferrer

PSICÓLOGA & EXECUTIVE COACH

Licenciada en Psicología por la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI- ICADE). Especialidad en Psicología Clínica. Certificada como psicóloga especialista por la Federación Europea de Asociaciones de Psicólogos (EFPA).

Desde que se graduó en Psicología ha dedicado toda su carrera profesional a sus grandes pasiones que son el emprendimiento, la formación, la psicología y el coaching.

Coach Ejecutivo y acreditada como ACC por la International Coach Federation (ICF) y formada en la Escuela Europea de Coaching. Master Experto en Psicodrama.

Es Psicóloga y Coach en distintas entidades como Tedx@Cibeles, programa La Voz Kids de Atresmedia, Coach del Club de Malas Madres, Mentora en Fundación Transforma España, Profesora de emprendimiento en Universidad Pontificia de Comillas (Icade-Icai), Mentora de Mujeres emprendedoras en Professional Women Network (PWN) y profesora de liderazgo en la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Ha realizado procesos de Coaching para

Directivos en Banco Santander, Deloitte, Garrigues, Insud Pharma, AbbVie, Cofares, CBRE Cruz Roja, Grupo Publicis y para los Directores del fondo de inversión Cobas AM.

Cuenta con más de 15 años de experiencia formando y entrenando en habilidades sociales, Auto-liderazgo, valores, comunicación, asertividad y marca personal, tanto en organizaciones como en start ups..

Seleccionada en 2016 como una de las 100 mujeres emprendedoras en España por El Referente, es Co-Founder del programa Transformation Human Lab (proyecto para acompañar a las personas y organizaciones a implementar la innovación a través del intraemprendimiento.

En 2010 es seleccionada por la Beca Lidera de la Comunidad de Madrid y realizó un PMD (Program for Management Development) en Esade.

Actualmente es conferenciante en distintas entidades, escuelas de negocio y organizaciones.



PAZ GÓMEZ FERRER

CONTACTO

www.pazgomezferrer.com



661 076 441



[pazgomezferrer@
gmail.com](mailto:pazgomezferrer@gmail.com)