

# Toolkit Inteligencia Emocional para Inversores

c o b a s  
asset management

*Paz Gómez Ferrer*



Braininvestor  
by Cobas Asset Management







Antes de comenzar...

## Algunas preguntas para reflexionar

¿Cuáles son las emociones más usuales que tiendo a pensar a la hora de invertir?

¿Aprendo de mis emociones a la hora de invertir?

¿Cómo gestiono mis emociones? ¿Invierto en desarrollar la calma y paciencia en momentos de incertidumbre?

¿Cómo son mis pensamientos? ¿Pesimistas, Optimistas o Realistas?





# ¿Qué pensamientos te definen?

Enumera 10 pensamientos que aparezcan a la hora de invertir

01/

02/

03/

04/

05/

06/

07/

08/

09/

10/



# ¿Cuáles son mis valores?

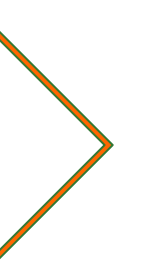


Brainvestor

by Cobas Asset Management

El siguiente ejercicio te ayudará a tener una reflexión sobre tus valores a nivel general en la vida y cómo estos están vinculados con tus objetivos de inversión. Analiza tu propósito y el para qué inviertes...

*¡Vamos a ello!*





# Mis valores

## Reflexión como punto de partida...

Los valores representan lo que de verdad nos importa, lo que nos motiva, nuestras prioridades. Son principios fundamentales de actuación, y desde ahí se relacionan con nuestra identidad y con nuestro propósito. Por ello, se convierten en una brújula para nosotros, porque son los que nos ayudan a marcar nuestras decisiones. Si realmente queremos vivir acorde a ellos no podemos obviarlos.

Los valores se jerarquizan por criterios de importancia para cada persona. A continuación te proponemos el siguiente ejercicio que te ayudará a reflexionar sobre tus valores y cómo estos influyen en nuestra vida y cómo se vinculan con nuestros objetivos de inversión. Nuestra relación con el dinero es clave para conocer nuestras expectativas, deseos, miedos... recogen las posibles emociones que pueden aparecer a la hora de invertir. Con el fin de reflexionar sobre ellos te proponemos este ejercicio de reflexión: escoge 5 valores y ordénalos por orden de importancia. Si hay alguno que es importante para ti que no aparece en la lista, añádelo.

Algunas preguntas previas para facilitarte la selección de tus cinco valores más importantes:

- ¿Qué es lo más importante para mí?
- ¿Qué valores me mueven en mi vida?
- ¿Están vinculados a mis decisiones financieras?

# Mis valores

ALEGRÍA	DESARROLLO PERSONAL	RECONOCIMIENTO
AMISTAD	DESARROLLO PROFESIONAL	RESPECTO
AUTOESTIMA	DIVERSIÓN	RESPONSABILIDAD
AMOR	ESFUERZO	RIESGO
APRENDIZAJE	ÉXITO/LOGRO	RIQUEZA/DINERO
ARMONÍA/EQUILIBRIO	FAMA/POPULARIDAD	SALUD
AVENTURA/EXPERIMENTACIÓN	FAMILIA	SEGURIDAD
BELLEZA	FELICIDAD	SIMPLICIDAD/SENCILLEZ
COMPROMISO	GENEROSIDAD	SINCERIDAD
COMUNICACIÓN	INTEGRIDAD	SOLIDARIDAD
CONFIANZA	INTIMIDAD	SUPERACIÓN
CONFORT	LIBERTAD	TRANQUILIDAD
CONSTANCIA	NATURALEZA	VALOR
CONTRIBUCIÓN	PASIÓN	VIDA ESPIRITUAL
CREATIVIDAD	PAZ INTERIOR	HONESTIDAD
DESAFÍO	PODER	OTROS....

# Mis valores



Brainvestor  
by Cobas Asset Management

Ahora que has seleccionado tus cinco valores relevantes, reflexiona sobre las siguientes cuestiones:

1. ¿Hay algún valor que te dificulte a la hora de invertir?
2. ¿Hay algún valor que necesites potenciar en tu vida para lograr tus objetivos financieros?
3. ¿Existe alguna incompatibilidad entre tus valores y tus objetivos de inversión?
4. ¿Has identificado valores “heredados” que influyen a la hora de invertir? Por ejemplo, sesgo de coste hundido, de afinidad, arrastre... todos ellos conllevan cierto anclaje emocional que influyen a la hora de tomar decisiones.

# ¿Cómo es mi curva emocional de inversión?



**MAYOR EXPECTACIÓN**

**MAYOR DISTENSIÓN**

**MAYOR PARTICIPACIÓN**

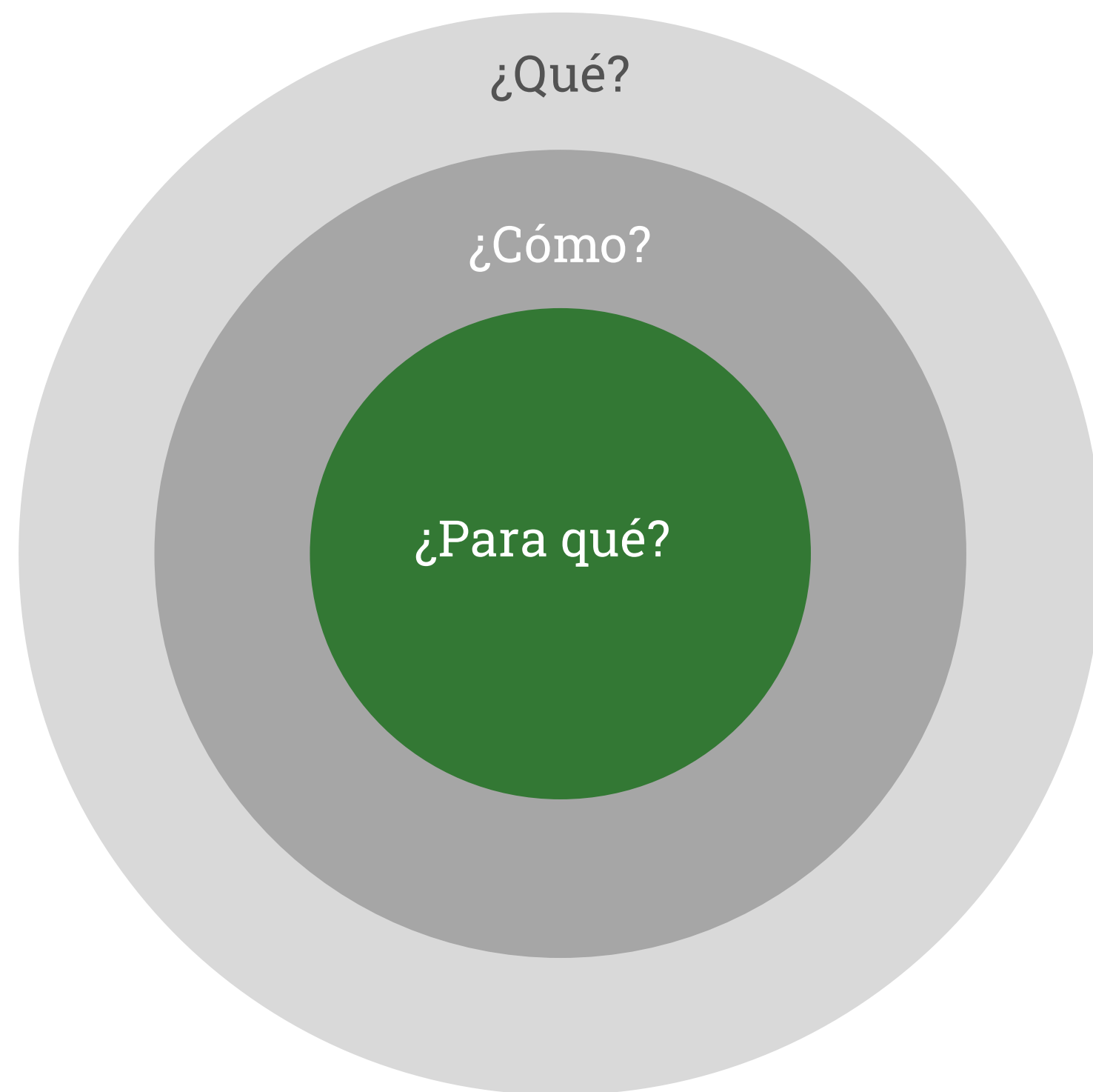
**MAYOR CONCENTRACIÓN**



## EJERCICIO

# TOMA DE DECISIONES

## 1º Paso para evitar posibles sesgos...



Golden Ring es un modelo de comunicación que contiene tres preguntas que debemos hacernos sobre nuestros objetivos.

- ¿Para qué invierto?: hace referencia al motivo, aquello que nos impulsa a actuar. La recompensa que conseguiremos
- Cómo: secuencia de acciones, medios y recursos para conseguirlo
- Qué: aquello que queremos conseguir

Normalmente pensamos en el qué y a veces en el cómo, pero no siempre tenemos presente el para qué. Este modelo podemos comenzar a aplicarlo antes de invertir y previo a las tres fases (búsqueda de información, selección y seguimiento de producto). El para qué da sentido a nuestras inversiones y ayuda a confirmar el propósito afirmando así nuestros objetivos sobre posibles sesgos.



# ¿QUÉ ME MOTIVA A INVERTIR REALMENTE?

Motivación: Deriva del latín *motivus* o *motus* que significa “causa del movimiento”



En psicología y filosofía, la motivación implica estados internos que dirigen al organismo hacia metas o fines determinados: son los impulsos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación.

**CONOCER NUESTRAS MOTIVACIONES Y NECESIDADES REALES NOS AYUDA A DISCRIMINAR DE LAS MOTIVACIONES AJENAS Y EVITAR SESGOS**

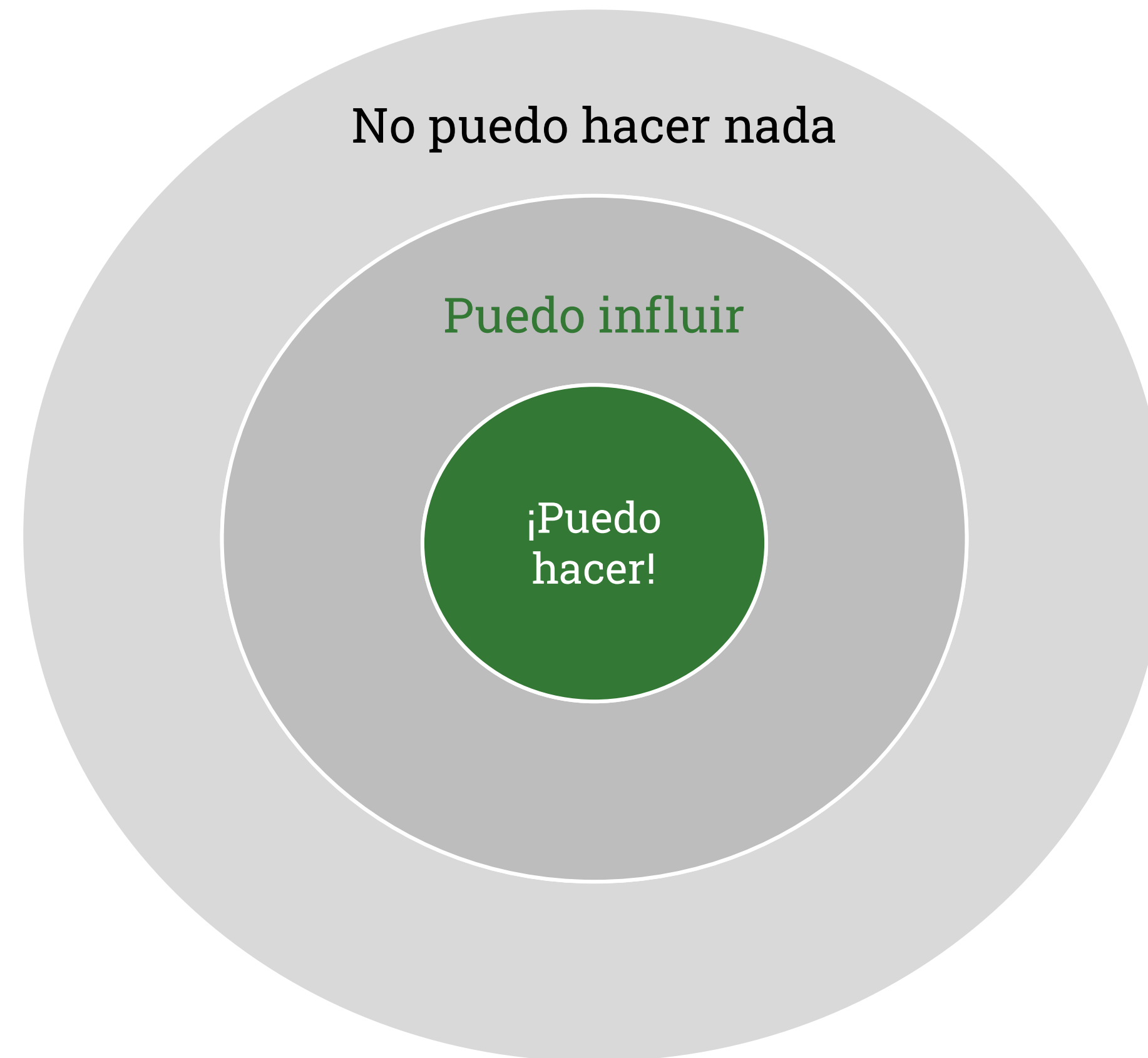


Pirámide de Maslow



# ¿Cómo puedo evitar la ilusión de control?

## Los círculos de influencia y mi capacidad de acción





# Invertir en Autoconfianza



## Análisis de mi autoconfianza



El objetivo es reflexionar sobre los 4 pilares de la autoconfianza.

### TU FORMA DE PENSAR Y CREENCIAS

- Creencias positivas y optimistas (basadas en inversiones exitosas con aprendizaje)
- Problemas: reconocimiento, definición y resolución
- Toma de decisiones
- Planificar y fijar metas.

### TUS OBJETIVOS

- Existencia de metas y objetivos de inversión según mi momento vital actual
- Entusiasmo, determinación, motivación
- Objetivos realistas, en el tiempo, medibles, observables...(metas Smart)

### TU COMPORTAMIENTO

- Fijación de metas y creación de visión
- Coherencia entre el pensamiento, sentimiento y acción
- Capacidad para pedir ayuda
- Realizar listas de comprobación y aprendizajes de las inversiones

### TU RESISTENCIA

- Actitud de positiva ante las recaídas y críticas
- Cómo hacer frente a las equivocaciones
- Uso de narrativa interior positiva
- Capacidad para nuevos retos

*¡Vamos a ello!*



# Análisis de autoconfianza

*Tu forma de pensar y creencias*

*Tus objetivos*

*Tu comportamiento*

*Tu resistencia*



# Confía en tu estrategia

ALIANZAS ¿Quién te ayuda?	ACTIVIDADES ¿Qué haces?	PROPUESTA DE VALOR ¿Qué ayuda ofreces?	RELACIÓN ¿Cómo te relacionas?	CLIENTES ¿A quién ayudas?
	KEY RECURSOS ¿Quién eres y qué tienes?		CANALES ¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?	
ESTRUCTURA DE COSTES ¿Qué das?			FLUJO DE INGRESOS ¿Qué obtienes?	



Inversor, su turno, ¿qué próximos pasos va a dar?





# *El cambio en 3 pasos*

*01* / QUERER  
CAMBIAR

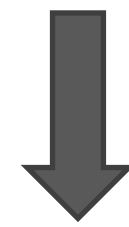
*02* / SABER  
CAMBIAR

*03* / HACER  
REALIDAD  
EL CAMBIO





¿Existe alguna incompatibilidad entre lo que hace y lo que quiere conseguir?



La importancia de la coherencia  
“Estar en mi elemento y fluir”



Braininvestor  
by Cobas Asset Management



# *Tu plan* ¿CUÁL ES TU SITUACIÓN REAL EN ESTE MOMENTO CUÁL QUIERES QUE SEA?

El siguiente gráfico te ayudará a identificar los obstáculos que puedas presentar

¿DÓNDE ESTOY?

¿A QUIÉNES AFECTA?

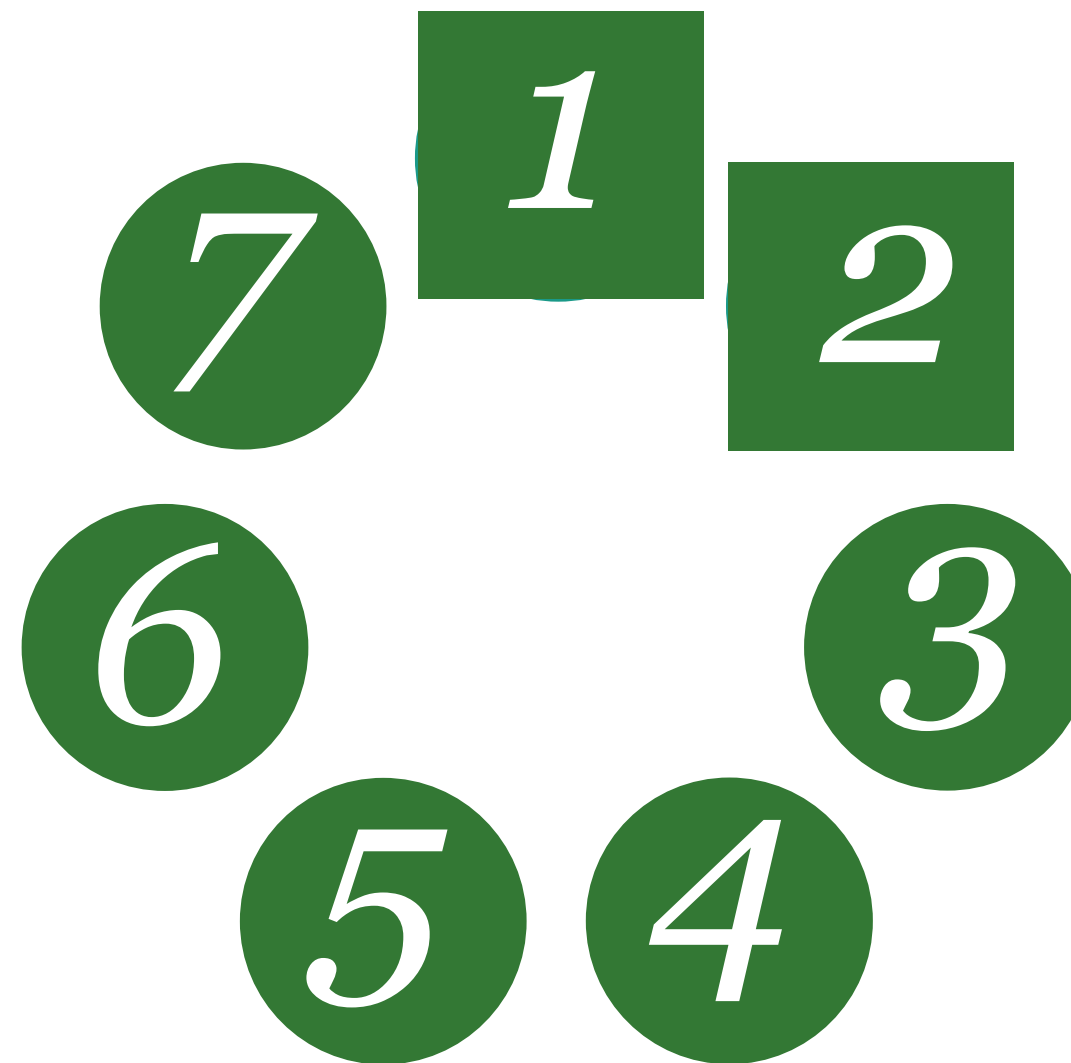
¿CUÁL ES EL PROBLEMA?

¿POR QUÉ EXISTE?

¿CUÁNDO SUCEDE?

¿DÓNDE SUCEDE?

¿CÓMO SUCEDE?











”

El conocimiento  
es el primer paso para  
toda sabiduría

*Aristóteles*



*Biblioteca  
de recursos*



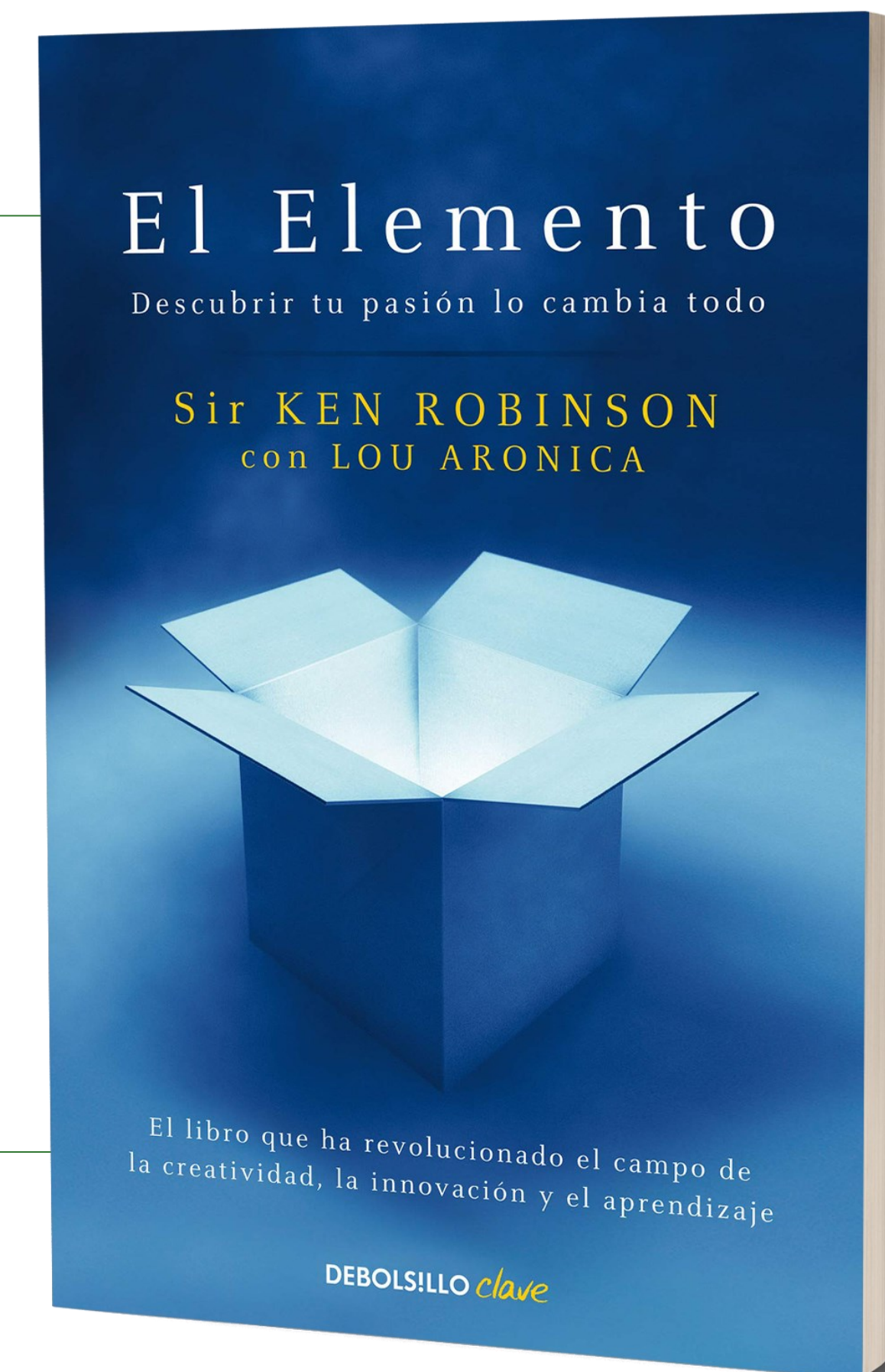
# Autoconocimiento y propósito

¿Existe alguna incompatibilidad  
entre lo que haces y lo que te gustaría conseguir?

LA IMPORTANCIA DE VIVIR Y ESTAR EN LA COHERENCIA

*Estar en tu elemento*”

El Elemento, Sir Ken Robinson

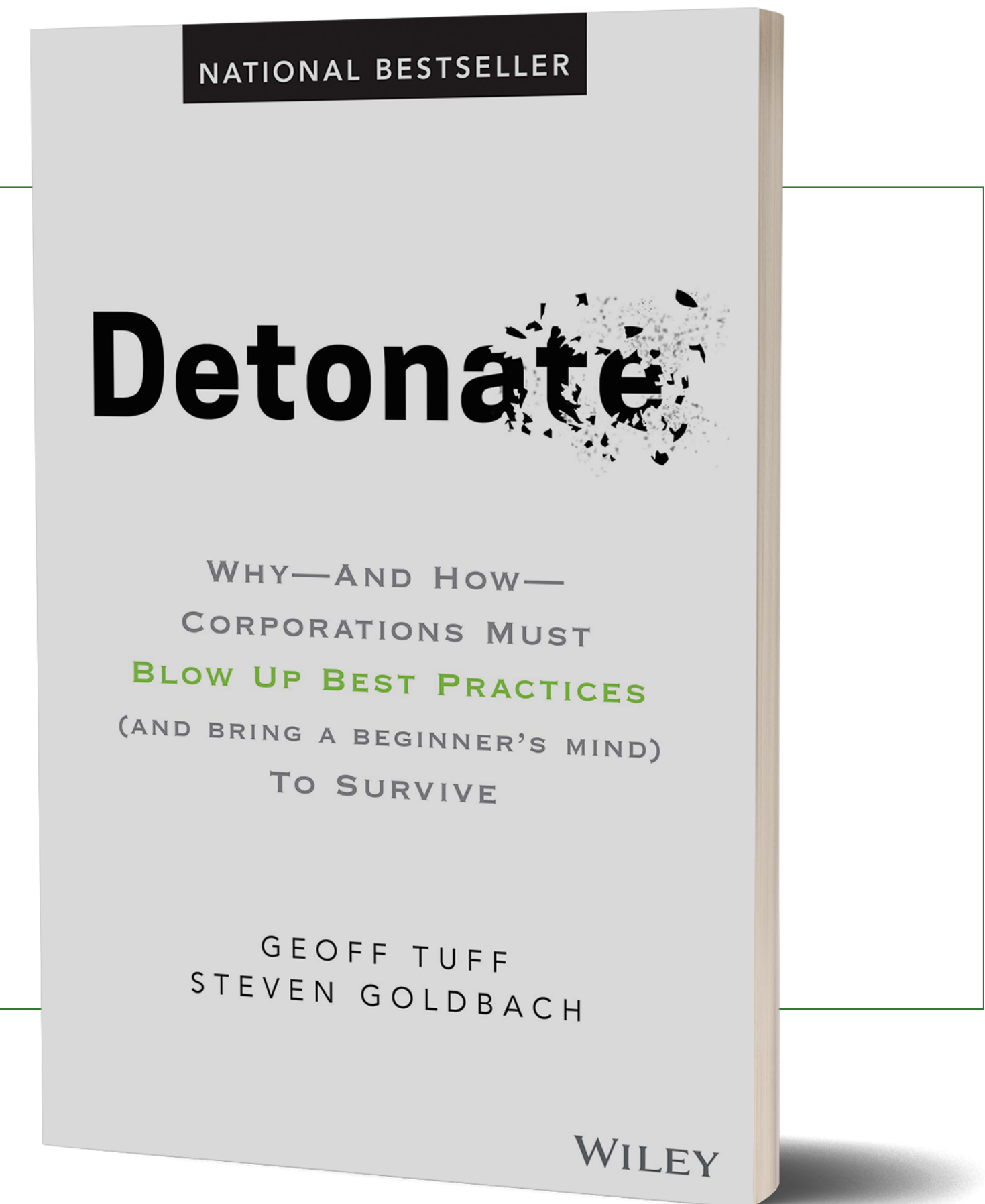


# Promover el cambio

- Los paradigmas cambian y las formas de invertir pueden requerir nuevos cambios
- La importancia de perder el miedo a dejar atrás todo aquello que no sirve y empezar de nuevo
- Aprender a tener una mentalidad exploradora y emprendedora
- La clave está en liderar los cambios y generar productos mínimos viables con los que comenzar el cambio

*Un milagro es esperar que las cosas cambien haciendo siempre lo mismo*”

**Detonate**, Geoff Tuff & Steven Goldbach



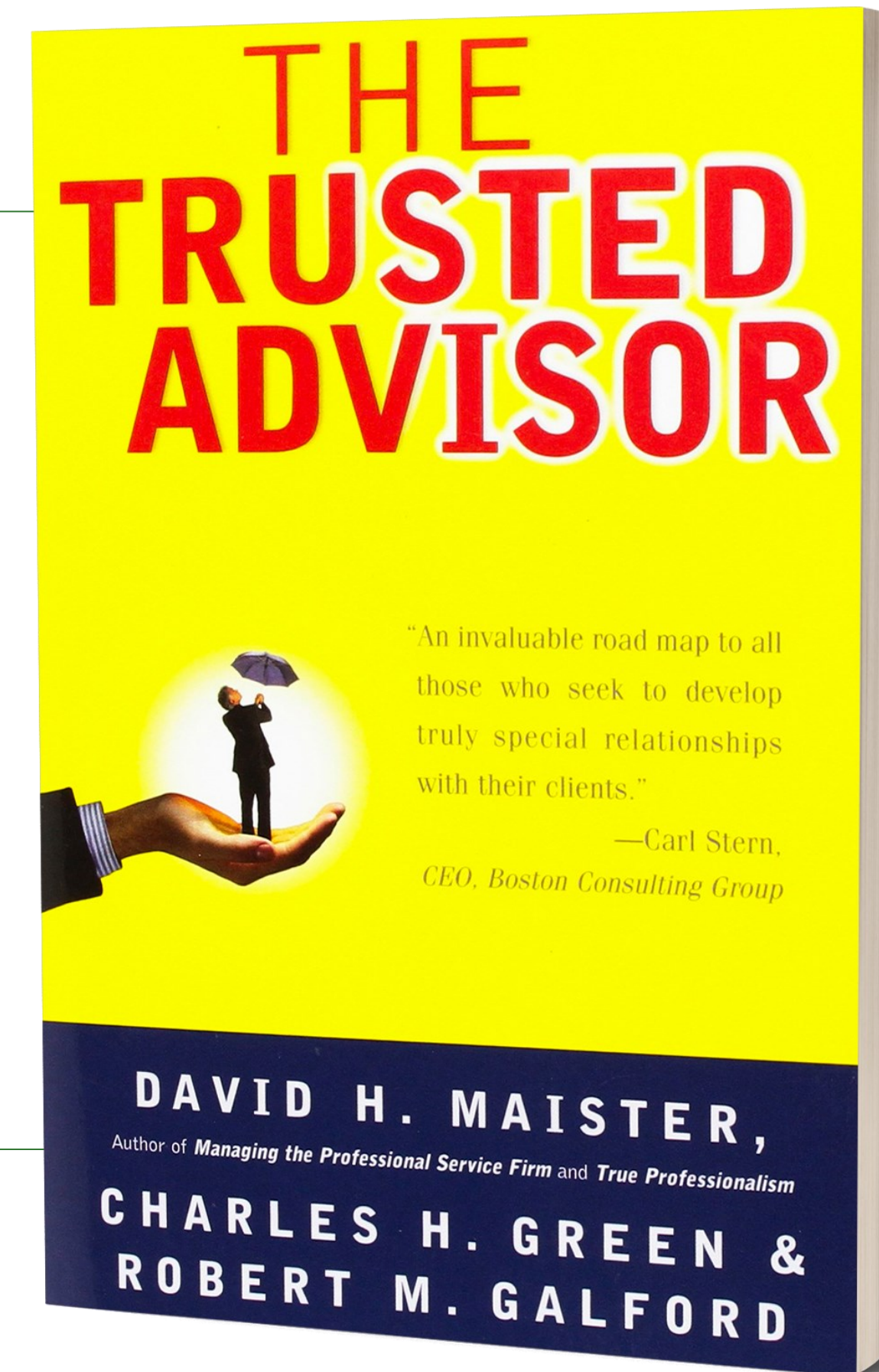


# Invertir en uno mismo para impactar en los demás

- ¿Qué es un *“trusted advisor”*?
- Invierte en generar y crear confianza
- Las reglas para mantener la confianza
- Beneficios e impacto de la confianza en las personas y organizaciones

*La importancia  
de ser un “role model”*

The Trusted Advisor, David H. Maister



CUADERNO DE NOTAS

Espacio en el que anotar tus :Ideas, Pensamientos, Sentimientos, Acciones Insights

