

Madrid, 26 de enero de 2023

Cobas Asset Management presenta los primeros resultados del estudio de investigación de su App de psicología financiera Brainvestor.

Cobas Asset Management comparte las conclusiones de los datos recogidos en la plataforma Brainvestor desde su lanzamiento el pasado 18 de Noviembre 2021 con más de 2.500 descargas en la actualidad.

Madrid, 24 de enero de 2023. Cobas Asset Management, en su empeño por fomentar el conocimiento financiero, presenta las conclusiones de su segundo estudio sobre psicología financiera realizado partiendo de los resultados recogidos en Brainvestor, la aplicación para dispositivo móvil de desarrollo del autoconocimiento y mejora de las habilidades de toma de decisiones de inversión.

La investigación llevada a cabo con la colaboración de Natalia Cassinello, profesora en la Universidad Pontificia de Comillas, y Paz Gómez Ferrer, experta en Psicología de la Personalidad y Psicología financiera, se ha basado en dos tests autodiagnósticos que analizan el perfil inversor de los usuarios y sus posibles sesgos cognitivos.

Esta última muestra del estudio recoge datos de 2.200 usuarios de los cuales el 90,6% son hombres en edades comprendidas entre los 35 y 55 años y el 63,8% son casados o en pareja y con hijos.

Análisis de tendencias de inversión

De acuerdo con el **análisis de tendencia de inversión**, observamos las siguientes conclusiones:

- En primer lugar, una mayor inclinación por los fondos de renta variable (55,3%) frente a los fondos indexados (23,8%) y los fondos mixtos (10,8%).
- Otra observación revela que un 59,8% de los usuarios tiene un perfil de largo plazo (estiman que darán uso a su inversión a partir de 10 años) frente a un 27,3% que opta por el medio plazo (consideran que lo hará entre los próximos 5 y 10 años).
- Por otra parte, el estudio señala que un 44,3% de la muestra destina más de un 50% de su patrimonio a inversiones. Evidencia también que los inversores que dedican más de 75% de su patrimonio a inversiones tienen una trayectoria de al menos 4 años invirtiendo en gestoras independientes y con una clara preferencia por fondos de
- - Observamos que la emoción de miedo incide en aumentar el nivel o aparición

de sesgos como status quo, anclaje, ilusión de control y halo. A mayor emoción de miedo mejor no invertir por riesgo a la pérdida. Por el contrario, el sentimiento de seguridad correlaciona alto con el sesgo exceso de confianza. renta variable.

- Observamos un perfil de inversor con niveles altos en seguridad a la hora de tomar decisiones y con un buen autoconocimiento de su rol como inversor, dispuesto a asumir riesgos y con mayor conocimiento para gestionar éstos de manera más efectiva, así como mayor capacidad de tener una mirada de inversión a largo plazo.
- El factor tiempo a la hora de invertir es otro aspecto clave que nos indica que a mayor número de años (más de 10) invirtiendo en gestoras independientes se observa un aumento en el sesgo de exceso de confianza y un descenso en ilusión de control.
- Si analizamos el perfil de **renta fija** frente al inversor de renta variable, observamos que es más **conservador** y que muestra **mayores niveles de impaciencia** correlacionando con los sesgos de: aversión a las pérdidas, efecto rebaño, autoridad, ilusión de control y coste hundido.

Por tanto, reafirmamos que, al igual que el estudio de la muestra anterior, **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**. También observamos mayores niveles de seguridad a la hora de tomar decisiones y menos preocupaciones por temas menores. Además, esta tendencia correlaciona con niveles bajos en los sesgos de efecto rebaño, autoridad, y con niveles altos en exceso de confianza.

Emociones a la hora de invertir

En este estudio observamos cómo las **emociones influyen directamente en la toma de decisiones y en los sesgos**.

- Los inversores que sienten miedo o nerviosismo cuando están en pérdida dedican menos porcentaje de su patrimonio, no están dispuestos a asumir riesgos en sus inversiones y suelen invertir menos de tres años en un fondo de inversión. Además, se manifiestan más impulsivos y más impacientes.
- Por contra, los inversores que sienten calma o tranquilidad, presentan valores más altos en la toma de decisiones y gestión emocional, así como presentan menores niveles de impaciencia e impulsividad.
- En lo referente a los sesgos, las emociones están totalmente correlacionadas con los sesgos de aversión, rebaño y confirmación pudiendo constatar que a mayor

inseguridad mayor necesidad de tomar las mismas decisiones que los demás o bien seleccionar la información que confirme mi decisión.

- Observamos que la emoción de miedo incide en aumentar el nivel o aparición de sesgos como status quo, anclaje, ilusión de control y halo. A mayor emoción de miedo mejor no invertir por riesgo a la pérdida. Por el contrario, el sentimiento de seguridad correlaciona alto con el sesgo exceso de confianza.
- El estudio de la muestra apunta también que aquellos inversores que ante posibles caídas responden que aprovecharían para invertir más dinero o se endeudarían ante la caída del mercado son más optimistas, tienen un nivel de impaciencia menor que el resto y obtienen mejores valores en la toma de decisiones.

Analizando qué variables o sesgos podrían ser claves en el perfil del inversor de más agresivo a más conservador, nos encontramos que casi en un 40% este perfil es explicado por dos variables y dos sesgos: el sentimiento ante la pérdida financiera, la toma de decisiones, el sesgo de aversión a las pérdidas y el sesgo de exceso de confianza.

Podemos, pues, determinar la diferenciación de cada perfil de inversor, tomando como parámetros tres ejes, analizando: **aversión** a las pérdidas, **seguridad** a la hora de tomar decisiones, **confianza** que presenta en sí mismo.

Respecto al sentimiento ante la pérdida, este puede regularse, ya que se explica estadísticamente: aumentando la eficacia en la toma de decisiones, disminuyendo el nivel de impaciencia, disminuyendo el efecto rebaño y por supuesto, mejorando el sesgo de aversión.

Nivel de conocimiento financiero

Si retomamos nuestra hipótesis sobre el nivel de conocimiento financiero, se hace más visible que la **educación financiera apoya la mejora del perfil del inversor**, pues disminuiría el sesgo de aversión a la pérdida y rebaño, así como aumentaría la seguridad en la toma de decisiones.

Del análisis de esta muestra también destacamos que un perfil que tiende a ser más agresivo se caracteriza principalmente por ser capaz de no mostrarse inquieto ante las pérdidas y para él el riesgo supone una oportunidad.

En conclusión, se observa que **los estados de ánimo y las emociones de los inversores influyen a la hora de tomar decisiones**, así como, disminuye o potencia el desarrollo de los sesgos afectando a las decisiones financieras. Ser conscientes de cómo piensa nuestro cerebro y mejorar nuestra formación financiera son la base que nos ayuda a gestionar las emociones y los sesgos para alcanzar nuestros objetivos financieros adecuados. Por esta razón

c o b a s
a s s e t m a n a g e m e n t

Paseo de la Castellana, 53 . 2ª planta. 28046 Madrid. T +34 900 15 15 30 . F +34 91 123 04 38. info@cobasam.com

consideramos clave ofrecer herramientas a los inversores para su autoconocimiento en su personalidad y perfil de inversor vs emociones

La presentación de este análisis del estudio de investigación en psicología financiera coincide con el lanzamiento de la **nueva versión de la App Brainvestor**. Esta nueva versión cuenta con nuevas herramientas, contenido renovado y un nuevo ranking. Además de incorporar mejoras que facilitan la usabilidad y la experiencia del usuario durante la navegación. **Cobas Asset Management** ofrece adicionalmente a los miembros de la comunidad Brainvestor, un **programa de mentoring** personalizado gratuito para todo el que quiera profundizar en su aprendizaje y crecimiento personal como inversor. Los usuarios interesados pueden solicitar el apoyo de un mentor en la sección específica disponible en la App.

Entre todos estamos construyendo una comunidad de inversores conscientes y preparados.

Para más información: www.brainvestor.es - Disponible en App Store y Google Play.