



● EMPUJONES ? FINANCIEROS ●

El impulso invisible en tus decisiones

¿Alguna vez te has preguntado por qué eliges un producto financiero sobre otro o decides aprovechar una oferta limitada?

La respuesta podría estar en pequeños "empujones" que, sin darnos cuenta, nos guían hacia ciertas decisiones. Estos empujones se conocen como **nudges financieros**, y aunque a veces nos benefician, también pueden llevarnos a decisiones impulsivas.

En este artículo, te contaremos qué son, cómo funcionan y veremos cómo pueden llegar a influir en nuestras decisiones financieras.

¿Qué son los nudges financieros?

También conocidos como "empujoncitos financieros", son pequeños ajustes en la manera en que se presentan las opciones para facilitarnos la toma de decisiones, a menudo sin que nos demos cuenta. El propósito principal es que no limitan ni eliminan alternativas, sino que organizan las opciones de manera que una de ellas resulte más atractiva o fácil, orientándonos hacia ciertas decisiones.

Su funcionamiento se basa en aprovechar nuestros sesgos cognitivos y nuestra tendencia a tomar decisiones rápidas e intuitivas. En el ámbito financiero, los *nudges* buscan simplificar nuestras elecciones para fomentar el ahorro, mejorar nuestras inversiones o impulsar acciones que favorezcan nuestro bienestar económico.

¿Cómo funcionan?

La idea fundamental de los *nudges* financieros es que las personas no siempre tomamos decisiones óptimas debido a sesgos cognitivos, emociones o falta de información. Para que lo comprendas mejor, te invitamos a reflexionar sobre lo siguiente:



- ¿Antes de tomar una decisión, analizas todas las variables o comparas diferentes opciones, especialmente cuando se trata de un tema complejo como las inversiones?
- ¿Eres de las o los que valoran más el beneficio inmediato que las ganancias a largo plazo?
- Cuando enfrentas demasiadas alternativas, ¿te sientes abrumada o abrumado y tomas decisiones rápidas o incluso evitas decidir?



Si te identificaste con algún punto anterior, es probable que un *nudge* en algún momento de tu vida te haya empujado a simplificar el proceso de elección y a optar por opciones que, en teoría, son más beneficiosas para ti. A continuación, te presentamos algunos.

Prueba social

Este *nudge* se basa en nuestra tendencia a imitar a los demás. Si vemos que muchas personas eligen un producto o toman una decisión, es más probable que lo hagamos también. Aunque la prueba social genera confianza, puede llevarnos a seguir opciones populares que no siempre son las mejores para nuestra situación financiera.

Ejemplo en tus finanzas:

En algunas campañas, se muestra el porcentaje de personas que están ahorrando o invirtiendo en determinados productos financieros, creando una sensación de comunidad. **Nudge: "Únete a las o los miles de personas que ya están invirtiendo para su jubilación".**

Aversión a la pérdida

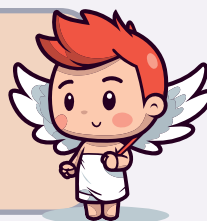
Este es un sesgo cognitivo común y poderoso que influye en nuestras decisiones, especialmente financieras. Nos hace sentir el dolor de perder algo con mayor intensidad que el placer de ganar lo mismo. Es decir, una pérdida nos afecta mucho más que una ganancia equivalente.

Ejemplos en tus finanzas:

Las promociones con fechas límite, como descuentos en seguros o tasas preferenciales en créditos, generan un miedo a perder la oportunidad de obtener un beneficio.

Nudge: "Solo por hoy, obtén un 20% de descuento en tu seguro de vida".

Entender cómo funcionan en nuestras finanzas nos ayuda a tomar el control de las mismas y a evitar manipulaciones sutiles. Al ser conscientes de estos "empujoncitos", podemos usarlos a nuestro favor y no en nuestra contra.



Escanea
y comparte

