

Principals biaixos de l'inversor

Guia ràpida



Principals biaixos de l'inversor

Introducció

A l'hora de prendre decisions d'inversió, el més important és disposar de la informació adequada sobre el producte financer que volem contractar. A més d'això, és convenient tenir en compte els mecanismes psicològics que intervenen en aquesta decisió, és a dir, quins processos mentals se segueixen en la presa de les decisions d'inversió i quins errors o biaixos de la nostra manera de pensar poden influir-hi. Hi ha molts estudis que aborden aquest assumpte i que intenten evidenciar els factors psicològics que intervenen en la presa de decisions d'inversió.

Com prenem decisiones?

La vida diària és una presa contínua de decisions. Algunes són trivials, com ara què esmorzar o com anar a treballar; i d'altres són transcendents, com quina carrera estudiar o on viure. Segons els treballs realitzats per diversos psicòlegs, com Daniel Kahneman o Amos Tversky, per afrontar aquestes decisions i sobreviure a tanta activitat, el cervell humà recorre, de manera inconscient, a determinats trucs o dreceres mentals (també anomenats heurístics) que ajuden a simplificar la gran quantitat de processos mentals que duem a terme constantment i a fer que la nostra vida diària sigui més fàcil.

Gràcies a aquests trucs, el cervell estalvia energia, ja que no necessita racionalitzar cada elecció que pren. Moltes de les decisions que s'adopten en la vida diària estan basades en aquest tipus de processos mentals i es caracteritzen per ser ràpides, automàtiques i intuïtives.

És important que s'informi i conegui els biaixos que afecten el procés de presa de decisions i sigui conscient que ningú no hi està exempt.



Quins biaixos poden influir en la presa de decisions d'inversió?

A continuació s'enumeren alguns dels biaixos als quals vostè es pot enfrontar com a inversor, així com un seguit de recomanacions per evitar-los o mitigar-los.

Un dels biaixos que més el pot afectar com a inversor és el **biaix de l'excés de confiança**. És la tendència a sobreestimar els coneixements i judicis subjectius i a considerar-los adequats. A l'hora de prendre decisions i fer pronòstics, se sobrevaloren els coneixements i l'experiència personal sense tenir en compte la diferència entre el que se sap realment i el que es creu saber. L'excés de confiança pot portar l'inversor a considerar que la probabilitat que la seva inversió fracassi és menor del que realment és. L'inversor sobreconfiat infravalora els riscos de la seva inversió i sobreestima els guanys que n'espera.

Consell: conegui's com a inversor. Encara que l'intermediari financer li demanarà informació per conèixer-lo tan bé com es pugui i així poder-lo ajudar a prendre decisions d'inversió i prestar-li els serveis més adequats, és important que reflexioni per estar segur que el risc que assumirà és compatible amb la seva situació financera i amb la seva disposició a acceptar pèrdues, si aquestes es produeixen.

El **biaix de la il·lusió de control** fa referència a la tendència a sobreestimar que es disposa del control o de la possibilitat d'influir en alguna cosa sobre allò que, objectivament, no té cap control. Aquest biaix pot portar a assumir un nivell de risc superior a l'adequat en confiar que es controlen els vaivens del mercat gràcies a les anàlisis efectuades i a la informació de la qual es disposa.

Consell: eviti fer un excés d'operacions en un intent de "guanyar al mercat". Avui dia és relativament fàcil fer inversions especulatives i operar en mercats que abans estaven reservats a experts. No obstant això, el risc d'aquestes operacions acostuma a ser molt alt. No comprometi mai els seus diners sense entendre la inversió i els riscos que comporta i recordi que no hi ha rendibilitat sense risc.

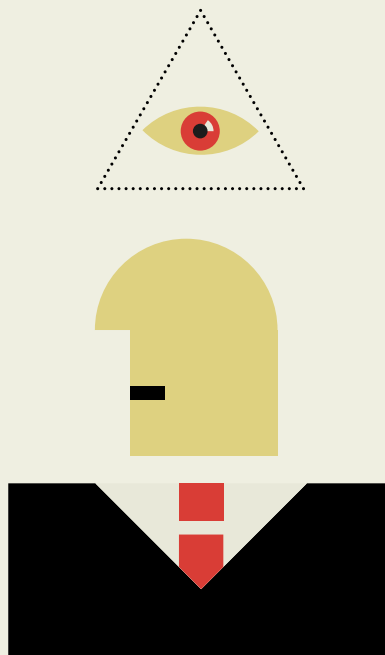
Un dels biaixos més freqüents és l'anomenat **biaix de confirmació**. Consisteix a interpretar la informació rebuda o cercar informacions noves per tal de confirmar conviccions o idees prèvies.

D'aquesta manera, els inversors busquen informació de manera selectiva per avalar les seves opinions en lloc d'intentar trobar opinions o informes crítics amb aquestes, amb el risc consegüent de no fer una inversió encertada.

El **biaix d'ancoratge** és la predisposició a donar més pes a la informació obtinguda en primer lloc que a una informació nova que la contradueix. Aquest biaix es denomina així perquè aquestes idees prèvies de vegades suposen veritables àncores, difícils de deixar anar. En el món de la inversió sovint es detecta aquest biaix; per exemple, quan es presenta en primer lloc la rendibilitat d'un producte d'inversió, i ja no es consideren altres dades no tan positives, com ara els riscos associats, o es pren com a referència de l'evolució d'una acció el preu que aquesta va tenir en el passat.

Consell: acostumi's a buscar, demanar i llegir de manera crítica i amb prou antelació tota la informació oficial que li ha de subministrar la seva entitat, per ajudar-lo a prendre decisions d'inversió fonamentades.

El **biaix d'autoritat** és la tendència a sobreestimar les opinions de determinades persones pel sol fet de ser qui són i sense sotmetre-les a un enjudiciament previ. Pot passar que es faci una inversió només perquè la recomana o l'aconsella un familiar o un amic sense fer cap anàlisi addicional i sense tenir en compte les necessitats i el perfil de risc propis.



D'altra banda, l'**efecte halo** és la tendència a jutjar una persona o institució sobre la base d'una única qualitat positiva o negativa que fa ombra a totes les altres. És un biaix molt freqüent en l'àmbit de la inversió, de manera que es tendeix a qualificar un producte financer com a bo o dolent prenent com a referència una única dada; per exemple, els resultats de l'empresa o la popularitat del comercialitzador o gestor del producte financer en qüestió, sense considerar que aquest producte financer pot no ser adequat per a l'objectiu d'inversió que es pretén o per al perfil de risc propi.

El **biaix de la prova social** és la tendència a imitar les accions que fan altres persones sota la creença que s'està adoptant el comportament correcte. Aquest biaix es produeix en situacions en què el subjecte no té una idea definida de com s'ha de comportar i es deixa guiar per les conductes d'altres, assumint que en saben més. En la presa de decisions d'inversió, l'inversor podria veure's arrossegat per les decisions d'altres persones i efectuar inversions que no l'afavoreixen només perquè d'altres ho fan.

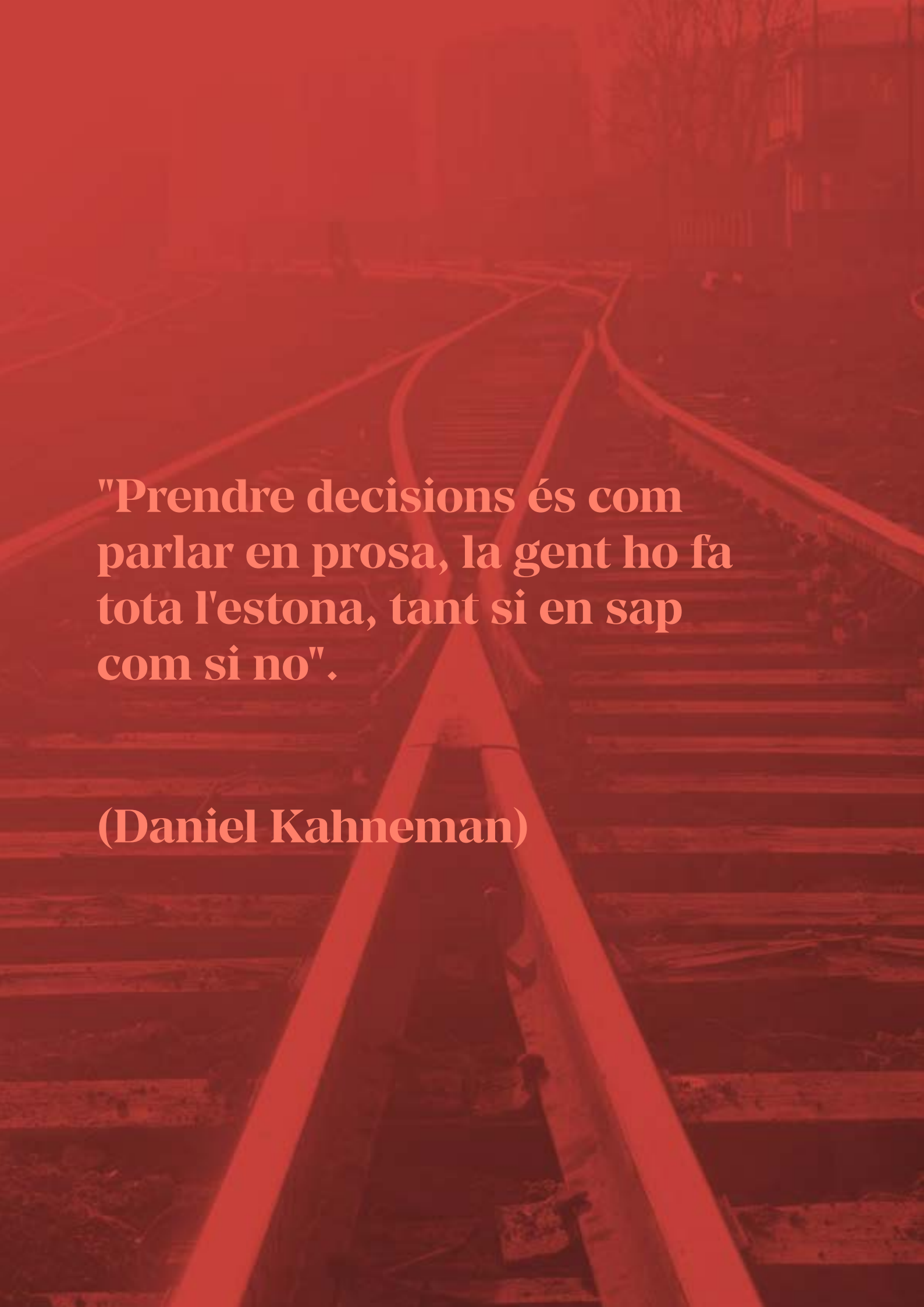
Consell: eviti les modes i els gurus de torn, així com la presa de decisions d'inversió basades en rumors o confidències. Cerqui consell professional per prendre decisions d'inversió i determini l'abast de les seves responsabilitats i llibertat d'actuar.

El **biaix del descompte hiperbòlic** és la tendència a triar recompenses més petites i immediates davant de recompenses més grans i allunyades en el temps. És degut al fet que la immediatesa de les recompenses té un gran poder d'atracció. El descompte hiperbòlic pot fer que l'inversor defaci una inversió pensada a llarg termini i adequada per al seu perfil, a causa d'una evolució eventualment atractiva dels mercats o de l'aparició de productes financers més rendibles, i alteri així els objectius inicials, cosa que comporta costos i riscos associats.

Un altre biaix força comú és el **biaix de l'aversió a les pèrdues**. Aquest biaix fa referència a la tendència a considerar que les pèrdues pesen més que els guanys. És a dir, la por de perdre una cosa suposa un incentiu més gran que la possibilitat de guanyar una altra cosa amb un valor semblant. A l'hora d'invertir, pot passar que, per tal de no incórrer en pèrdues, es mantingui una inversió amb unes perspectives mínimes de recuperació i s'acabi perdent tot el que s'ha invertit.

Aquest biaix pot derivar en l'anomenat **efecte de miopia**, que és especialment perjudicial per a inversors a llarg termini i que fa que aquests avaluin de manera contínua el valor de la seva cartera i sobreaccionin a notícies i esdeveniments que es produeixen a curt termini. La miopia fa que l'inversor perdi la perspectiva de la seva inversió i dels fets que l'afecten.

Consell: els mercats pugen i baixen. Sàpiga mantenir el rumb i no es distregui amb les variacions diàries. Sigui coherent amb els terminis dels seus objectius i recordi que convé mantenir una combinació d'inversions amb diferents horitzons temporals per poder atendre diferents necessitats a mesura que es presentin.



**"Prendre decisions és com
parlar en prosa, la gent ho fa
tota l'estona, tant si en sap
com si no".**

(Daniel Kahneman)

Necessites més informació?



Contacta'ns per correu electrònic



Aquesta guia ràpida té com a finalitat informar el públic en general sobre diferents aspectes relacionats amb els mercats de valors. Per la seva naturalesa divulgativa no pot constituir un suport per a interpretacions jurídiques posteriors, de manera que la normativa en vigor és l'única font a aquests efectes.

www.cnmv.es

CNMV
COMISIÓN
NACIONAL
DEL MERCADO
DE VALORES

Promotor de

 Finanzas
Para Todos