

Anticiparse a la toma de decisiones en materia retributiva para minimizar consecuencias futuras es una responsabilidad de todos. Este artículo aborda los sesgos cognitivos que automatizan nuestros comportamientos y analiza cómo afectan estos a la toma de decisiones sobre nuestro futuro, y expone un par de iniciativas que ayudan a ahorrar de una manera más inteligente para tener un mañana mejor asegurado.

“AHORRA MÁS MAÑANA” Y “ELEGIR TIEMPO VS. DINERO GENERA MÁS FELICIDAD”

Dos experiencias de Vidacaixa en el marco de la Economía del Comportamiento para la mejor gestión de las personas



DOS NOTAS PARA INTRODUCIRNOS EN LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO]

La economía clásica nos dice que el ser humano es racional, lógico tomando decisiones económicas. Por ello la norma de la utilidad, de los equilibrios de los mercados... Sin embargo, no somos tan lógicos, ni siempre racionales. Cometemos errores, pero errores que son consistentes, sistemáticos. Es decir, son sesgos y pueden estudiarse pues responden a un modelo.

Kahneman, Premio Nobel de Economía en 2002, en su obra “Pensar rápido, pensar despacio” (2011) nos dice que habitualmente operamos de forma rápida y automática, casi sin esfuerzo, sin control voluntario, pero que tenemos también una segunda forma de actuar en la que centramos la atención en actividades mentales esforzadas que lo requieren. Es la experiencia de actuar, elegir y concentrarse. La expresión “preste atención” es muy acertada, disponemos de un presupuesto de atención limitado que podemos asignar a ciertas actividades y si rebasamos nuestro presupuesto, fracasamos.

JESÚS MARÍA GARCÍA MARTÍNEZ
Director de Personas VIDACAIXA

Una forma fácil de observar nuestro comportamiento en la toma de decisiones es la diferencia entre:

- **ECON:** comportamiento racional, lógico, donde empleamos el criterio de la utilidad, la lógica. Para ello utilizamos la voluntad, el esfuerzo mental. Somos económicos... Pero cabe preguntarse, ¿esto ocurre realmente así? ¿Lo hacemos siempre? Es la teoría clásica de la Economía.
- **HUMAN:** no siempre es lógico, tiene intuiciones, reacciona con automatismos, las emociones le hacen decidir... Comete errores desde el punto de vista racional. Esos errores no son sino sesgos cognitivos que producen una desviación en el procesamiento de lo percibido y condicionan una comprensión precisa de la realidad. Es decir, las personas creamos nuestra propia "realidad subjetiva" a través de nuestra percepción y es esta realidad subjetiva la que en un gran número de ocasiones guía nuestro comportamiento.

(Fuente: A partir de "Un pequeño empujón / Nudge: El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad", Thaler y Sunstein, 2011).

RECOMPENSA DIFERIDA]

Las personas vivimos el presente, somos descontadores temporales. La recompensa diferida supone el sacrificio inmediato del consumo por una recompensa futura. El descuento temporal sugiere que el diferimiento de una recompensa conducirá a percibir la reducción de su valor. Además, el valor percibido por la misma recompensa disminuye con el paso del tiempo. Prácticamente todos nuestros conceptos retributivos: retribución anual (mensualizada), variable ordinaria, variable plurianual, acciones, previsión social, salud, vida, invalidez, accidentes se guían por estos patrones. Otros sesgos cognitivos que existen son:

- **Sesgo del presente.** Las personas tendemos a estar focalizados en el presente y en el tiempo inmediato consumimos más que en el futuro, ya sea cercano o lejano. Y es por ello que elegimos, por ejemplo, un incremento inmediato de salario frente a cursos de formación o cualificación que nos generarán un incremento salarial futuro.
- **Sesgo de optimismo.** Sencillamente una creencia de que todo nos irá bien en el futuro.
- **Sesgo de autocontrol.** Creemos que lo tenemos todo controlado sin realizar ningún proceso para asegurarlo.

Los programas de adhesión automática incrementan significativamente las aportaciones voluntarias y ayudan a las personas a poder disfrutar de una mejor situación económica en su jubilación ayudándoles a ahorrar más mañana •

¿Cómo podemos solucionar estos sesgos cognitivos? ¿Nos pueden llevar a tomar decisiones no óptimas? Desde el rigor de las ciencias sociales, en este caso, desde la Economía y Psicología experimentales.

"AHORRA MÁS MAÑANA" EN VIDACAIXA]

Sólo el presente existe, el pasado y el futuro son irreales. Pero el futuro es siempre oportunidad y si no pensamos en el porvenir, no lo tendremos. Esta última idea es del economista Galbraith.

¿Puede funcionar el programa "Save More Tomorrow" (SMART) de Benartzi & Thaler (2004) en España? Vamos a analizar la efectividad de un mecanismo Nudge para promover el ahorro a largo plazo. Para ello utilizaremos los resultados de una práctica realizada en VidaCaixa, en un plan de pensiones de empleo, implementada con 486 personas.

Partimos de la base de que el sistema público de pensiones probablemente necesitará de mayores recursos provenientes del ahorro privado por su dependencia de la longevidad. Focalizándonos en esta solución, realizamos la experiencia en nuestro plan de pensiones de empleo en VidaCaixa en 2016. Los participantes en el programa "Ahorra Más Mañana" son nuestros empleados, quienes cuentan con una desarrollada formación financiera.

Basándonos en la experiencia SMART (Benartzi & Thaler, 2004), promovimos un programa con enrolamiento automático en nuestro plan de pensiones. El enrolamiento o adhesión automática se aplicó a aquellos empleados que tuvieron un incremento de sueldo.

Los colaboradores podían optar por salir del programa cuando lo desearan. Los resultados de nuestra experiencia confirman la acción de la opción por defecto para incrementar el ahorro a largo plazo en España. Las aportaciones voluntarias de los participantes crecieron

un 151,5% y tras cuatro meses, el 84% de las personas mantenía su aportación voluntaria mensual.

“Ahorra Más Mañana” está actualmente funcionando; en 2017 la aportación se incrementará también automáticamente y lo hará cada año en un 10%.

La principal conclusión que extraemos es que este programa incrementa significativamente las aportaciones voluntarias y ayuda a las personas a poder disfrutar de una mejor situación económica en su jubilación ayudándoles a ahorrar más mañana. Este incremento es importante sobre todo en los salarios más bajos, edades intermedias y mujeres.

Ha habido experiencias con este programa en EEUU, Chile, México, Dinamarca y Suecia, y conocemos que funciona independientemente del género, raza, edad y nivel de retribución.

En nuestro país hemos demostrado que también funciona y que su principal aportación es que ayuda a los empleados a ahorrar de una manera más inteligente, más cercana a los ahorros que tendríamos que realizar según el ciclo de vida y que es una ayuda bien recibida para tomar decisiones acerca de sus ahorros.

“ELEGIR TIEMPO VS DINERO GENERA MÁS FELICIDAD”]

Probablemente la principal causa compartida de insatisfacción de los que tenemos la suerte de tener dinero porque tenemos trabajo es la falta de tiempo. El dinero y el tiempo son recursos escasos y las personas consideramos que disponer de mayor cantidad de ellos nos traería mayor felicidad.

Queremos más dinero y más tiempo, pero, lamentablemente, no hay una oportunidad de ganar en ambos campos de manera simultánea. Lo más habitual es comprar tiempo con dinero. Así, si ganamos más dinero podremos pagar para evitarnos colas de espera o para que nos hagan tareas que nosotros no queremos hacer personalmente y así liberarnos parte de nuestro tiempo para dedicarlo a cosas que sí nos gusta hacer.

La reciente investigación *“People who choose time over money are happier”*, Hershfield, Mogilner, and Barnea, 2016, concluye que:

- Más dinero se asocia con mayor felicidad diaria hasta un ingreso anual aproximado de USD \$ 75,000.

- Incluso después de controlar la afluencia material, tener más tiempo está asociado con mayores sentimientos de felicidad y satisfacción con la vida.

Basándose en trabajos anteriores se puede predecir que la elección del tiempo sobre el dinero está vinculada a una mayor felicidad. A saber, (1) los individuos dirigidos a enfocarse en el tiempo estaban más motivados a involucrarse en comportamientos asociados con la felicidad que aquellos dirigidos a enfocarse en el dinero; (2) las personas que se enfocan en el tiempo también se vuelven más reflexivas que aquellas que se enfocan en el dinero; (3) las inversiones temporales se consideran más conectadas a sí mismas, son finalistas, que las inversiones monetarias; (4) las experiencias (que requieren tiempo de gasto) producen mayor felicidad que los bienes materiales (que requieren gastar dinero); y (5) cómo la gente pasa su tiempo literalmente suma a la vida que vive, mientras que lo mismo no se puede decir para los gastos financieros.

¿Y QUÉ SACAMOS EN CLARO CON RESPECTO A NUESTRA REMUNERACIÓN?]

Al margen de que la retribución no hace granero pero ayuda al compañero...

Directamente conecta con el futuro de todas las personas que, con la legislación actual de la jubilación, se encontrarán (algunas ya lo están haciendo) con el dilema de dinero o tiempo. ¿Qué ocurrirá con la jubilación voluntaria en aquellas personas que el ratio de sustitución 1ª pensión/último salario sea muy reducido? Es decir, hemos de ayudar a generar la decisión que, en principio, nos complace más, la de jubilarnos y disponer de tiempo para nosotros, frente a la de continuar trabajando tras nuestra edad ordinaria de jubilación por un salario mayor que nuestra renta de pensión.

Ésta es nuestra propuesta desde VidaCaixa, planteada de la siguiente manera: en su edad de jubilación ordinaria el empleado que decida retirarse tendrá un bono. Para ello, las compañías hemos de empezar a trabajarlo ya. El instrumento tendría forma de una retribución diferida con un objetivo definido: se percibe si se cumple la condición de jubilarse en la edad ordinaria. El instrumento es un seguro de jubilación y se le ha conocido siempre como Premio de Jubilación que se dota anualmente. Es una decisión de su compañía el prever y ayudar a sus empleados a tomar las mejores decisiones: elegir dinero Y tiempo genera más felicidad.]