



EL USO DE LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO PARA AUMENTAR EL AHORRO PARA EL RETIRO

GUÍA DE LA PRESENTACIÓN



Introducción a las ciencias del comportamiento



¿Qué es ideas42?



El ahorro previsional: una perspectiva conductual



Cuellos de botella: ahorro previsional

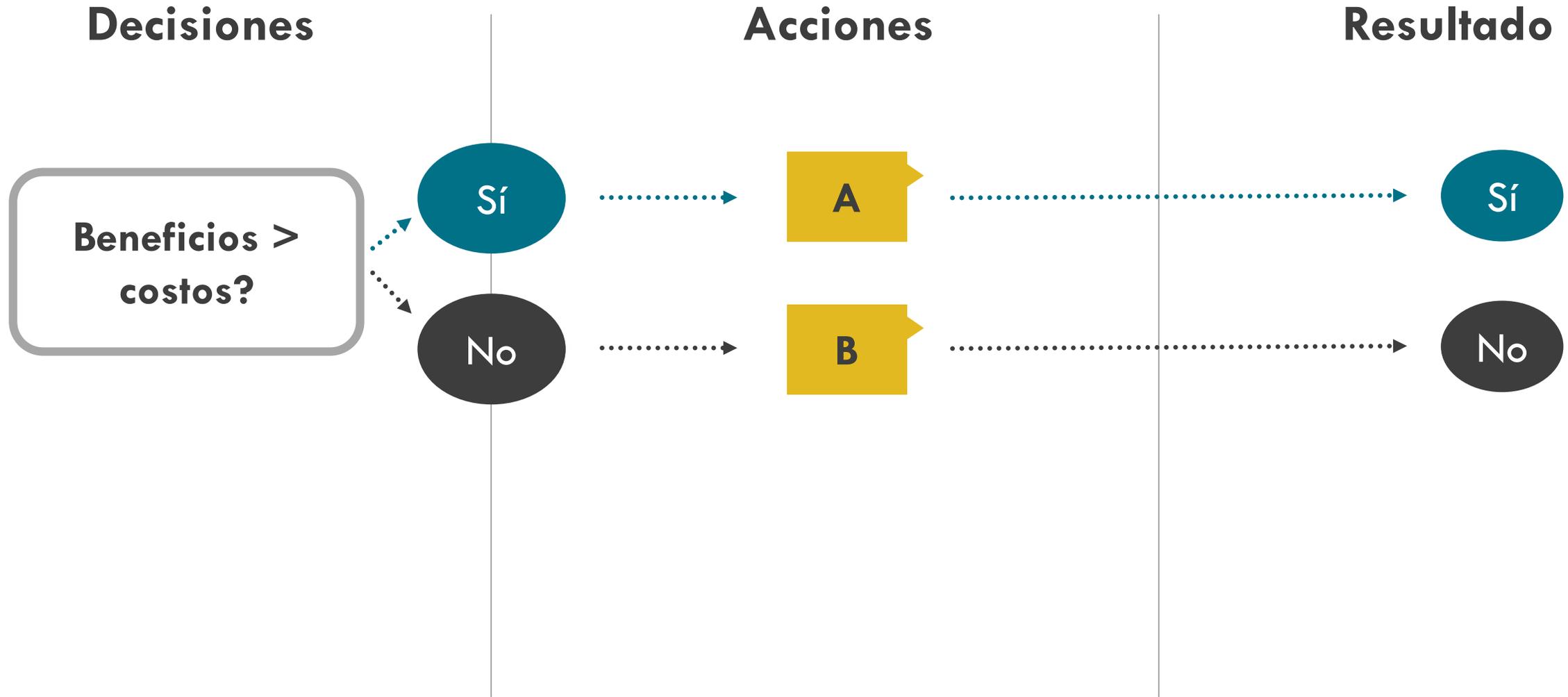


Diseño conductual en la práctica

LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

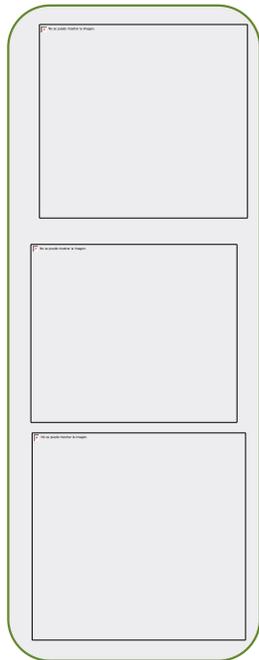


EL MODELO ESTÁNDAR



EL MODELO CONDUCTUAL

Decisiones



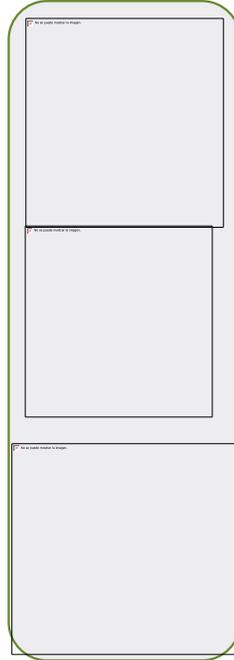
Sí

No

???



Acciones



A

B

Sí
No
???

Sí
No
???



Resultado



Sí

No

No tomó una decisión; ni siquiera lo consideró

El proceso modifica la decisión

EL MODELO ESTÁNDAR

*La gente no quiere
ahorrar.*

*No saben cómo
ahorrar para el
retiro.*

No ven el valor de ahorrar.

*Tenemos que
incentivarlos para
ahorrar.*

EL MODELO CONDUCTUAL

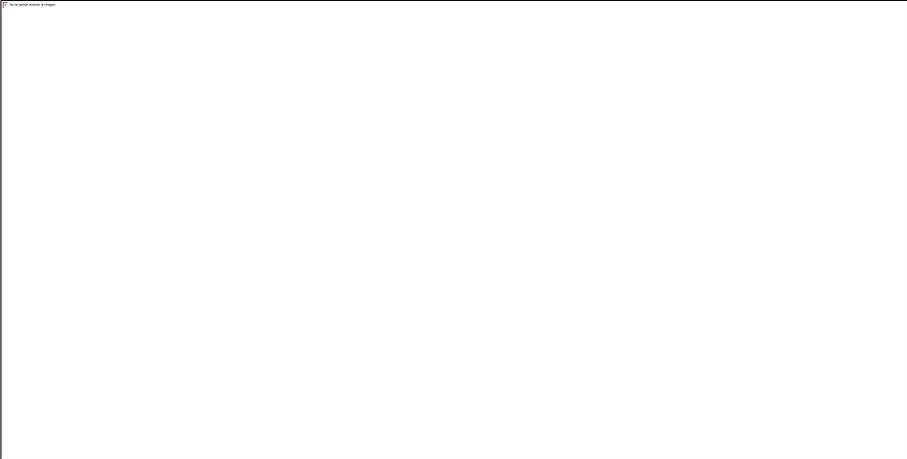
La gente no hace planes concretos para ahorrar.

Pequeños impedimentos obstaculizan el ahorro.

No ven que otros miembros de la comunidad ahorran.

Los gastos actuales parecen ser más importantes que el ahorro para el futuro.

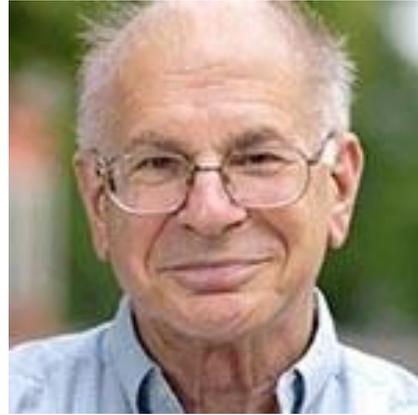
¿QUÉ ES IDEAS42?



Empleamos estrategias basadas en
las **ciencias del comportamiento**
para **diseñar soluciones innovadoras**
a algunos de los **problemas sociales**
más persistentes del mundo



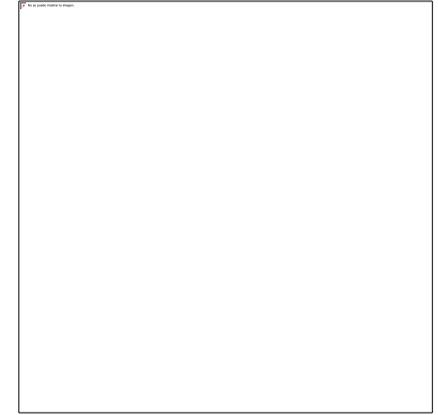
Richard Thaler
University of Chicago



Daniel Kahneman
Princeton University



Brigitte Madrian
Harvard University



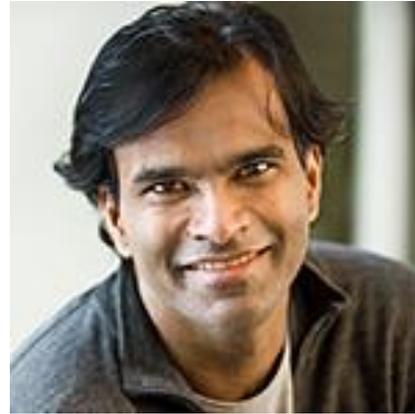
Cass Sunstein
Harvard University



Dilip Soman
University of Toronto



Antoinette Schoar
Massachusetts Institute of
Technology



Sendhil Mullainathan
Harvard University



Abigail Sussman
University of Chicago

COLABORAMOS CON SOCIOS EN DIVERSOS SECTORES

FannieMae
JPMorganChase
OPower
ALLIANT credit union
AMERICAN EXPRESS
sura
InverCap Afore
BANORTE

Empresas

IDB
MÉXICO GOBIERNO DE LA REPÚBLICA
sbst
SOCIAL SECURITY ADMINISTRATION USA
CDC
UNEP
USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE
THE WHITE HOUSE
THE WORLD BANK

Gobierno y Multilaterales

Citi Foundation
THE WILLIAM AND FLORA HEWLETT FOUNDATION
citi
Fundación BBVA MicroFinanzas
FORD FOUNDATION
MetLife Foundation
W.K. KELLOGG FOUNDATION
MacArthur Foundation
BILL & MELINDA GATES foundation
Robert Wood Johnson Foundation

Fundaciones

ONGs

Diagram showing several overlapping empty rectangular boxes representing various NGOs.

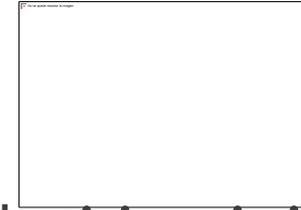
TRABAJAMOS ALREDEDOR DEL MUNDO...



...EN DIVERSOS TEMAS



Gobierno y
gobernanza



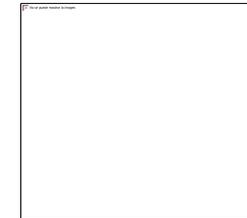
Justicia criminal



Movilidad
económica



Educación



Finanzas del
consumidor



Energía y medio
ambiente



Salud

EL AHORRO PREVISIONAL: UNA PERSPECTIVA CONDUCTUAL



ideas

42



ideas

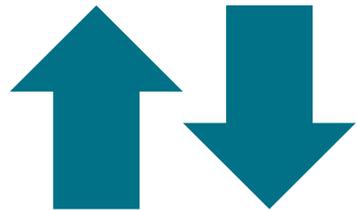
42

LOS INCENTIVOS NO FUNCIONAN COMO ESPERAMOS

Igualar las contribuciones a cuentas de ahorro tiene resultados variados



Participación



Monto de contribuciones

Los ahorros vinculados a premios son sorprendentemente efectivos

\$3,000

Ahorro promedio

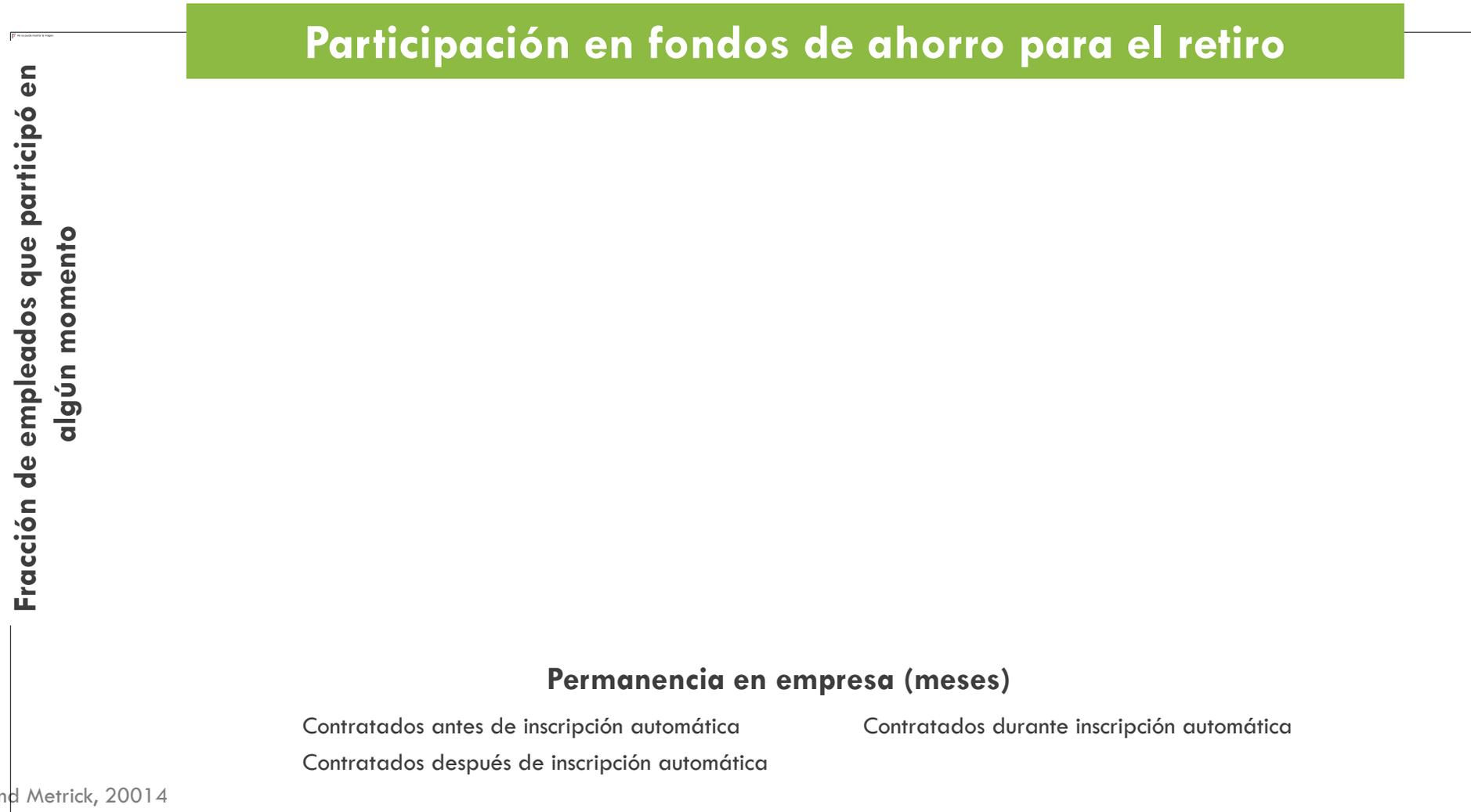
90%+

Retención de cuentas

ALTO

Participación

LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO NOS OFRECEN UNA NUEVA PERSPECTIVA



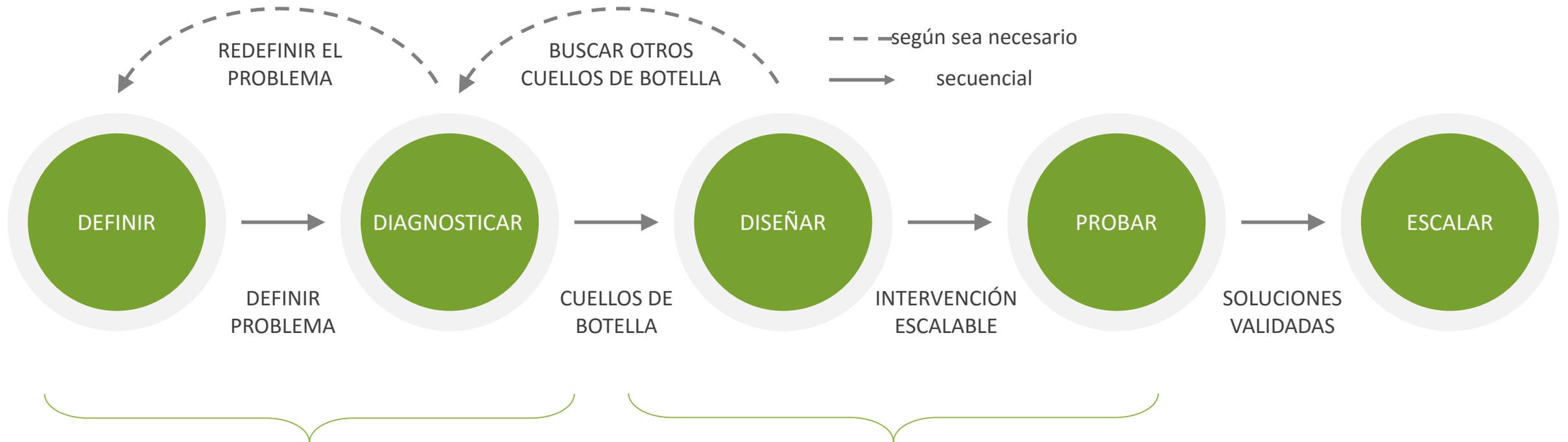
Choi, Laibson, Madrian, and Metrick, 20014



ideas

42

NUESTRA METODOLOGÍA



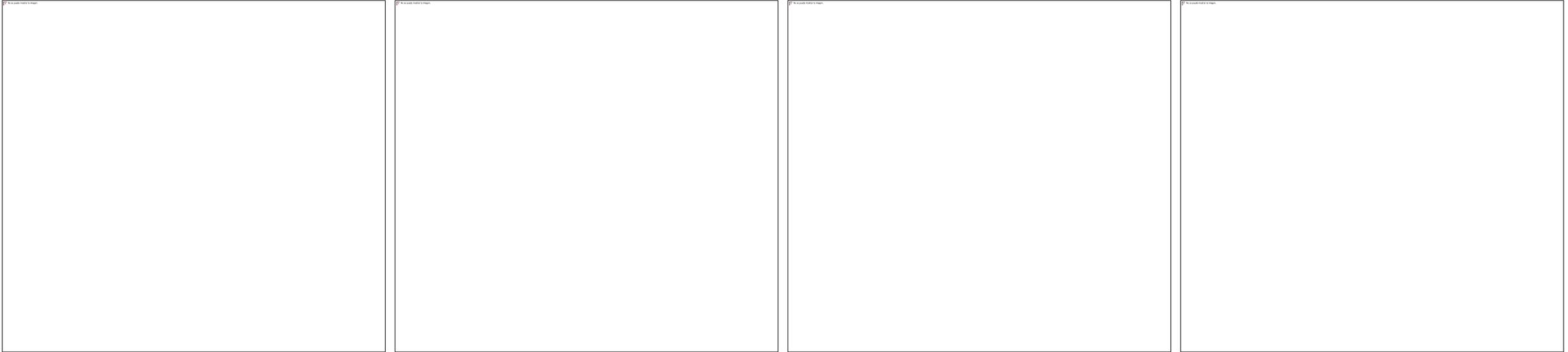
- Investigación secundaria
- Investigación cualitativa
- Análisis de datos

- En conjunto con socios, diseñar e implementar intervenciones
- Probar mediante prueba controlada aleatorizada (RCT)

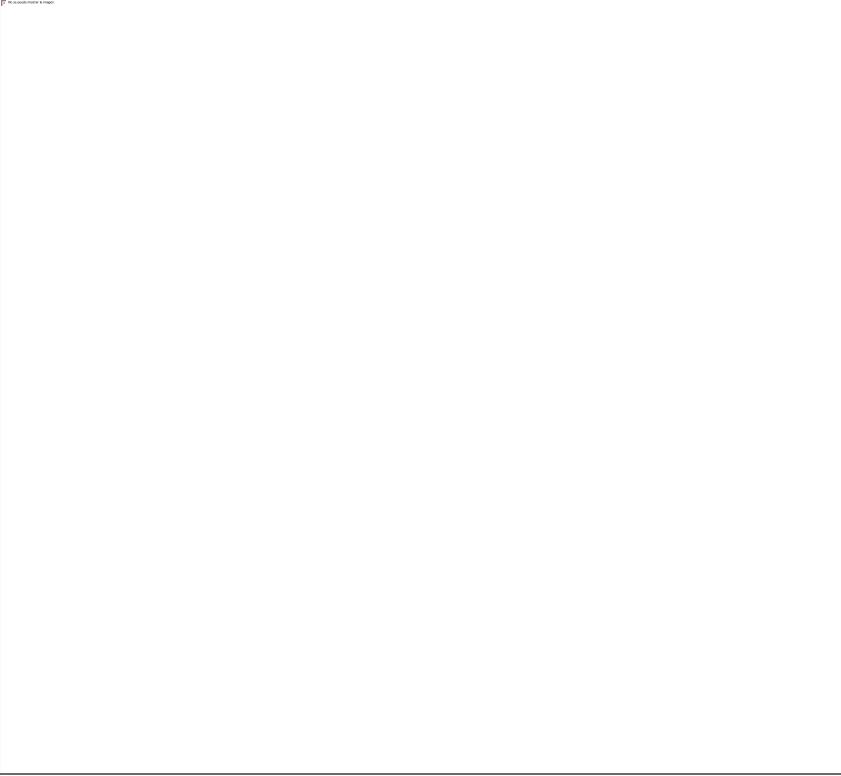
CUELLOS DE BOTELLA: AHORRO PREVISIONAL



BARRERAS CONDUCTUALES



Four empty rectangular boxes arranged horizontally, intended for notes or diagrams related to the topic of behavioral barriers.



**NUESTRA ATENCIÓN
CUENTA CON
LIMITACIONES.**

ATENCIÓN LIMITADA

155
CALORÍAS

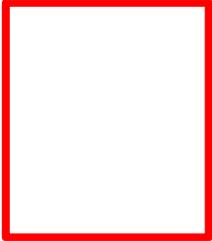
¿Cuándo
terminarás de
comer?

Cuando llego al
fondo.

¡Suerte con
eso!

¡268
CALORÍAS!

Fuente: Wansink, B. and M. M. Cheney (2005), "Super Bowls: Serving Bowl Size and Food Consumption," JAMA



ATENCIÓN LIMITADA: EL AHORRO PREVISIONAL

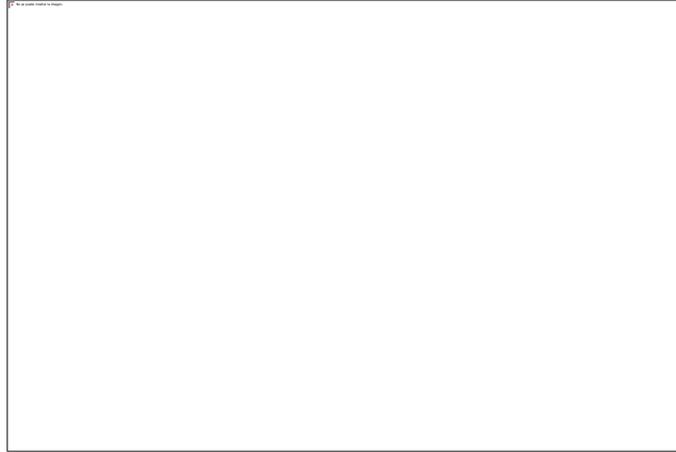
“No es que no tenga la intención...”

“No sabía que se podía hacer una aportación voluntaria.”

“Realmente no tengo una meta en mente. Sólo guardo la misma cantidad cada mes para gastar en imprevistos o para gastar en viajes si ahorro lo suficiente.”

RECORDATORIOS CON MENSAJES DE TEXTO

Aumento en ahorro
(porcentaje)

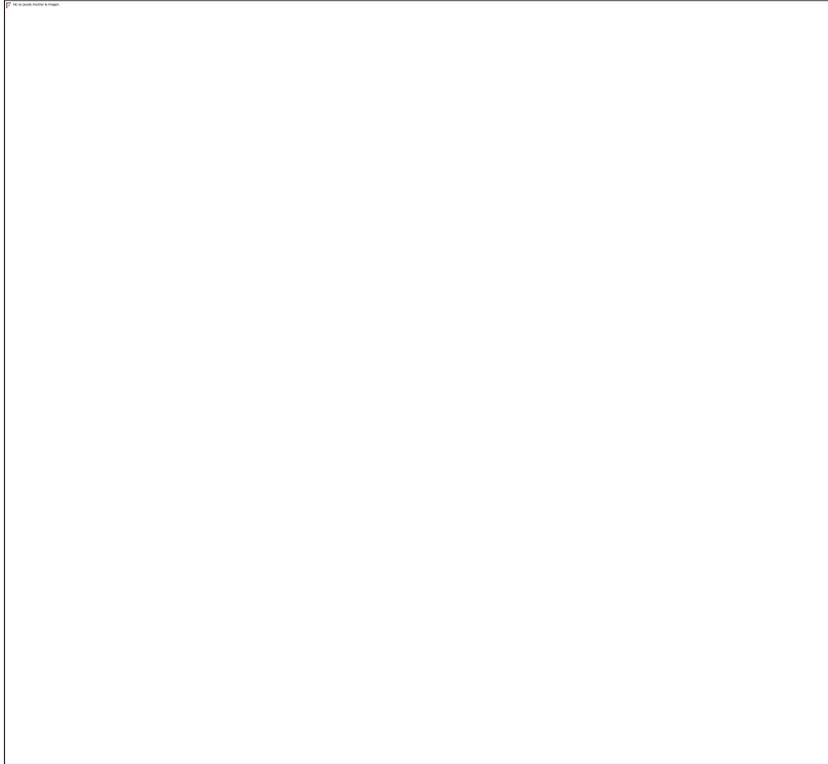


Sin Recordatorio

Recordatorio general

Recordatorio con meta

<http://karlan.yale.edu/sites/default/files/top-of-mind-oct2014.pdf>



**AHORRAR PARA EL
LARGO PLAZO PUEDE
SENTIRSE COMO UNA
PÉRDIDA EN EL CORTO
PLAZO.**

“MAÑANA VOY A...”

“HOY YO QUIERO...”

PREDISPOSICIÓN AL PRESENTE

HOY



EN UN AÑO



PREDISPOSICIÓN AL PRESENTE EN EL AHORRO

"Estoy enfocado en el momento y en mi negocio..."

"Hay demasiada distancia entre ahora y cuando voy a utilizar ese dinero."

"Prefiero pedir prestado para comprar hoy. ¿Por qué esperar si puedo conseguir lo que quiero ahora? Mañana, mis preferencias pueden cambiar, así que es mejor comprar las cosas que quiero hoy."



ideas

42

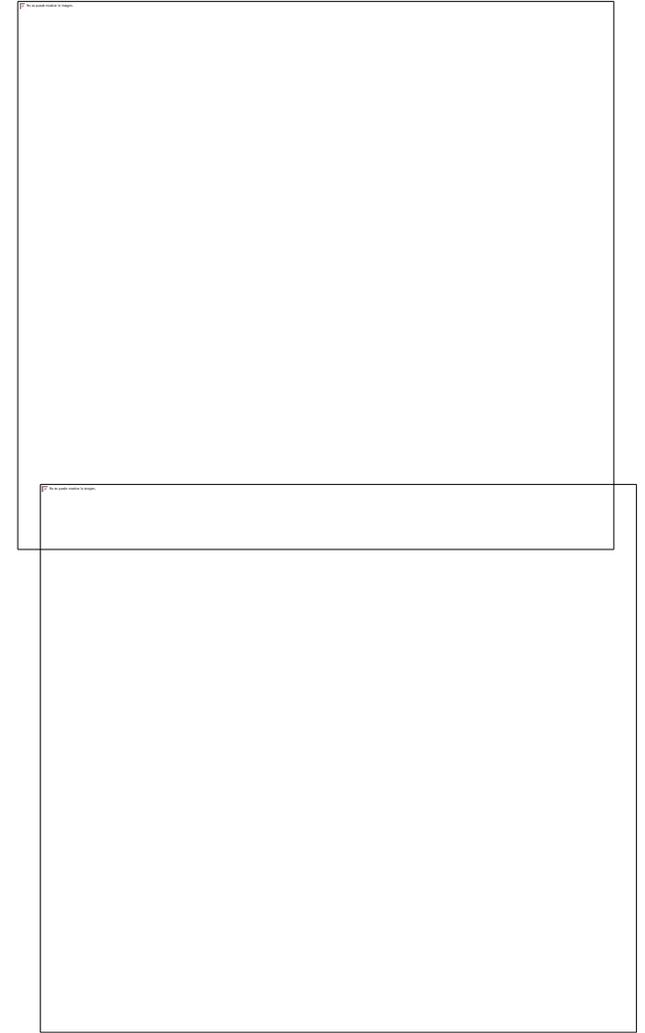
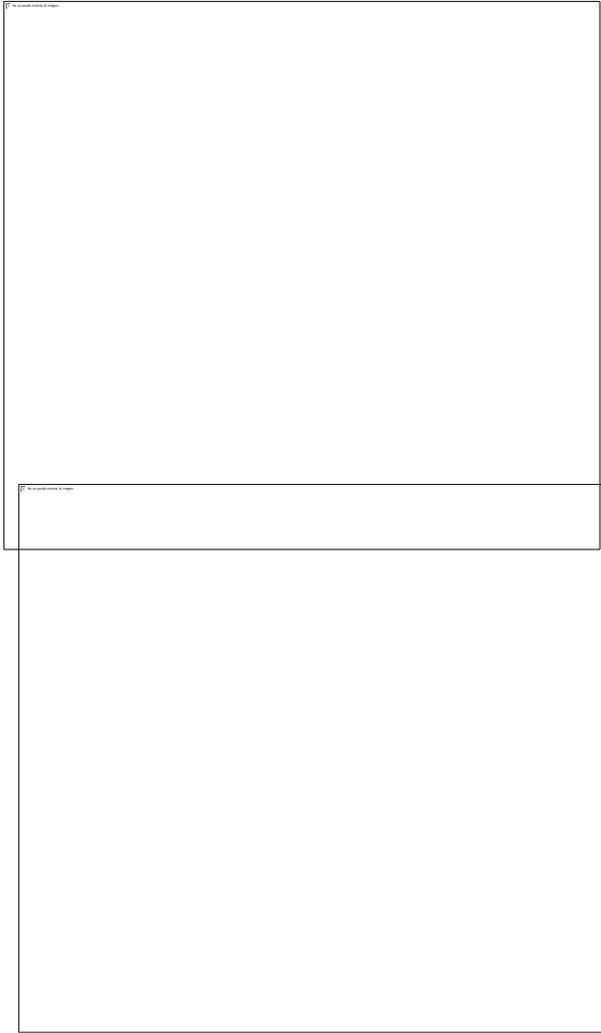
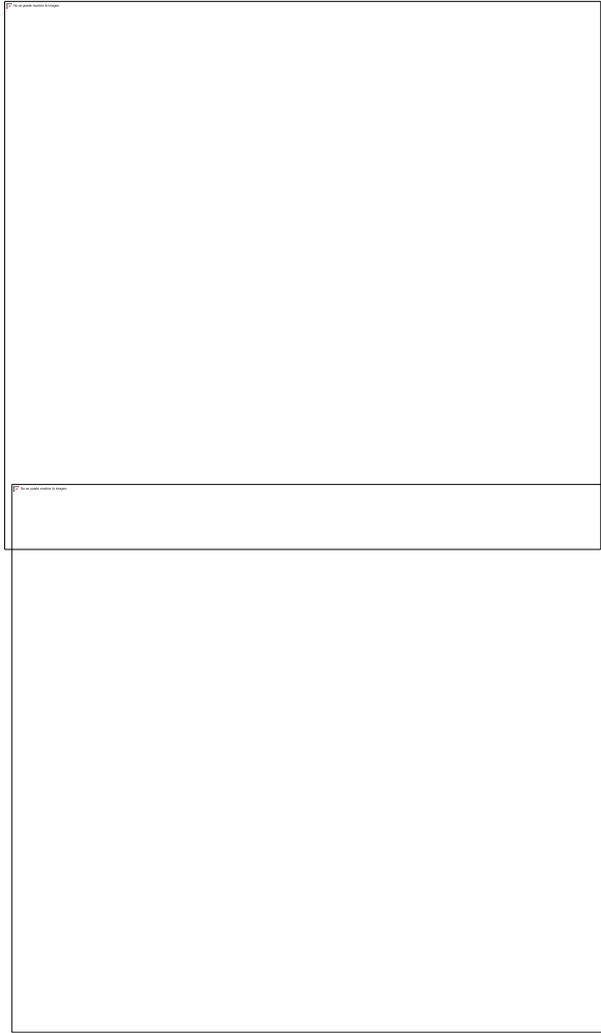


ideas

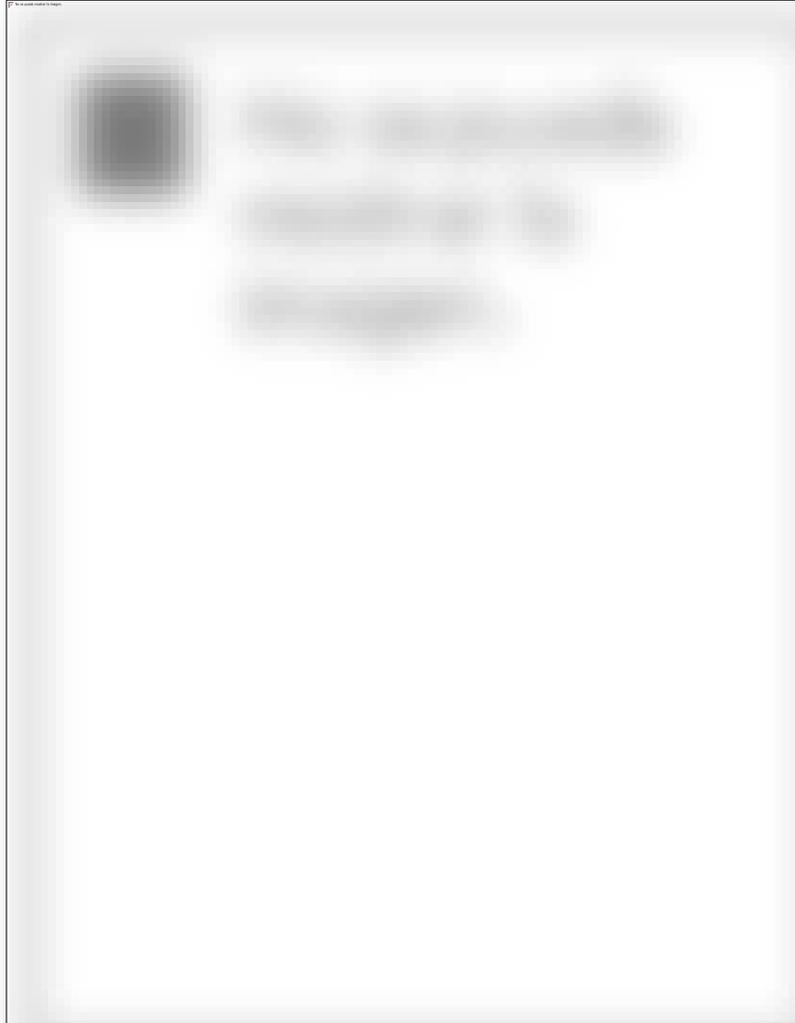
42

DISEÑO CONDUCTUAL EN LA PRÁCTICA

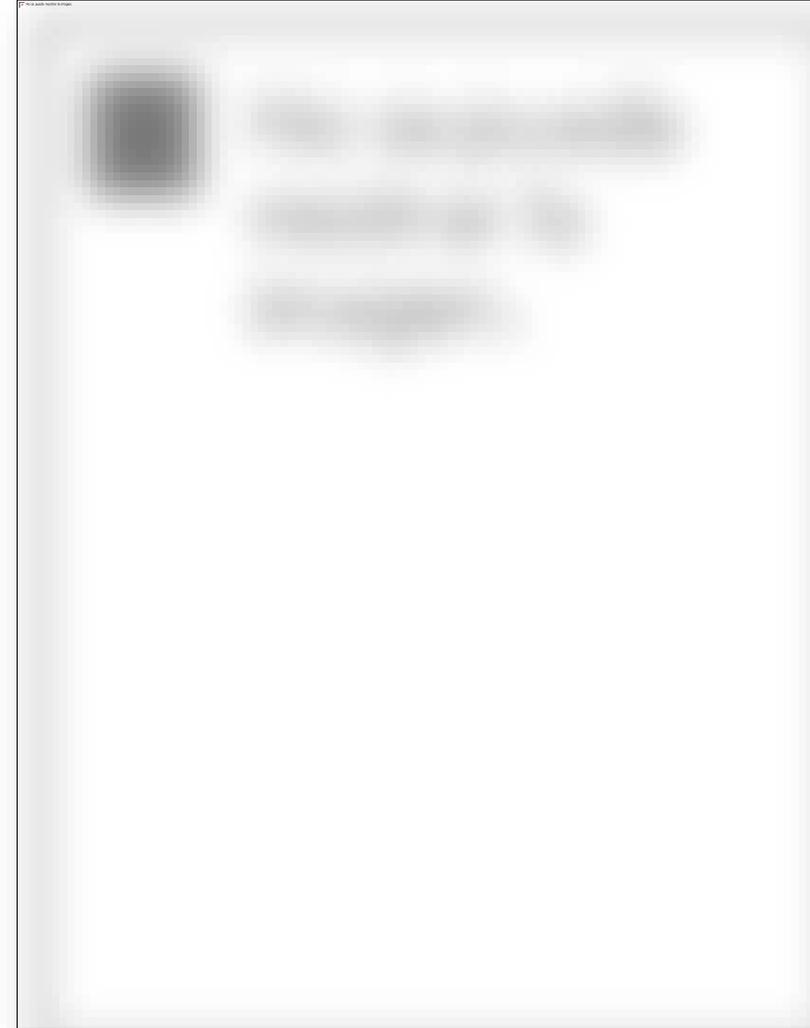
RECOMENDACIONES DE DISEÑO



ESTADO DE CUENTA: RE-DISEÑO

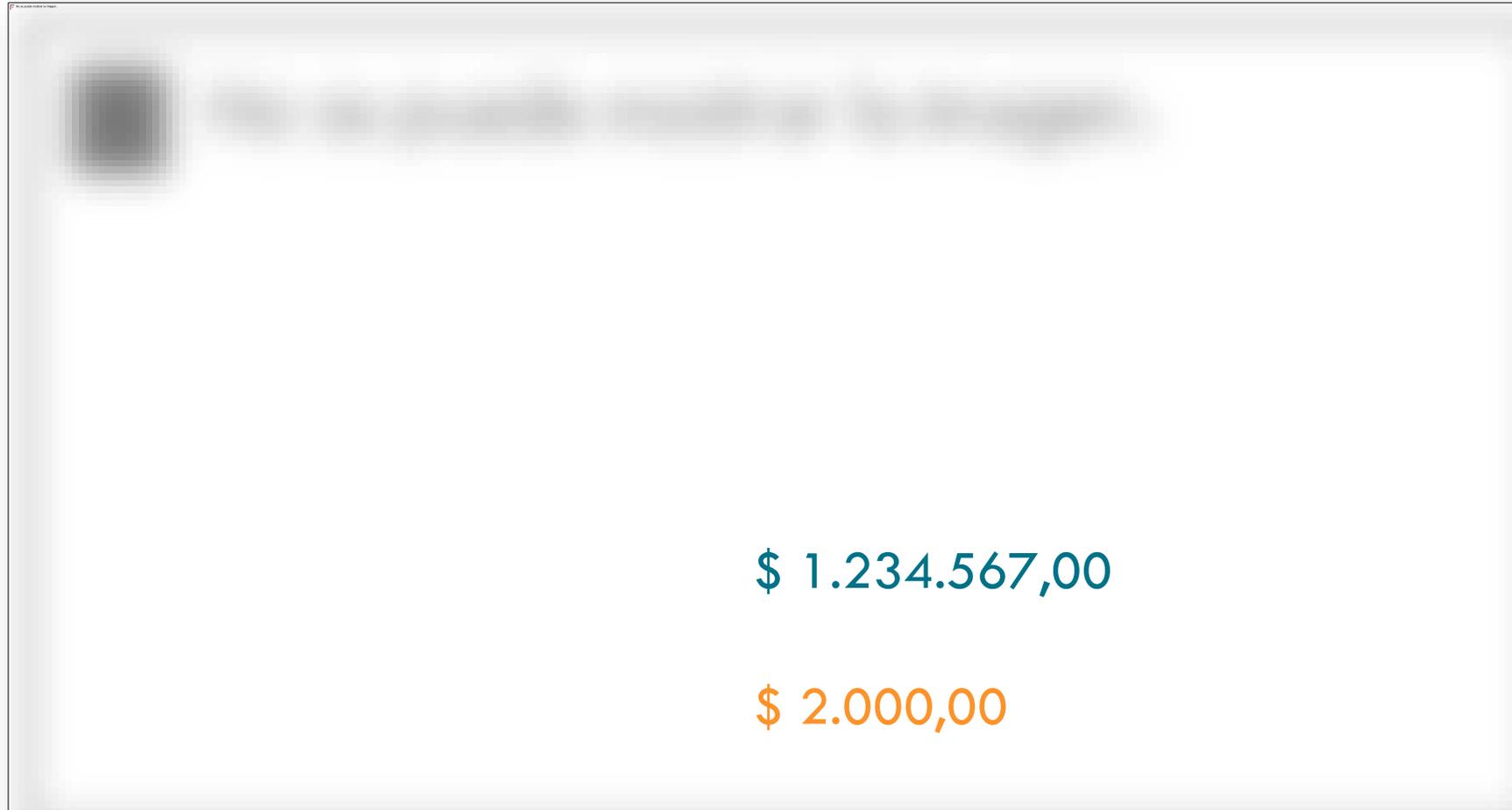


– ORIGINAL –



– RE-DISEÑO –

ENTENDER POR QUÉ AHORRAR



APROVECHAR PARA AHORRAR HOY



SABER CUÁNTO AHORRAR

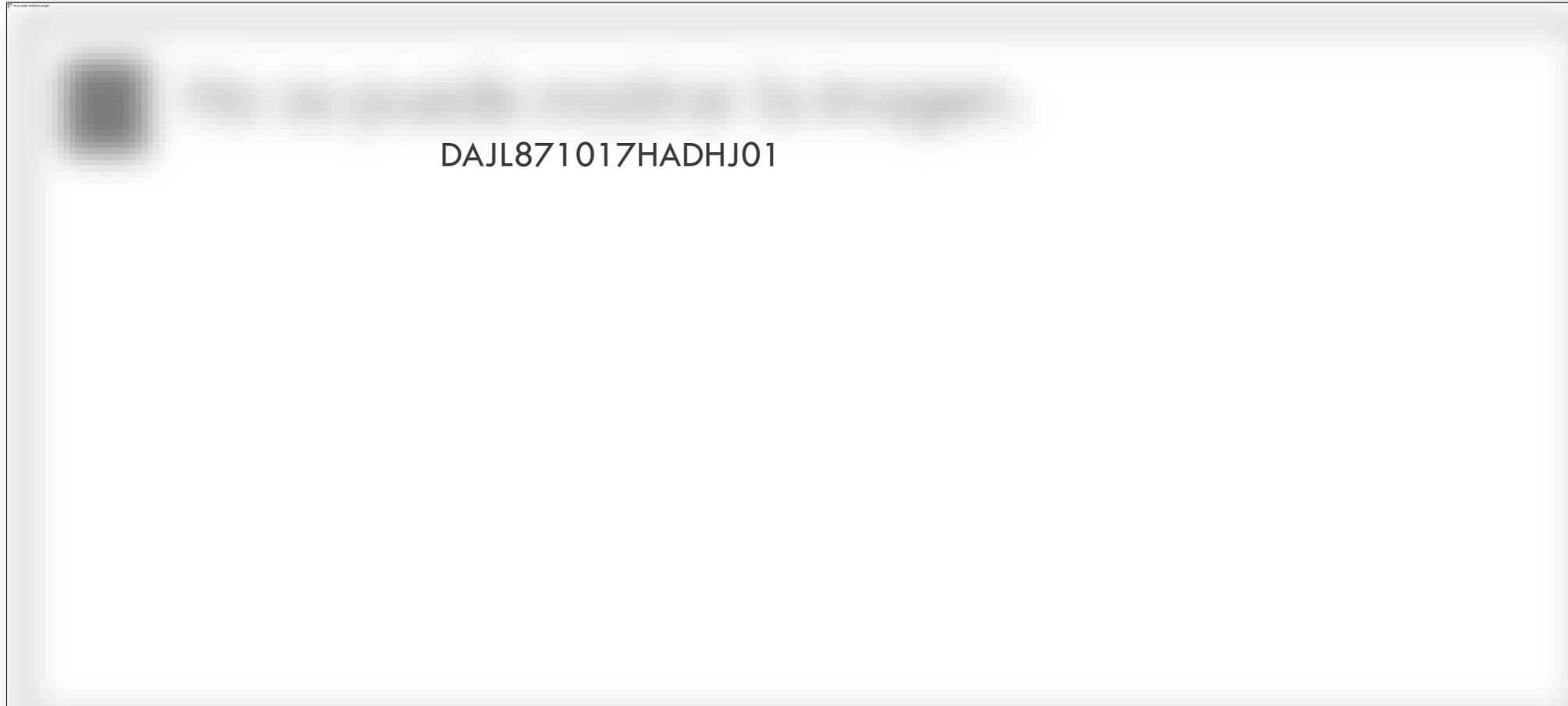


15.000	1.600
16.000	1.900
17.500	2.100

SABER DÓNDE AHORRAR



CREAR UN PLAN CONCRETO



LANZAMIENTO DEL PILOTO



DISEÑOS DE BAJO COSTO Y ALTO IMPACTO

- En la Republica Dominicana, **incrementamos los ingresos de trabajadores de escasos recursos un 7%.**
- En las Filipinas **aumentamos las tasas de ahorro en un 21%.**
- En Estados Unidos, **redujimos la frecuencia de recargos bancarios un 25%.**
- Nuevamente en Estados Unidos, **duplicamos la tasa de pago de alquiler.**

“Ningún problema puede ser resuelto por el mismo nivel de conciencia que lo creó.”

-Albert Einstein

ideas

42

**MetLife
Foundation**

GRACIAS

Karina Lorenzana | karina@ideas42.org | [@karinalorenzana](https://www.instagram.com/karinalorenzana)

ideas42 | www.ideas42.org | [@ideas42](https://www.instagram.com/ideas42)