

Cómo Promover el Ahorro Formal: Intervenciones del Lado de Oferta y Demanda

María José Roa* y Sonia Di Giannatale**

*Gerencia de Investigación Económica, CEMLA

**CIDE

IV Congreso Latinoamericano de Educación e Inclusión Financiera, CLEIF

27 y 28 de septiembre de 2018, Panamá

Las opiniones expresadas son únicamente de los autores y no reflejan necesariamente las del CEMLA o el CIDE.

Contenido

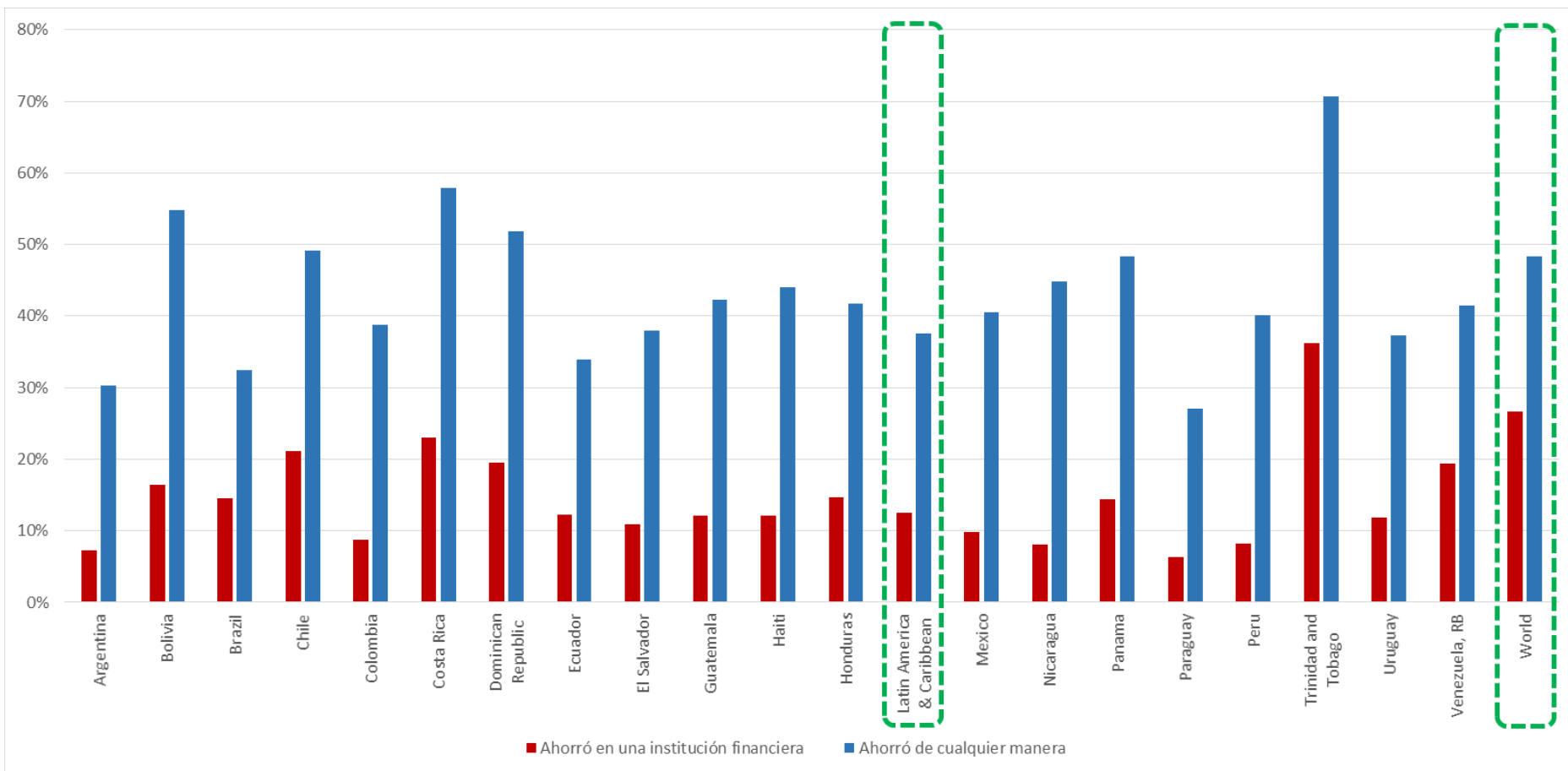
1. Introducción y motivación: Barreras al ahorro
2. Costos de transacción/información: Falta de acceso
3. Educación financiera: Falta de uso
4. Redes sociales y confianza: Falta de uso
5. Sesgos de comportamiento: Falta de uso
6. Conclusiones

Barreras de acceso al ahorro

- A pesar de las intervenciones, **actualmente en la mayor parte del mundo las personas no están ahorrando lo suficiente o lo están haciendo a través de canales informales (Cavallo y Serebrisky, 2016).**

Datos de exclusión financiera

Ahorro en instituciones financieras vs. ahorro en general (% de la población mayor de 15 años)

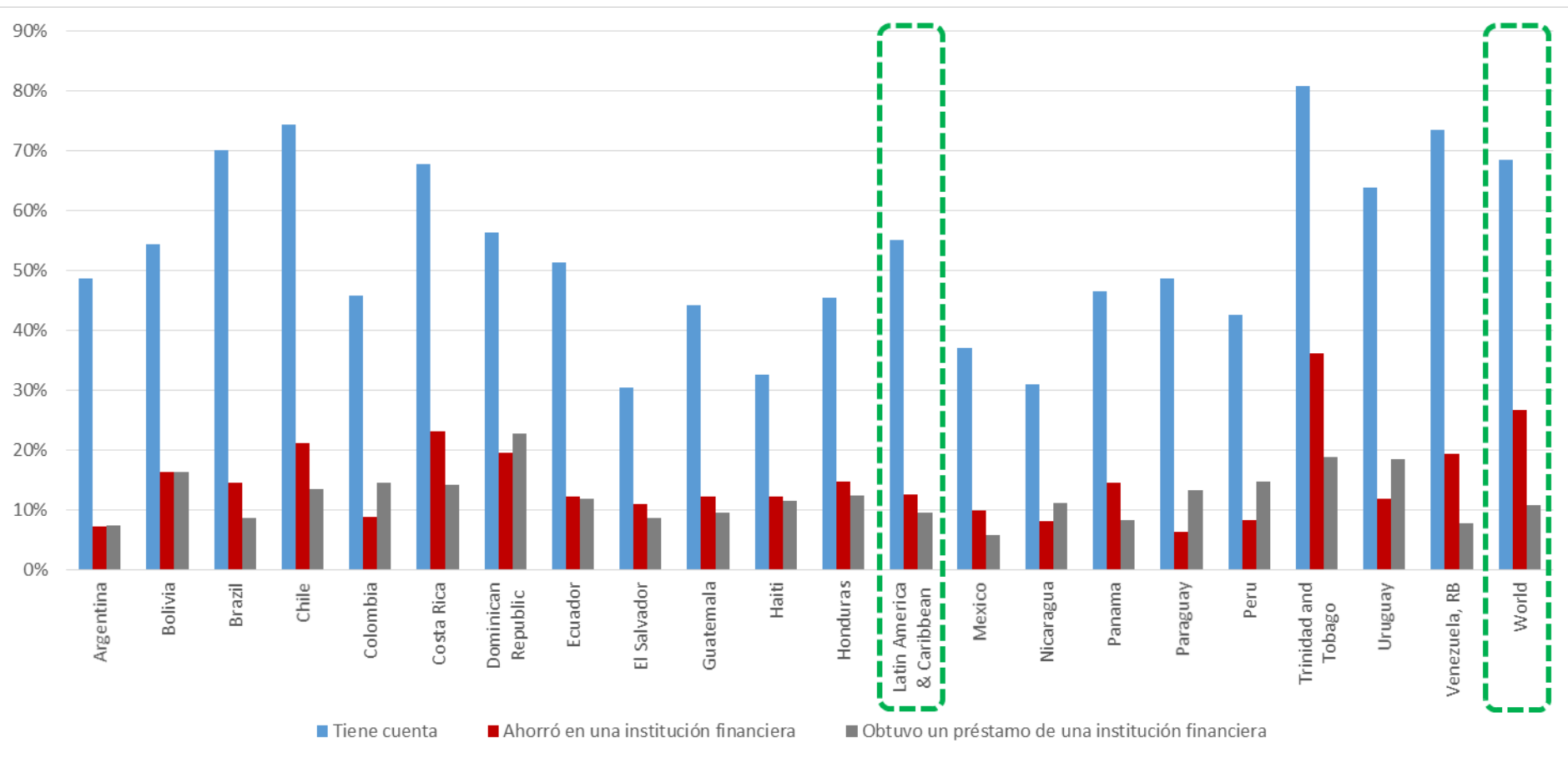


Nota: El periodo de referencia es el año previo a la encuesta.

Fuente: Global Findex 2017 (WB).

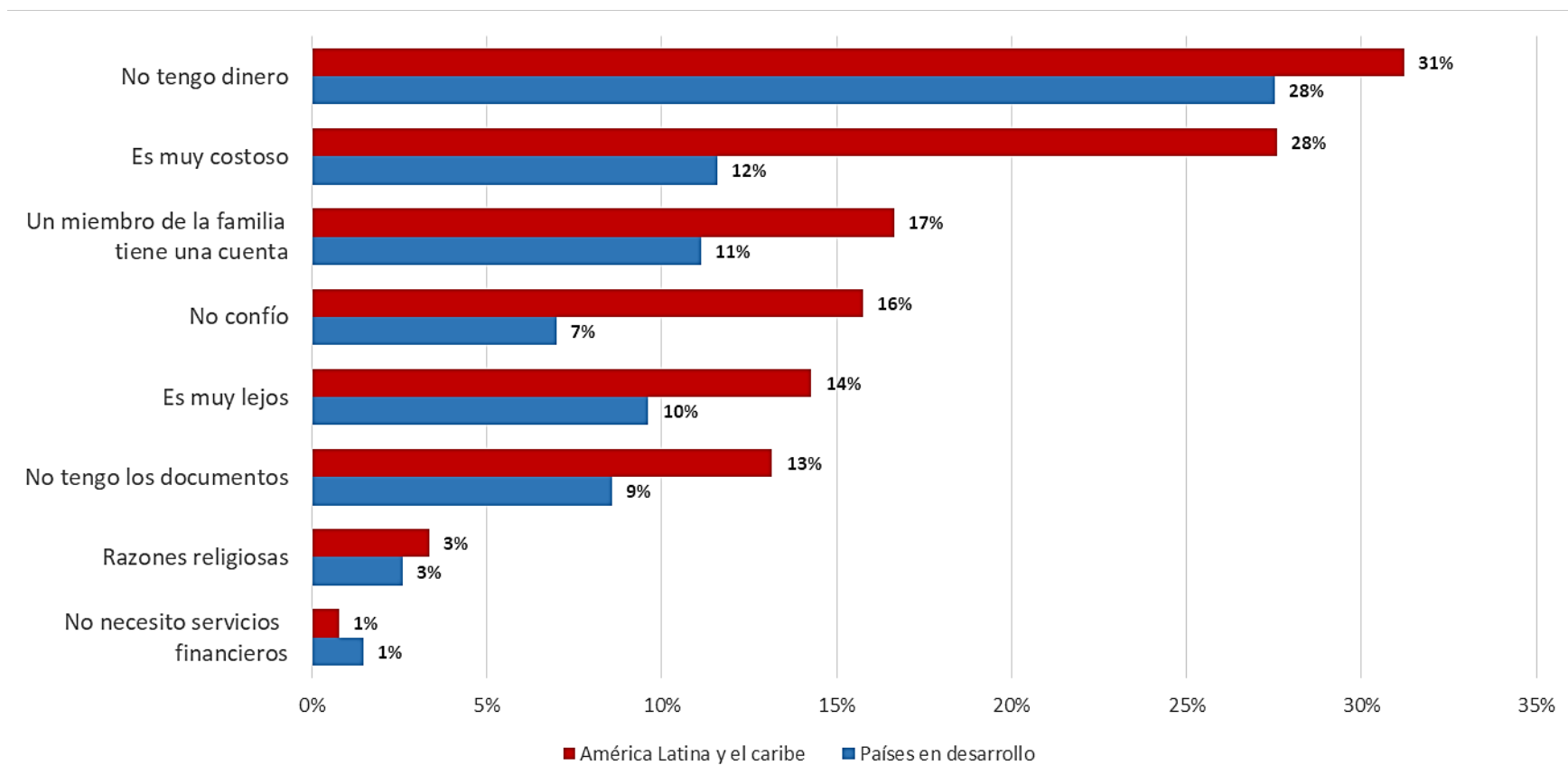
Datos de exclusión financiera

Tenencia vs. uso de cuentas (% de la población mayor de 15 años)



Barreras al uso y acceso de servicios financieros

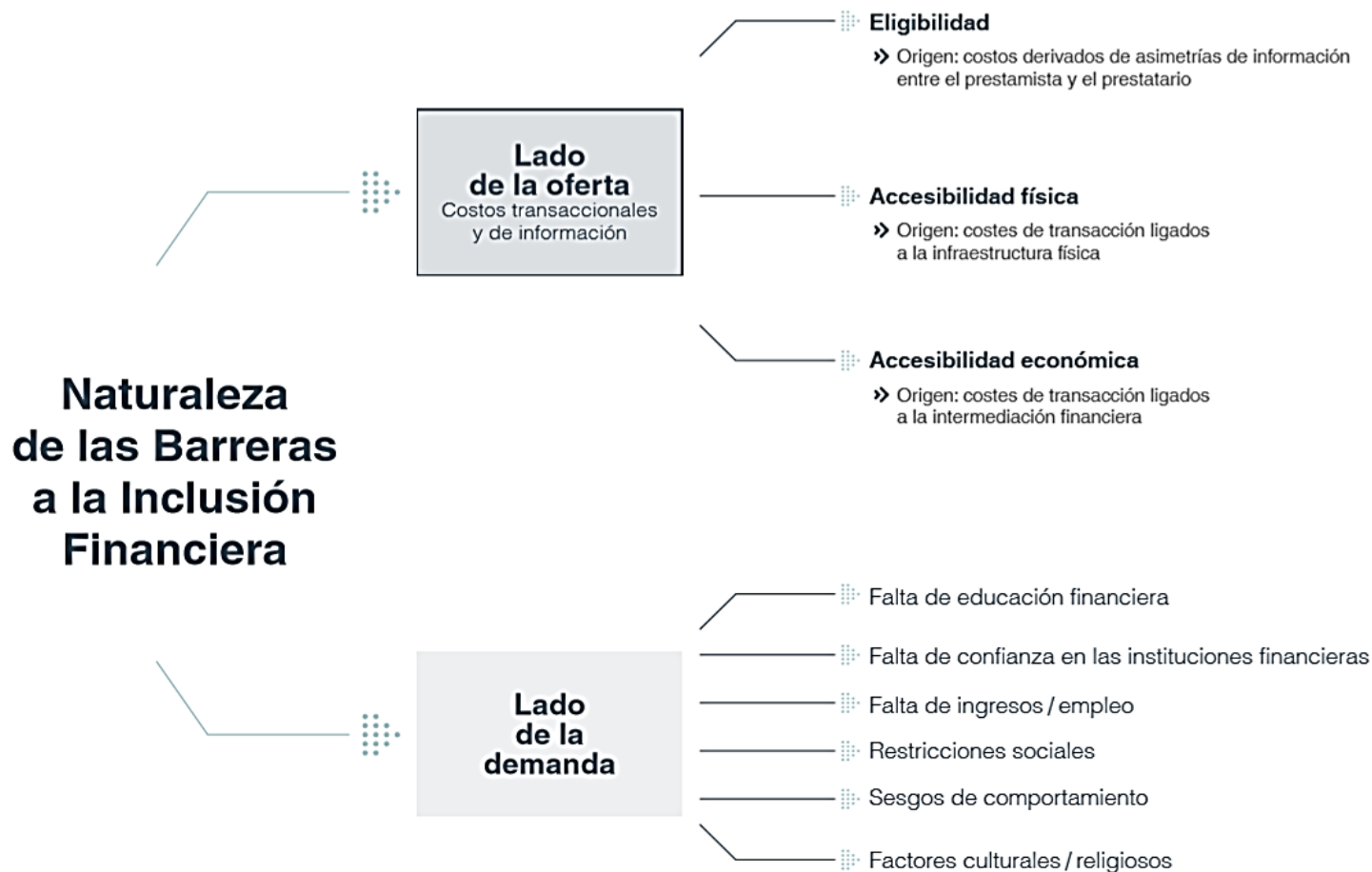
Obstáculos para tener cuentas formales, declarados por los encuestados
(% de la población mayor de 15 años)



Nota: El grupo América Latina y el Caribe excluye los países de altos ingresos.

Fuente: Global Findex 2017 (WB).

Barreras a la Inclusión Financiera



Fuente: Roa, M.J. y Carvalho, O. (2018), “Inclusión Financiera y el Costo del Uso de Instrumentos Financieros Formales en América Latina y el Caribe”, Banco Interamericano de Desarrollo, *forthcoming*.

Costos de Transacción

1. Creación de productos financieros gratuitos (Prina, 2015).
 - **Intervenciones:** acceso gratuito a cuentas de ahorro para mujeres en Nepal, junto con información sobre el ahorro.
 - **Resultados:** el 84% de las beneficiarias abrió una cuenta y el 80% la utilizó activamente; efecto positivo y significativo en el gasto en educación, consumo de carne y pescado, pero negativo en otros gastos; mejora en la situación financiera de los hogares y cambio en los patrones de consumo.

Costos de Transacción

1. Disminución costo de acceso (Chin *et al.*, 2011).
 - **Intervención:** facilidades para la apertura de cuentas de ahorro para inmigrantes mexicanos en EE. UU. (obtención de la tarjeta consular, rellenar formularios, transporte, pago de la tarjeta, recordatorios ahorro, etc.).
 - **Resultados:** los inmigrantes elegidos aleatoriamente para recibir asistencia fueron más propensos a obtener una cuenta bancaria en EE. UU, y enviar menos dinero a casa.

Costos de Transacción

2. Apertura de sucursales (Burgess and Pande, 2005).

- **Intervención:** expansión de sucursales hacia zonas rurales no bancarizadas en la India, promovida por el banco central.
- **Resultados:** efectos positivos y significativos en la reducción de la pobreza rural; aumentos significativos en el ahorro y el crédito bancario. Terminó por altos costos administrativos: altas tasas de no repago.
- Efectos sobre el ahorro pero también sobre el crédito, *quizás no deseados.*

Costos de Transacción

2. Corresponsales Bancarios, Banco Azteca (Ruiz, 2013).

- **Intervención:** apertura de sucursales dentro de tiendas Electra, microcrédito.
- **Resultados:** efectos significativos los patrones de ahorro y consumo de las familias que trabajan en el sector informal. Los hogares tienen mayor capacidad para suavizar el consumo y acumulan bienes durables. El ahorro disminuye. Sustituyen el ahorro precaución por el crédito.

Costos de Transacción

2. Corresponsales Bancarios (Carabarán y otros, 2017).
- **Intervención:** servicios de pagos y bancarios básicos en tiendas de conveniencia.
 - **Resultados:** efectos positivos y significativos en el número de cuentas de depósito activas y en el volumen de ahorro. No encuentran efectos diferentes en poblaciones rurales y no rurales.

Costos de Transacción

2. Servicio gratuito de recolección de depósitos (Ashraf *et al.*, 2006a, 2006b).

- **Intervención:** servicio de recolección de depósitos puerta a puerta en Filipinas, un producto de ahorro, plan de ahorro.
- **Resultados:** la distancia física hacia la sucursal resultó ser un determinante de la inscripción en el programa, y la magnitud del impacto del servicio de recolección en el ahorro fue significativo. Especialmente para mujeres, casadas, jóvenes y con menor educación.

Barreras Inclusión Financiera: Demanda

Naturaleza de las Barreras a la Inclusión Financiera



Fuente: Roa, M.J. y Carvalho, O. (2018), "Inclusión Financiera y el Costo del Uso de Instrumentos Financieros Formales en América Latina y el Caribe", Banco Interamericano de Desarrollo, *forthcoming*.

Educación financiera

4. Elementos lúdicos y mensajes simples (Chong and Valdivia, 2017).

- **Intervención:** telenovela corta, mujeres en zonas rurales en Perú. La telenovela “Josefa” transmitió mensajes a favor del ahorro, por medio de personajes e historias que podían generar un nivel de identificación.
- **Resultados:** mejoró el conocimiento y las actitudes en torno al ahorro formal, especialmente por motivos de precaución. Tuvo un efecto fuerte de empoderamiento.

Sesgos de Comportamiento

5. Problemas de Autocontrol y falta de atención

Restricciones de liquidez y recordatorios (Karlan *et al.*, 2014).

- **Intervenciones:** i) nuevas cuentas de ahorro con compromiso, ii) recordatorios, iii) contenidos y regularidad de los mensajes, en Bolivia, Perú, y Filipinas.
- **Resultados:** los recordatorios incrementaron la probabilidad de ahorrar en la cuenta con compromiso; los mensajes que mencionaron una meta de ahorro e incentivos financieros fueron particularmente efectivos. Aquellos con mensajes negativos no. La regularidad de los mensajes no tuvo efectos notables ni significativos.

Sesgos de Comportamiento

Educación Financiera y Productos de Compromiso,
(Ashraf *et al.* 2010)

- **Intervenciones:** campaña de información sobre el ahorro, un producto de ahorro con compromiso, una caja fuerte a un costo pequeño que solo el banco puede abrir, Filipinas.
- **Resultados:** la cuenta con compromiso impactó positivamente el poder de la toma de decisiones de las mujeres en el hogar y el ahorro. La campaña que solo suministraba información sobre el ahorro tuvo un impacto positivo, aunque mucho más débil. Casi todos adquirieron la caja.

Sesgos de Comportamiento

Restricciones de liquidez/ Cuentas con compromiso
(Brune *et al.*, 2016)

- **Intervención:** (i) abrir una cuenta personal con total liquidez; (ii) con un tipo de compromiso de ahorro o con restricciones de liquidez, en Malawi.
- **Resultados:** se encontraron efectos positivos sobre la frecuencia y el uso de transacciones bancarias, los saldos en las cuentas de ahorro y el gasto de los hogares; en especial, las cuentas con compromiso.

Sesgos de Comportamiento

6. Programas de CCT e Inclusión financiera (Ubfal, 2013)

- **Intervención:** Recepción de transferencias en una cuenta de depósito en vez de en efectivo, Mexico.
- **Resultados:** Incremento del ahorro total (formal e informal) en 60%, comparado con aquellos que recibieron la transferencia en efectivo. Principalmente formal.

Chiapa y Prina (2014), la mayor parte retira el dinero de la cuenta: falta de confianza y educación.

Confianza

7. **Confianza**, promoción de la interacción con el sector financiero formal (Bachas *et al.*, 2015)

- **Intervención:** experimento natural en el que se emitieron tarjetas de débito para los beneficiarios de un programa de transferencias condicionadas en efectivo en México.
- **Resultados:** seis meses después de recibir la tarjeta de débito, los beneficiarios comenzaron a ahorrar, y su propensión marginal al ahorro se incrementó a lo largo del tiempo. Mayor confianza y problemas de autocontrol.

Presión de las Redes Sociales

8. Problemas de control externo (Kast and Pomeranz, 2014).

- Hay un grupo de estudios que han encontrado una relación positiva entre un mayor acceso al ahorro formal y transferencias informales (Chandrasekhar *et al.*, 2015; Callen *et al.*, 2014; Comola and Prina, 2013; Flory, 2011; etc.). Un grupo menor de trabajos no.
- La red social como mecanismo de riesgo compartido es más efectiva cuando hay una mayor proximidad social y cuando hay menos asimetría en la centralidad de los miembros de la red.
- Los mecanismos informales y formales coexisten, y además es el mejor resultado.

Capacidades financieras y *Nudges*

Roa, 2013; Karlan et al., 2014; Di Giannatale y Roa, 2016; Arnold y Rhyne, 2016.

- Recordatorios con cierta periodicidad; Contenido importa.
- Elementos lúdicos y de diversión;
- Opciones por defecto –cómo inscripción a planes de ahorro–;
- Reglas de dedo o heurísticas, como mensajes muy cortos, se traduzca en un hábito (ej. “Ahorra un poco cada día”);
- Disminuir el número de opciones financieras disponibles.

Capacidades Financieras y la economía del comportamiento

- Aprovechar los momentos en que las personas toman decisiones financieras o adquieren un producto financiero por primera vez (*Just in Time* o *Teachable Moments*);
- Diseño de productos con planes de compromiso como productos de ahorro con límites de liquidez;
- Dar oportunidad de ganar experiencia, poner en práctica;
- Proporcionar asesoramiento personalizado en vez de información aislada o educación pasiva;
- Programas no excesivamente ambiciosos: motivar a pequeños cambios; entre otros...

Limitaciones Intervenciones Experimentales

- La mayoría de las intervenciones aleatorias logran ciertos efectos positivos en el corto plazo, pero si el comportamiento de ahorro persiste a largo plazo es aún discutible.
- Otra limitación de las intervenciones aleatorias es el tamaño de las muestras.
- Razón costes. Complementar con otros estudios.

Conclusiones

- **Además de los hábitos financieros, a nivel micro, los recursos compartidos en las redes sociales, pobreza, gasto, ingresos, bienestar subjetivo, producción, empoderamiento de las mujeres, y endeudamiento (negativo).**
- **A nivel macro, efectos positivos en el crecimiento, la estabilidad y ambiguos en la desigualdad. Roa (2016), Sahay *et al.* (2015a,b).**

Conclusiones

- **IF sigue siendo baja, necesidad visión integral (Barreras Oferta y Demanda).**
- Por ejemplo, la apertura de sucursales bancarias en zonas remotas o rurales, o un incremento en el número de agentes corresponsales debe estar complementada con programas de educación financiera.
- Productos de ahorro gratuitos con compromisos de ahorro y restricciones de liquidez.
- **Coordinación entre los diferentes actores.**
- Tener en cuenta **potenciales efectos no deseados en el crédito.**

Referencias

- <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/joes.12275>
- <https://publications.iadb.org/handle/11319/9003>
- <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6419.2011.00705.x>
- <http://www.economicissues.org.uk/Files/2016/216Garcia.pdf>

¡Gracias!
Thank you!

María José Roa
www.cemla.org
roa@cemla.org