

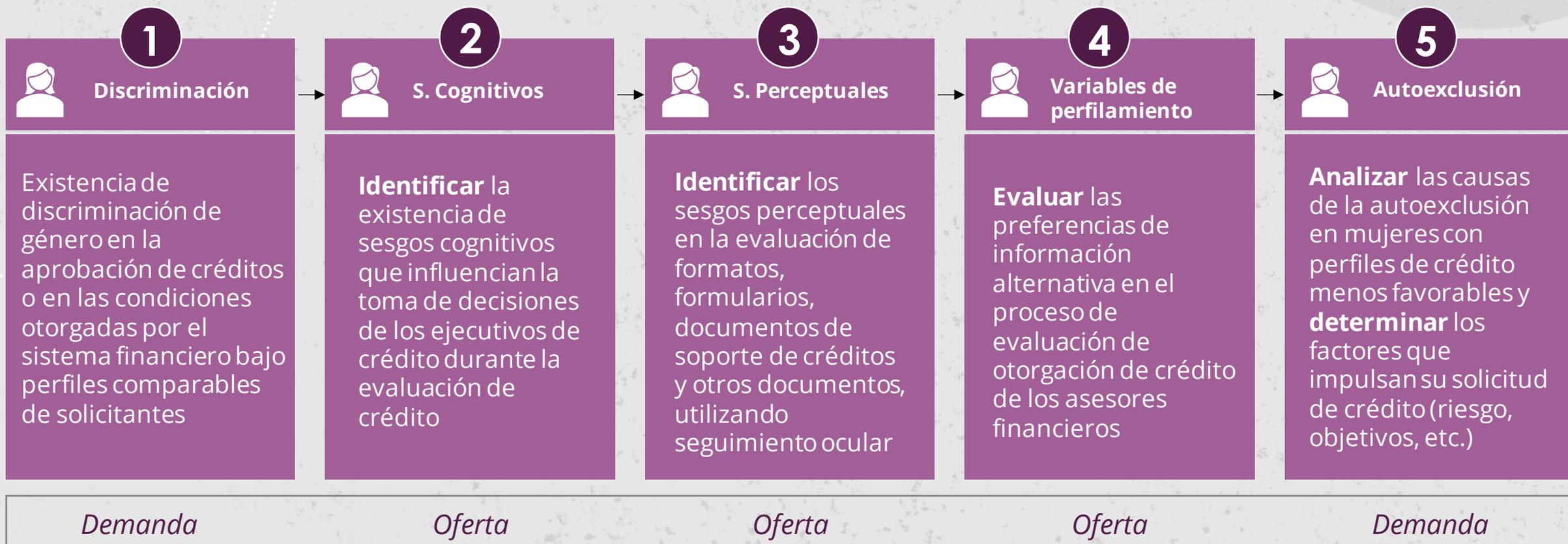


# ESTUDIO EXPERIMENTAL DE GÉNERO



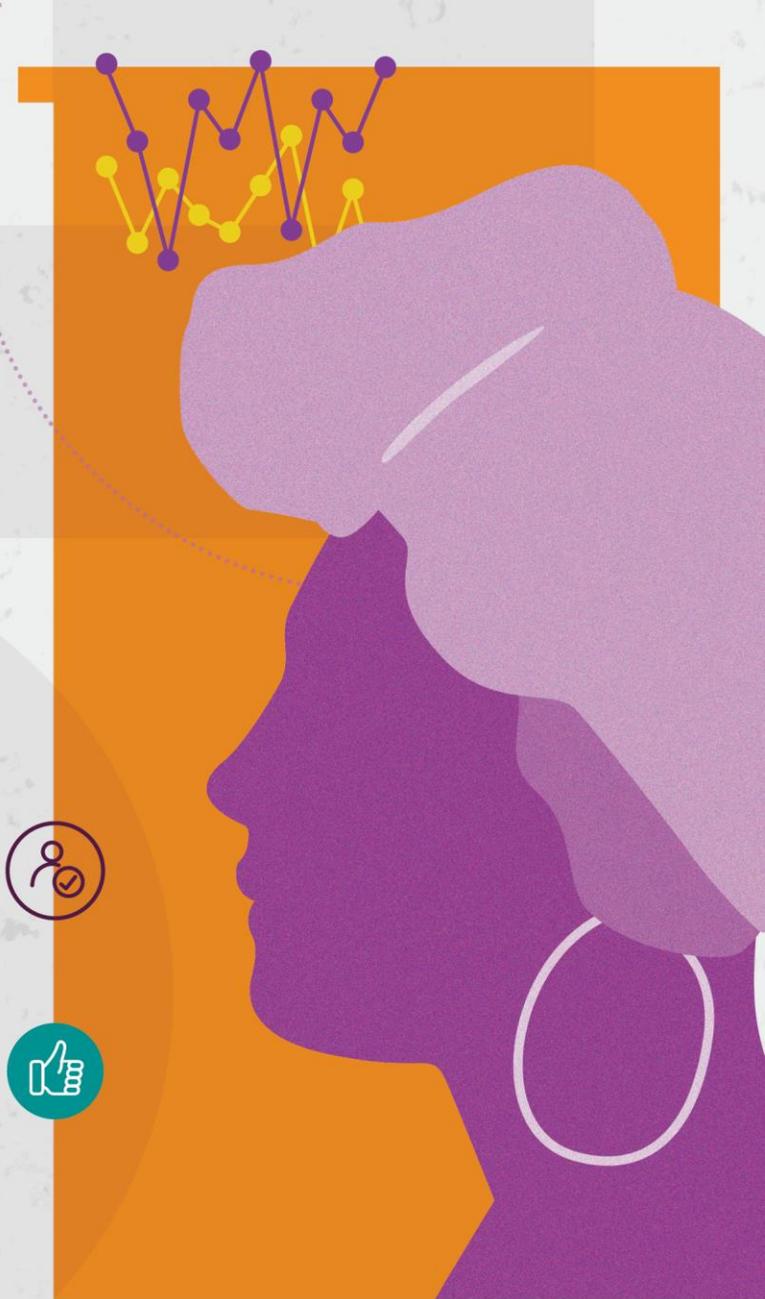
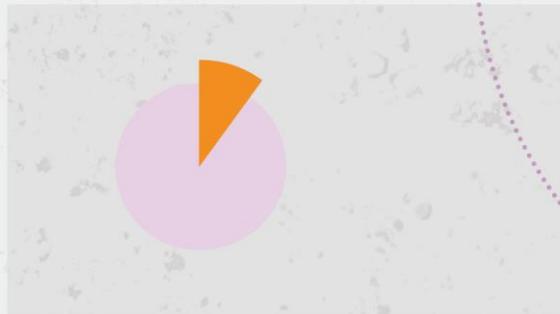
# COMPONENTES DEL ESTUDIO EXPERIMENTAL DE GÉNERO

Cinco experimentos que analizan tanto factores de **oferta** como de **demanda**



Resultados

# CONFIANZA



1

# LAS MUJERES MUESTRAN UN BAJO NIVEL DE AUTOCONFIANZA Y MENOS SEGURIDAD EN ELLAS MISMAS



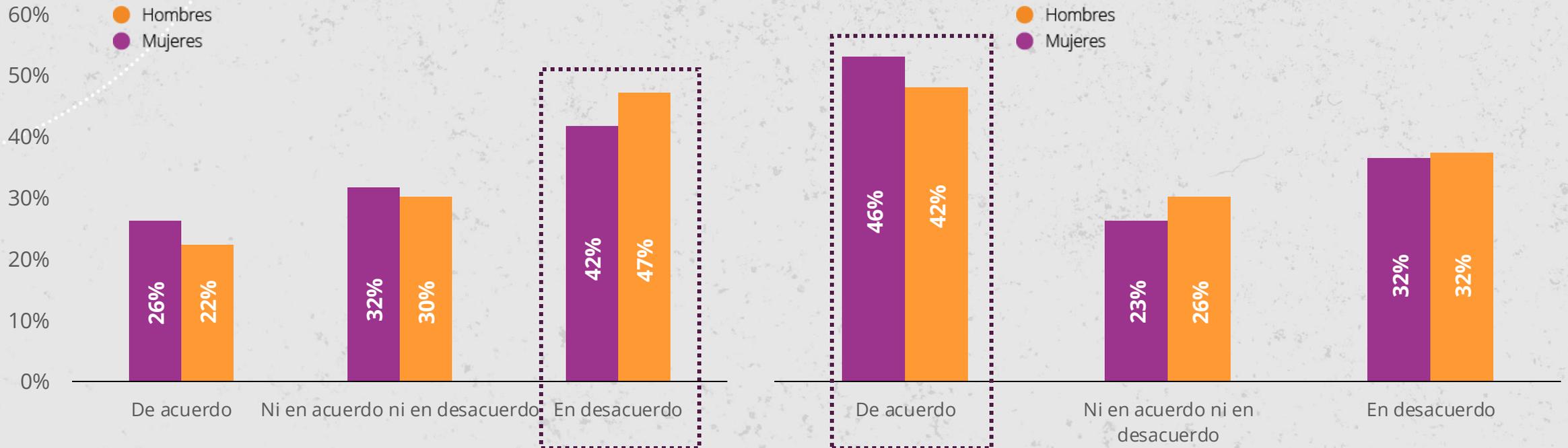
Se evidencia que tanto hombres como mujeres consideran que es más difícil que le aprueben un crédito a una mujer que a un hombre



Es más fácil que le aprueben un crédito a las mujeres



Piensa que cumple los compromisos que asume

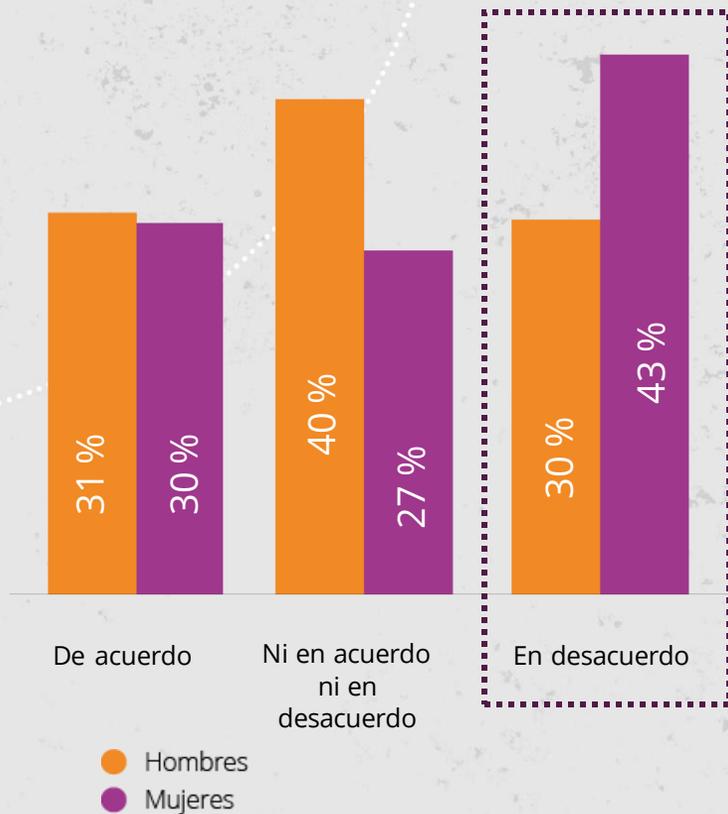


2

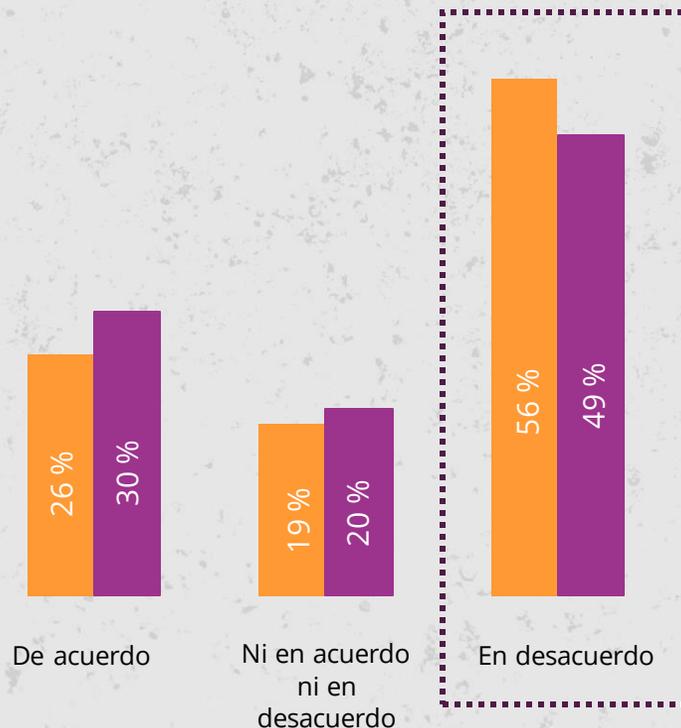
# CUANDO LAS MUJERES VAN A PEDIR UN CRÉDITO, SIENTEN MÁS ESTRÉS Y TIENEN UNA PERCEPCIÓN NEGATIVA DE LA INDUSTRIA



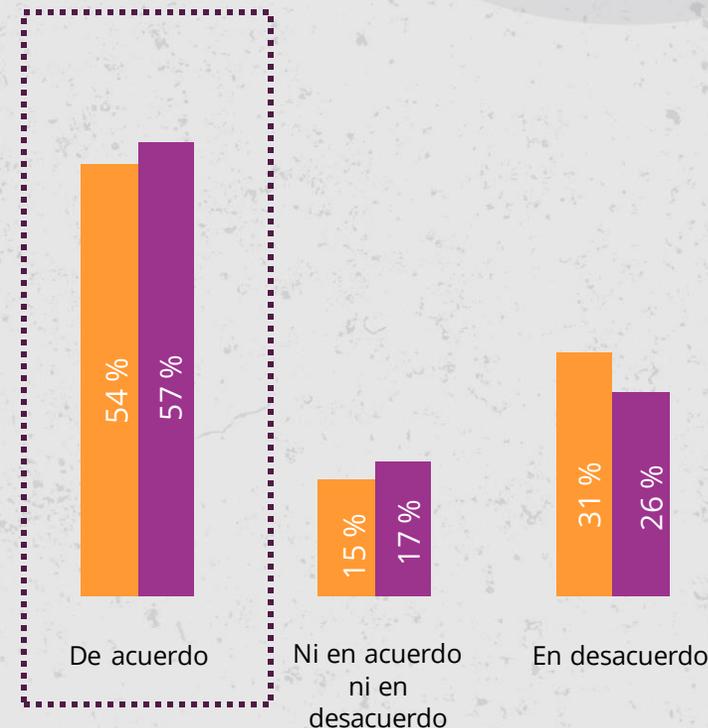
Me pone de buen ánimo hacer el proceso para solicitar un crédito



Siente temor a la hora de pedir un crédito



Los trámites para solicitar un crédito son muy difíciles o "engorrosos"



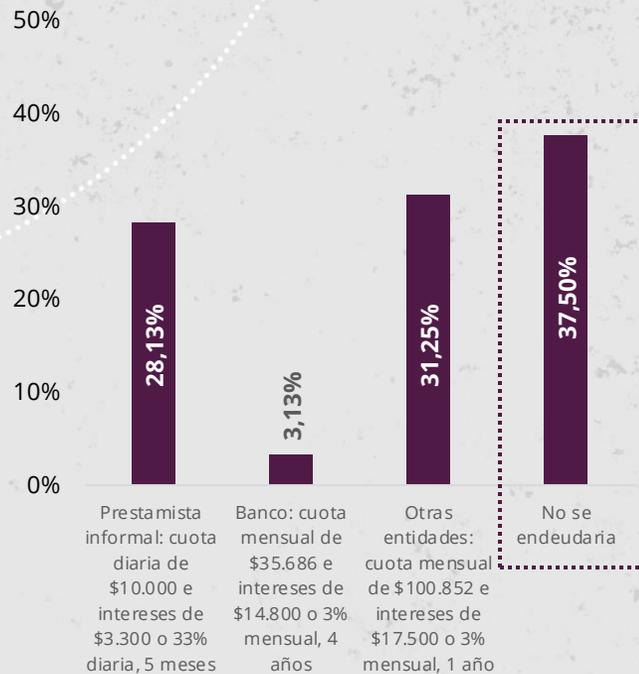
2

# ESTO HACE QUE TIENDAN A AUTOEXCLUIRSE

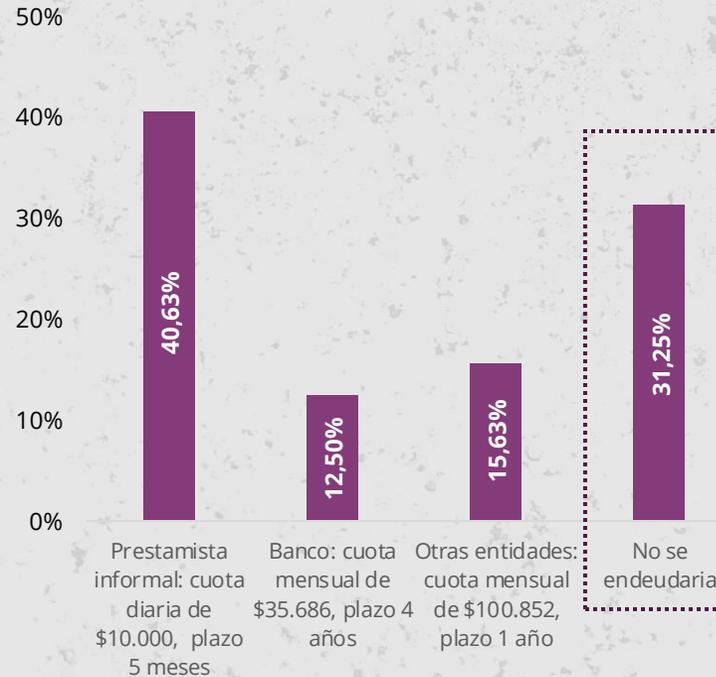
Ante diferentes escenarios de condiciones de crédito, las mujeres de bajos ingresos prefieren no endeudarse, similar a los resultados de la Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera (65 % de las mujeres reportó que no le gusta tener deudas)



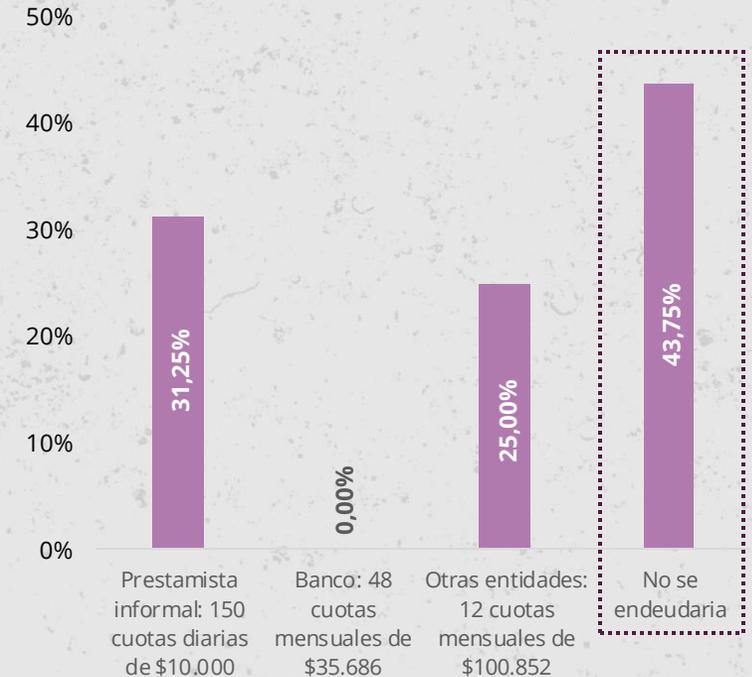
Relación cuota y tasa de interés



Relación cuota y plazo de amortización alto



Relación cuota y plazo de amortización bajo



Resultados

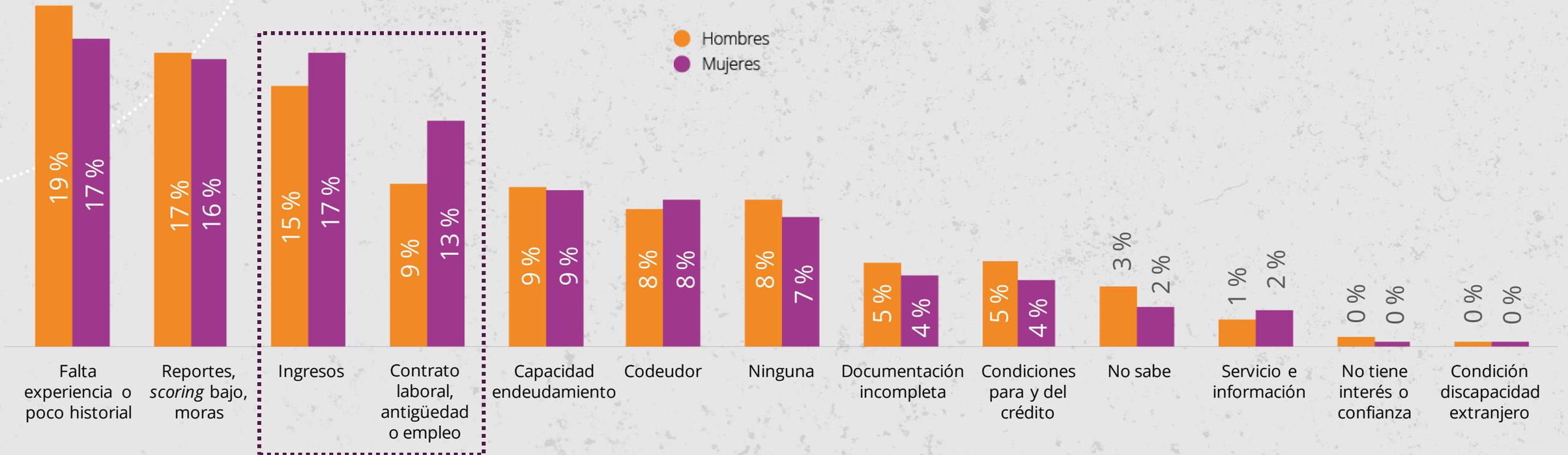
# MERCADO LABORAL E INGRESO



3

## LAS PRINCIPALES CAUSALES DE RECHAZOS DEL CRÉDITO SE ASOCIAN CON INGRESOS Y OTROS ELEMENTOS DEL MERCADO LABORAL

Las mujeres relacionan con más frecuencia que los hombres sus experiencias negativas con rechazos por incumplimiento de los requisitos de la solicitud, particularmente aquellos asociados con la certificación de ingresos, la antigüedad o el tipo de contrato laboral



3

## LA INFORMACIÓN ALTERNATIVA DE HÁBITOS TRANSACCIONALES DE LAS MUJERES MOSTRARÍA QUE TIENEN BUENA CAPACIDAD DE PAGO A PESAR DE SUS INGRESOS

Los hábitos de gasto y pago de las mujeres tienen un mayor impacto sobre el bienestar de ellas y su entorno. De ahí la importancia de buscar fuentes de información alternativa que faciliten el acceso al crédito a partir de datos no convencionales.

El estudio encuentra que, en solicitudes de montos bajos, la presencia de variables alternativas aumenta la probabilidad de aprobación y monto otorgados por parte de los asesores.

### Perfil presentado



Monto solicitado:  
**\$2.000.000 - \$5.000.000**



Antigüedad cuenta  
**No informa (N.I)**



Monto mensual promedio  
**Más de \$1.500.000**

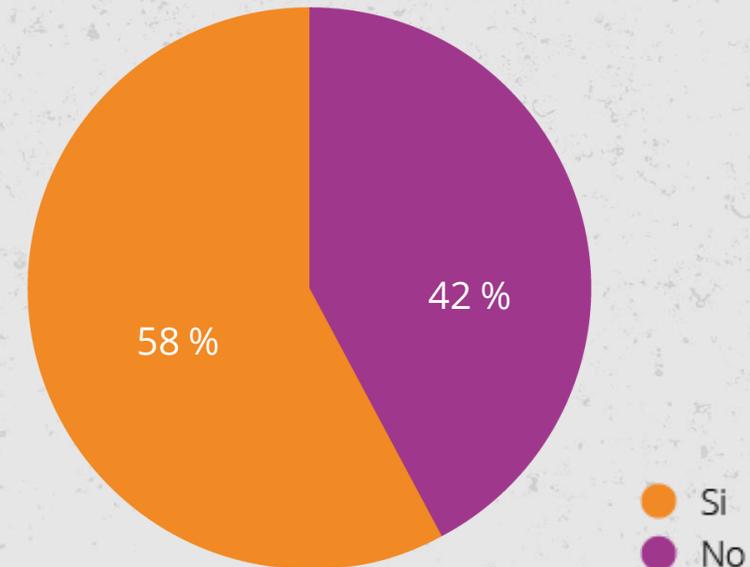


Permanencia saldo en cuenta  
**60 a 90 días**

Variables  
alternativas



¿Cree que la solicitante tiene posibilidades de que le otorguen el crédito?



Resultados

# ASESORES Y SESGOS COGNITIVOS



4

# LOS ASESORES TIENDEN A ASOCIAR A LAS MUJERES CON INGRESOS BAJOS Y UN SCORE ALTO, MIENTRAS QUE ASOCIAN A LOS HOMBRES CON INGRESOS ALTOS Y SCORE BAJO

Esto lleva a que, en perfiles comparables, los asesores de ambos sexos otorgan una mayor probabilidad de aprobación a las mujeres, pero menor monto.

		Ingreso	
		Bajo	Alto
Asesor	Hombres	 (3/4)	 (4/4)
	Mujeres	 (4/4)	 (3/4)

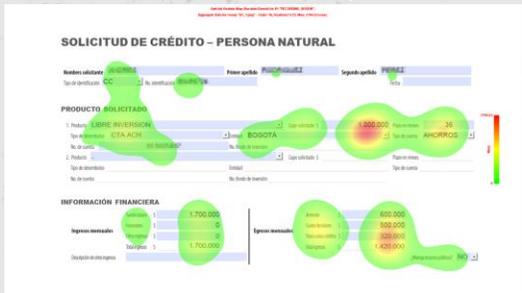
# 5

# LOS SESGOS PERCEPTUALES PUEDEN PERMEAR LAS REVISIONES DE SOLICITUDES DE CRÉDITO

## Perfil de riesgo alto evaluado por asesoras mujeres

### Perfil hombre

#### Solicitud crédito

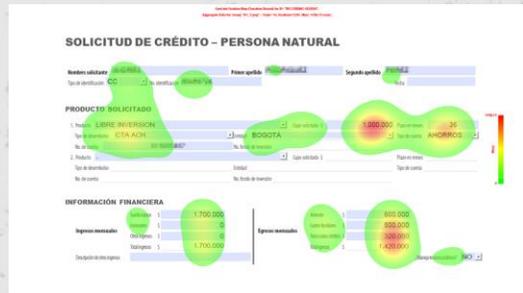


Información del solicitante



### Perfil mujer

#### Solicitud crédito



Información del solicitante



## Perfil de riesgo muy bajo evaluado por asesoras mujeres

### Perfil hombre

#### Solicitud crédito



Información del solicitante



### Perfil mujer

#### Solicitud crédito



Información del solicitante



Estos mapas indican las áreas donde se enfocó la atención al momento de revisar las solicitudes de crédito, mostrando en rojo las áreas con mayor fijación

5

## EN EFECTO, ESTOS SESGOS REFLEJAN DIFERENCIAS EN LAS FIJACIONES DE LOS ASESORES

En general, tanto asesores hombres como mujeres revisan la información referente a profesión, estado civil, y egresos de todos los solicitantes sin importar su sexo o nivel de riesgo, sin embargo:



Los asesores hombres y mujeres centran más su atención en el tipo de producto, monto y plazo solicitado por los perfiles de hombres de riesgo alto y bajo



En los perfiles de las mujeres pasan más rápido esta información y se centran directamente en su información financiera

Respecto a esto, se destaca que, aunque todos los asesores se fijan en los egresos de los solicitantes, **las asesoras mujeres se fijan más en los ingresos de las mujeres de ambos niveles de riesgo**



Esto coincide con el hallazgo de que las asesoras mujeres disminuyen la probabilidad de aprobación del crédito en 5,93 pp (estadísticamente significativo al 1%)

Resultados

# ASESORAMIENTO



6

## LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LAS MUJERES A LOS ASESORES INCIDE EN EL TIPO DE ASESORÍA QUE RECIBEN

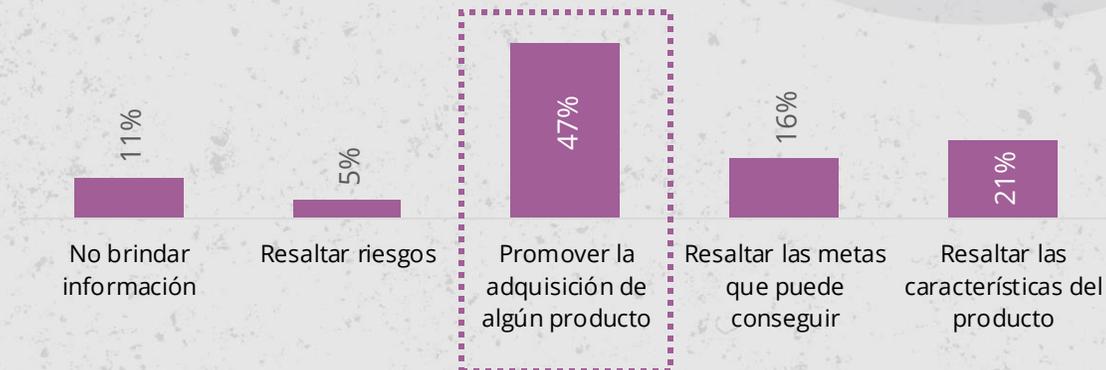
En general, se tiende a **impulsar la venta de productos financieros**, en los perfiles que solicitan montos bajos, los asesores se centran en **exaltar las metas y objetivos** que pueden alcanzar. En los perfiles que solicitan montos altos resaltan los **riesgos y características de adquirir un producto**



La solicitante necesita un crédito de \$4.000.000 que le permita emprender, pero siempre ha pensado que es muy difícil solicitar el crédito y que los documentos que piden son imposibles de conseguir



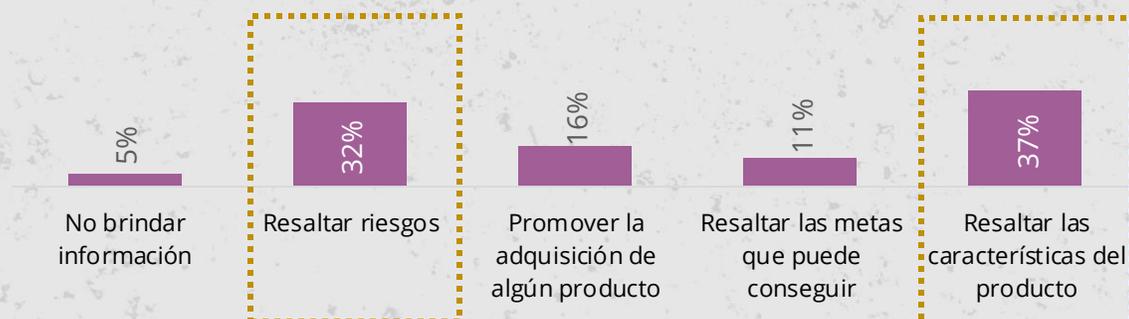
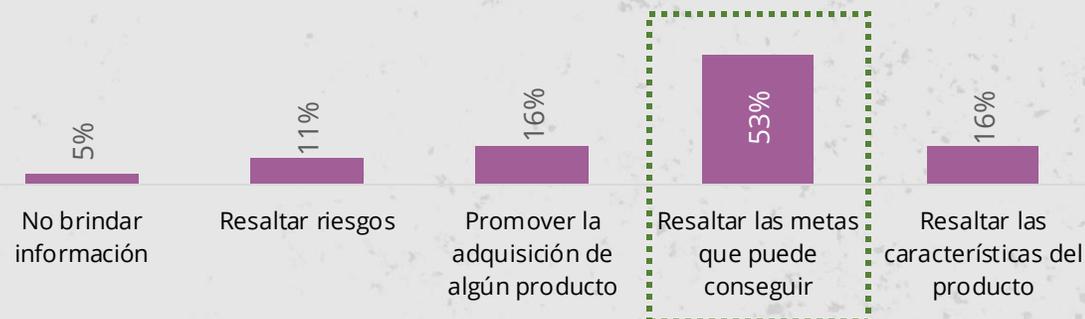
La solicitante quiere iniciar su vida crediticia para poder, más adelante, pedir un crédito para comprar casa



La solicitante necesita \$5.000.000 para hacer arreglos importantes de su vivienda, pero nunca ha solicitado un crédito a una entidad financiera.



La solicitante necesita con urgencia pagar unas deudas que tiene con varias personas y así estar más tranquila



## HABLAR DE LOS BENEFICIOS DE ACUDIR A UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA AUMENTA LA PROBABILIDAD DE SOLICITAR UN CRÉDITO FORMAL

Las principales razones que aumentan la intención de adquirir un crédito en una entidad financiera están relacionadas con la unificación y control de las deudas, el respaldo que da el gobierno en las transacciones, la protección de la información, la estabilidad en las condiciones y la tranquilidad del plan de pago

Probabilidad promedio de adquirir un crédito con una entidad financiera al informarles sobre las siguientes características:



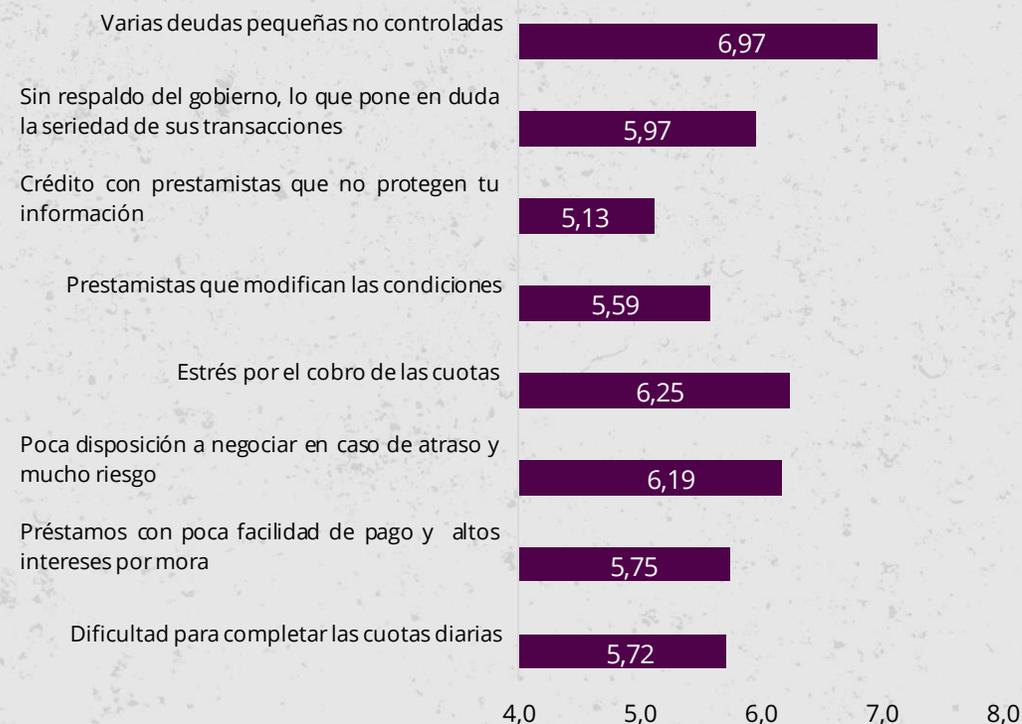
### Características entidades financieras



Probabilidad promedio: 6.68



### Características prestamistas no vigilados



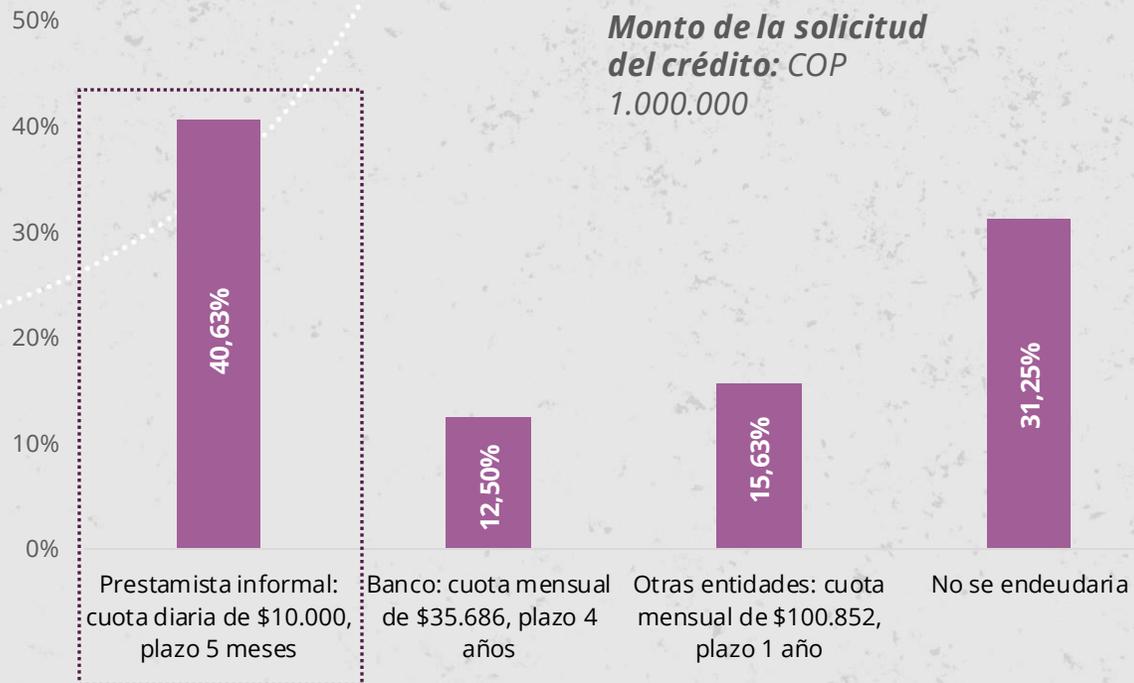
Probabilidad promedio: 5.95

8

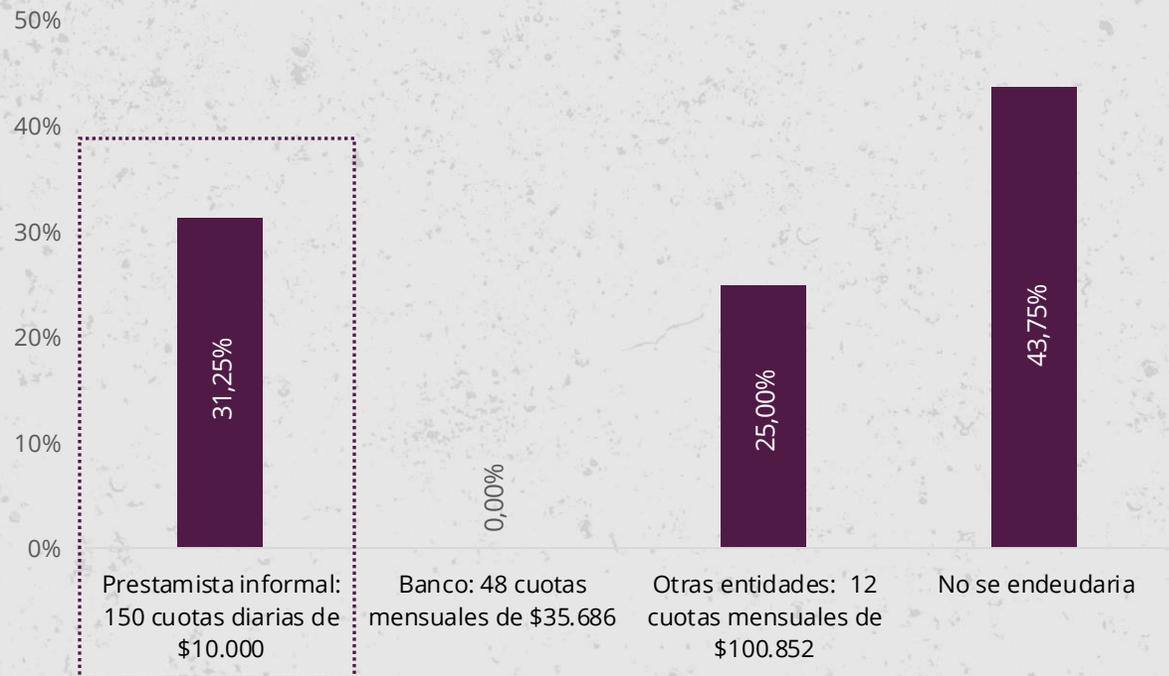
## LOS VOLÚMENES Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN INFLUENCIAN LAS DECISIONES DE ELECCIÓN DE CRÉDITO DE LAS MUJERES



Relación cuota y plazo de amortización **alto**



Relación cuota y plazo de amortización **bajo**



Ante grandes volúmenes de información que no es comparable, los sesgos cognitivos pueden conducir a que las mujeres se vean abrumadas en la toma de decisión, escogiendo la opción que parezca más sencilla, aunque esta no sea la económicamente racional

9

# EL ORDEN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS IMPORTA

Resaltar los riesgos asociados al crédito, luego sus objetivos y finalmente los atributos o características del producto aumenta la probabilidad de que las mujeres de bajos ingresos adquieran un crédito. Este resultado aplica en los tres *framings* indicados abajo



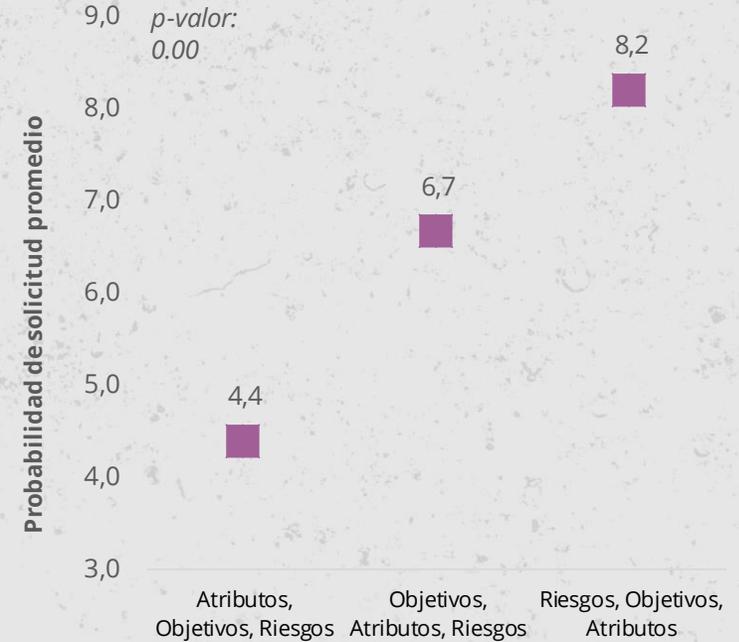
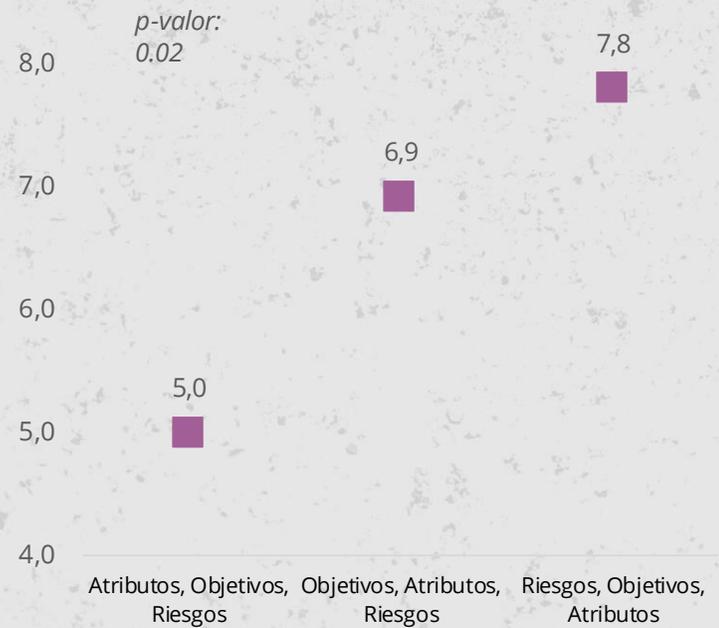
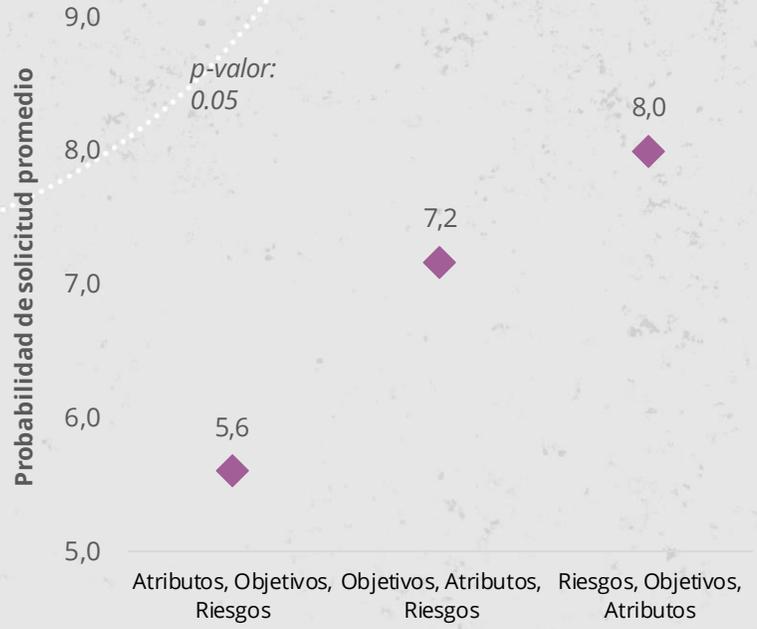
Una EF te asegura que al solicitar un crédito tu información no la va a conocer nadie, si tú no la autorizas



Las EF garantizan que las condiciones pactadas desde el inicio del crédito se cumplan hasta que se pague la totalidad de la deuda



Con una EF tienes posibilidades de negociación en caso de no poder cumplir con los pagos mensuales



## HAY FRAMINGS QUE AL PRESENTARSE JUNTOS PUEDEN AUMENTAR LA PROBABILIDAD DE SOLICITUD DE CRÉDITO

Las mujeres que no estarían dispuestas a endeudarse con un banco o una entidad financiera debido a su aversión al riesgo tendrían mayor probabilidad de hacerlo si se les presenta información asociada a características y objetivos positivos de hacerlo.



Cuando se le informa que una entidad financiera no hará cambios en las condiciones durante todo el crédito, 10 de 12 mujeres que preferían acudir a un prestamista, preferirían una entidad financiera.



Si se informan alternativas frente al incumplimiento, sin incurrir en pagos, 11 de 12 mujeres que preferían acudir a un prestamista preferirían una entidad financiera.



Para las mujeres que no se endeugarían, el 100% de ellas acudirían a una entidad financiera cuando se les informa que no hay cambio de condiciones durante todo el crédito.



Cuando se resalta la seriedad de la entidad financiera por la vigilancia del gobierno, el 100% de las mujeres que no se endeugaría, sí lo haría con una de esas entidades.



**Descarga el  
reporte**



**Descarga la  
presentación**

