

AGREGÁNDOLES VALOR:

Herramientas de ahorro deben acercarse a la realidad de cada persona

Los instrumentos necesitan adaptarse y conectar con la valoración emocional que las personas otorgan a la acción de reunir recursos con objetivos determinados.

CRISTIÁN MÉNDEZ

A fines de 2023, solo un 53% de los chilenos declaraba saber cómo funcionan los productos de ahorro que ofrecen las entidades financieras, según el estudio "Tendencias del ahorro en Chile", realizado por Deloitte. Aunque pueda haber disminuido en un año, el dato refleja un problema latente, y que no va tanto por el aspecto tecnológico, sino por cómo los instrumentos se

dan a conocer y "se adaptan a las necesidades" de cada persona, explica Cristián Pinto, académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Talca.

En el informe, la consultora apunta en la misma dirección, señalando que para las empresas financieras "es fundamental conocer el valor emocional que se le da a los ahorros; los clientes tienen expectativas y motivaciones de diferente naturaleza", y mientras más identifica-

das están, se podrán ofrecer mejores productos al mercado.

"Tener objetivos concretos, identificados, en un mundo que avanza tan rápido, ayuda mucho a ser constantes para lograrlos. Y eso pasa en el ahorro. Ahorrar para contingencias no es lo mismo que hacerlo, por ejemplo, para los útiles o el colegio de los hijos. Ahí hay una tarea específica, clara y temporal que ayuda a enfocarse en logros", explica la psicóloga clínica Paola Sánchez.

Agostina Colaizzo, gerenta de créditos y tarjetas de Mercado Pago, comenta que según sus estudios, "los conceptos de vacaciones, ahorro y casa concentran las principales preferencias" de sus clientes al ahorrar a través de su herramienta Reservas. Esta permite a sus usuarios crear subcuentas dentro de la aplicación de la *fintech*, asignarles nombres y montos específicos y programar transferencias automáticas para cada una.

"Una de sus principales ventajas es que el dinero reservado mantiene las mismas características que la cuenta de Mercado Pago: está disponible las 24 horas del día, los siete días de la semana. Esta flexibilidad sirve tanto para afrontar situaciones

imprevistas, realizar proyecciones de ahorro, así como establecer estrategias que permitan alcanzar objetivos", detalla la ejecutiva.

Además, la herramienta ofrece la posibilidad de generar rentabilidad diaria gracias a su combinación con Haz Crecer Tu Dinero, "una herramienta de inversión tremendamente sencilla, que opera a través de una alianza con la AGF del Banco BICE. Los usuarios que cuentan con ella están invirtiendo su dinero directamente en un fondo mutuo de bajo riesgo categorizado como *money market*. Actualmente, entrega una rentabilidad promedio en torno al 4,8% anual", afirma Colaizzo.

A futuro, la consolidación de herramientas como estas dependerá del desarrollo regulatorio. Pinto opina que "Chile debe abordar la regulación de criptomonedas y otros activos digitales mediante un marco normativo equilibrado que promueva la innovación sin comprometer la seguridad y estabilidad financiera". Un enfoque de regulación proporcional y la promoción de *sandbox* regulatorios pueden ser claves para potenciar el crecimiento de *fintech* enfocadas en el ahorro y la inversión digital, puntualiza.

