



Para 2025, los nacidos entre 1997 y 2010 serán el 27% de la fuerza laboral en el mundo

LA GENERACIÓN Z INGRESA AL MUNDO DE LAS FINANZAS: Cuándo, dónde y en qué invierten los jóvenes

Ahorran de manera *online*, invierten en sus empresas favoritas y se asesoran a través de redes sociales. Esta generación joven está comenzando a invertir a los 19 años. Los *baby boomers* (nacidos entre 1946 y 1964) no comenzaron hasta los 35. Mayor accesibilidad a herramientas tecnológicas y haber enfrentado escenarios de incertidumbre explican el fenómeno. • IGNACIO FLORES DE LA MAZA

Son los más jóvenes dentro del mercado laboral. Son exigentes, prefieren trabajar en organizaciones flexibles, con espacios verdes y zonas para interacción social. Priorizan la salud mental por sobre el trabajo y buscan el trabajo remoto. Ahorran e invierten de manera *online* y se asesoran a través de las redes sociales. La Generación Z, la que comprende a los nacidos entre 1997 y 2010, está ingresando al mundo financiero: en Chile, más de 570 mil de ellos ya trabajan.

Los *centennials* no recuerdan la vida sin internet, vivieron el auge de las redes sociales y de las criptomonedas. Les tocó ver cómo el mundo enfrentaba una pandemia, descubrieron lo que era una inflación de dos dígitos y tasas de interés altas. El escenario financiero de los adultos de la Generación Z es muy diferente al de sus predecesores y se evidencia en su toma de decisiones.

“El comportamiento de inversión es diferente al de las generaciones anteriores. Las tecnologías otorgan un acceso mucho más fácil. Ahora todo es más rápido y tienen la posibilidad de ver cómo van sus inversiones en tiempo real, desde su celular, esto facilita que puedan conectar con las inversiones”, detalla José Tomás Valente, economista y CEO de la *fintech* chilena Betterplan.

Según estudios de la financiera estadounidense Charles Schwab, gracias a la tecnología financiera hoy están comenzando a invertir a los 19 años. Los *baby boomers* —nacidos entre 1946 y 1964— no comenzaron hasta los 35, en promedio. Florencia Barrios, Country Manager de Fintual en Chile, lo valora: “Esa ventaja de tiempo es poderosa. (...) pueden terminar con más ahorro para su jubilación”.

David Cosoi, cofundador y CEO de la *fintech* Zesty, añade que “lejos la mejor ventaja de esta generación es el tiempo que ha ganado al invertir a temprana edad. Comprender el interés compuesto es algo que atrae mucho. Los jóvenes entienden que da igual invertir bajos montos, porque en 30 años eso va a crecer”. En los últimos tres meses, la *startup* financiera ha crecido 25% en nuevos usuarios de la Generación Z.

El interés por cuidar el dinero es una de sus características. Según una encuesta de Deloitte aplicada en Chile, 73% de los jóvenes entre 16 y 24 años afirma tener algún tipo de ahorro, siendo las cuentas que no cobran



Boris Garafulic, CEO Racional.



José Tomás Valente, CEO Betterplan.



Javiera Quiroga, influencer financierera, @economina en Instagram.

interés el instrumento preferido. El mismo estudio reportó que los jóvenes buscan asesoría de manera digital, a diferencia de generaciones mayores que lo hacen de manera presencial, en el banco.

Javiera Quiroga, periodista económica de 37 años y autora del *bestseller* “Hablemos de plata”, recuerda que esta generación vio “por primera vez temas que solo habíamos visto en libros de historia. Con todo el tema de los retiros, hubo mucha plata disponible y la gente no supo qué hacer. Entonces palabras como inversión, ahorro, se pusieron de moda”. Quiroga crea contenido financiero en redes sociales y ya suma cerca de 300 mil seguidores en su cuenta de Instagram.

¿Para qué ahorran los *centennials*? Una encuesta realizada por el Instituto Nacional de la Juventud (Injuv) muestra que el 36% lo hace para cubrir emergencias, mientras que un 28% menciona la casa propia como propósito del ahorro. Solo un 0,5% indicó que ahorra para la vejez. Sobre esta última cifra, José Tomás Valente es claro: “Las motivaciones muy pocas veces son a largo plazo. Lo más probable es que alguien de 25 años se gaste todos sus ahorros en un viaje o en su primera casa. Por eso es importante que los ahorros de la vejez sean obligatorios”, recalca.

Para el educador financiero Francisco Ackerman, el temprano interés por invertir tiene una razón psicológica: “Hay un factor de ansiedad, un miedo a no progresar. La Gen Z creció con el relato de sus padres de que a temprana edad ya tenían una casa propia, un hijo y casi que una casa en la playa. Hoy, los jóvenes tienen un sueldo que alcanza pero no para cumplir estos sueños. En la inversión ven una alternativa que les permite tratar de acelerar un poco el camino”, explica el conductor del *podcast* “Con peras y manzanas”.

Boris Garafulic expresa así los motivos que tiene la Gen Z: “para ellos es un cacho tener que hacer cosas presenciales, a través de productos digitales podemos ofrecer cosas más agresivas y a bajo costo”.

Mirando a EE.UU. y a las grandes tecnológicas...

Hasta hace algunos años, invertir en Estados Unidos parecía ser algo imposible para los segmentos más jóvenes. Hoy, con ayuda de las *fintech*, lo están haciendo de manera digital, invirtiendo bajos montos, sin comisiones y en cuestión de segundos.

Ackerman destaca de la Gen Z su capaci-

dad de innovar: “Hay una tendencia en la gente joven por atreverse a invertir, han salido del clásico depósito a plazo o fondo mutuo tradicional”, declaró.

Según cifras del reporte Tendencias de inversión en Chile, realizado por la *fintech* Racional, de los más de 110.000 usuarios que han abierto y utilizado sus propias cuentas de inversiones en EE.UU., el 86,4% corresponde a *millennials* y Gen Z. Los *centennials* pasaron de una transacción promedio de \$55 mil en 2023, a \$153 mil en 2024, según el mismo reporte.

“Se ha visto una tendencia en los jóvenes por convertirse en accionistas de su empresa favorita, tecnológicas famosas, como Nvidia, Tesla y Apple”, precisa el CEO de Racional, Boris Garafulic.

Valente pone el foco en la apertura económica que ha vivido esta generación: “La Generación Z tiene como límite el mercado global, cambió la mentalidad y apuesta por las grandes acciones”.

Desde Fintual señalan que los activos con mayor volumen de inversión entre sus clientes son el Vanguard S&P 500 ETF (VOO), Nvidia (NVDA) y Tesla (TSLA). Esto se replica en las cifras de Racional; 8 de las 10 *stocks* más populares en la Gen Z son empresas tecnológicas.

Ackerman, el *influencer* financiero que cuenta con más de 500 mil seguidores en Instagram, destaca el trabajo realizado por las *fintech*. “Hace veinte años, no existían las posibilidades para invertir en acciones norteamericanas. Antes debía hacerse a través de una gestora bancaria, pagando una tremenda comisión. Hoy eso se hace a través de una aplicación que además da infinitud de posibilidades”, explica.

Fintfluencers, el fenómeno al que la CMF le puso el ojo

La Generación Z también está transformando la manera en que se aprende sobre finanzas personales e inversiones. Según un estudio de Empower, los *centennials* tienen casi siete veces más probabilidades que otras generaciones de recurrir a TikTok para buscar orientación, además de consumir tutoria-

les en YouTube u otras plataformas similares.

“Es esa misma facilidad en invertir la que los hace vulnerables a consumir contenidos que pueden ser inadecuados, no fiables o incluso perniciosos. Es fundamental generar una cultura que les permita discernir qué contenido es fiable y vale la pena revisar y consumir”, expresó Erik Berwart, jefe de Educación Financiera de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Un porcentaje considerable de jóvenes (22%) no busca asesoría financiera ni en redes cercanas ni en instituciones, y la mayoría (56%) no estaría dispuesto a pagar por un servicio especializado, según un informe de Deloitte. Esto pone presión sobre la banca

para diseñar ofertas más atractivas, mientras que los *fintfluencers* —creadores de contenidos de educación financiera— emergen como opción gratuita y de fácil acceso.

Con lenguaje sencillo y atractivo, explican conceptos como la inversión en la bolsa, criptomonedas o planificación de ahorros. A pesar de su

impacto positivo en la democratización del conocimiento, expertos advierten sobre los riesgos, ya que hay todo tipo de *influencer*. José Tomás Valente señala: “Se dejan llevar por recomendaciones generales en redes sociales que no están ajustadas a su realidad. Se necesita una asesoría personalizada porque cada persona tiene una realidad distinta”. En Estados Unidos, un estudio de Betterment evidenció que un 39% de la Gen Z tomaba decisiones financieras a partir de lo que ve en redes sociales.

La CMF ya ha tomado medidas para regular esta actividad. Quienes difundan contenido financiero con capacidad de influir en el comportamiento de la audiencia y lo hagan de forma habitual, serán considerados asesores de inversión y deberán inscribirse en el registro correspondiente, incluso si no se identifican como tales.

La comunicación meramente informativa o educativa, sin intención de influir en decisiones de inversión, no está sujeta a esta regulación, como es el caso de Quiroga y Ackerman.



FRANCISCO JAVIEROLEA