

PRESENTADO POR **innovación** EL MERCURIO

Raven, el *spin-off* de la consultora Virtus que esta aplicando innovación a las pensiones



Juan José de la Torre, CEO de Raven.

FRONNY DI GIAMMARINO

“Disrupción” es la palabra clave en la propuesta de Raven, *spin-off* de la consultora Virtus Partners. Para Juan José de la Torre, CEO de la firma, “este concepto, básicamente, implica cuestionar los fundamentos de un mercado, la forma en que una organización opera y la propuesta de valor de una empresa, para darlos vuelta y hacer las cosas de una manera diferente”. Esto es precisamente lo que ofrecen a clientes de diversas industrias, principalmente fuera de Chile.

El planteamiento, cuenta, captó la atención de un importante banco internacional, que buscó a Raven para enfrentar el desafío de reinventar su propuesta de valor en torno al ahorro para la jubilación en España.

Dicho país está enfrentando una crisis en su sistema de pensiones debido a un desequilibrio entre las personas que cotizan en el sistema y las que se benefician. De la Torre explica: “Para que el sistema funcione adecuadamente, se requiere que haya más personas aportando a la base de la pirámide que las que se jubilan,

Con un proyecto en España, la empresa está mostrando cómo combinar modelos tradicionales con enfoques más novedosos.

además de requerir una contribución suficiente para sostenerlo. En España, la gente aporta a algo que no es una cotización individual, sino que es un fondo global y tiene una tasa de reemplazo altísima. Esto ha ido quebrando el sistema y hoy no es viable”.

En ese contexto, surgieron en España los seguros de segundo piso, como una alternativa adicional al sistema estatal de ahorro voluntario, en respuesta a “una creciente desconfianza en cuanto a lo que realmente se recibirá, dado que las reglas van cambiando. Se amplía la edad de jubilación, se reduce la tasa de reemplazo y el IPC aumenta”, explica De la Torre.

Raven se enfocó en lograr una solución que fomentara el ahorro para la jubilación a través de dos nuevos negocios, combinando la evolución del actual con la creación de uno disruptivo, centrado en dos segmentos: los jóvenes y las personas de 50 años. Para los primeros, se diseñó una estrategia de gamificación que convierte el

ahorro en un juego con el objetivo de generar hábitos de ahorro a largo plazo. “Te incentivamos a ahorrar desde temprana edad y premiamos el ahorro a largo plazo que destines a la jubilación. Por ejemplo, ofrecemos una tarjeta de crédito que en lugar de otorgarte puntos de reembolso te entrega dinero para ahorrar en pensiones. De esta manera, cada vez que gastas, ahorras”, dice De la Torre.

En cuanto al segmento de 50 años, la apuesta fue concentrarse más allá del producto y “volver a las necesidades e intereses de las personas”. Se diseñó una solución 100% digital donde las personas especifican con cuánto dinero desean jubilarse. Con esta información, se puede estimar cuánto falta para alcanzar el monto deseado, buscando optimizar el beneficio fiscal y la liquidez.

“Para generar lo que falta se ofrecen dos elementos de responsabilidad del usuario, que son: cuánto pueden aportar mensualmente y cuánto pue-

den aportar una vez al año. Al ir viendo estas variables, te ofrecemos los productos financieros que hacen posible eso. De esta manera, desapareció toda la complejidad del producto y generamos una oferta”, explica.

La solución de Raven se está implementando en España desde el año pasado y ha logrado una adhesión digital del 97% en el segmento de edad cercano a la jubilación. De la Torre considera que esta solución es “100% exportable” y revela que ya se encuentran en conversaciones con otros países europeos, como Portugal, Francia y el Reino Unido.

Tras la experiencia, enfatiza la importancia de poner el foco nuevamente en el cliente. Reflexionando sobre el camino que Chile está tomando en relación con las pensiones, invita a “mirar a los países que ya llevan con modelos de pensiones estatizados muchos años y donde aparece como una solución a esos mismos modelos el modelo privado, que es el que tenemos en Chile”.