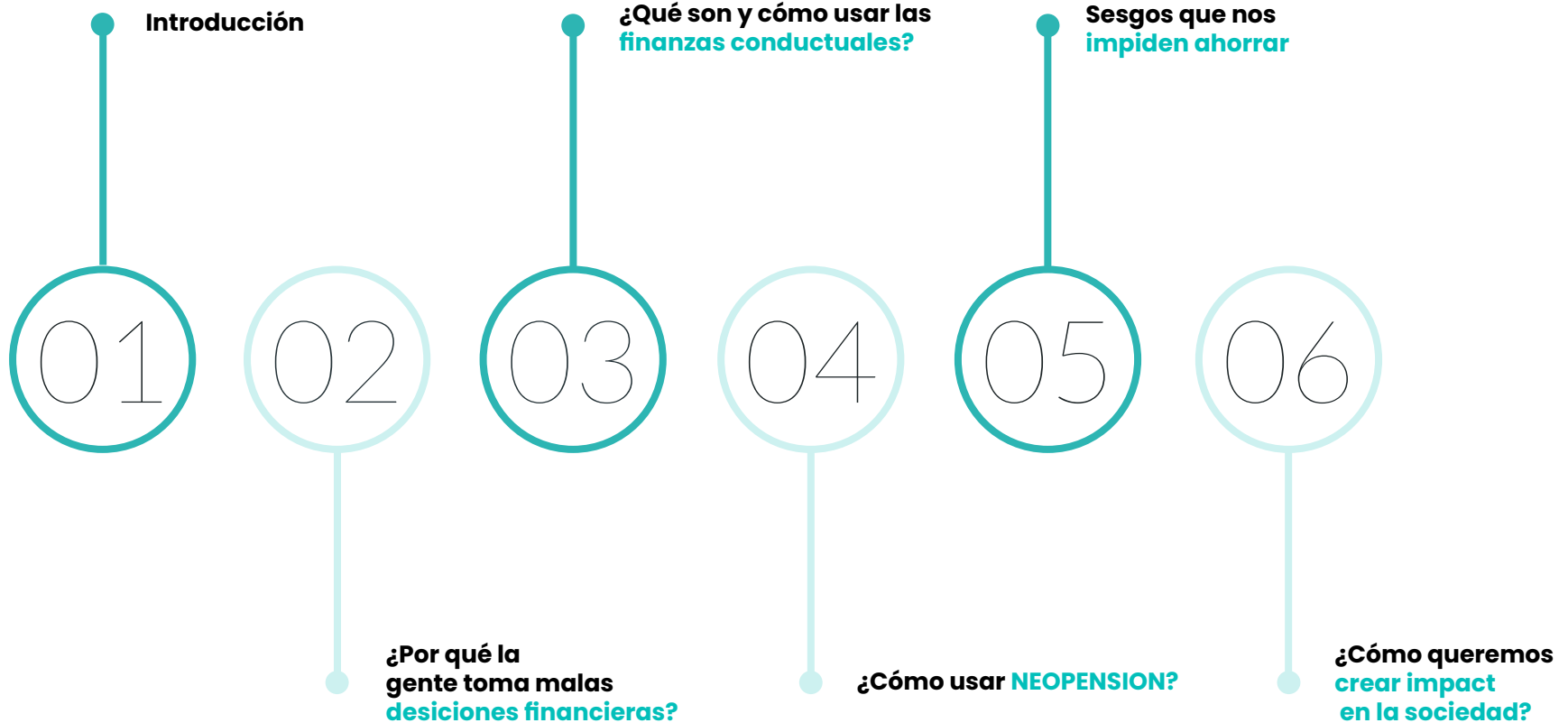


neopension

Te ayudamos a tener una pensión digna



Contenidos



neopension

1. Introducción

1. Introducción

Hace algo más de un siglo, los estados compraban la lealtad a los soldados para que defendieran a su país prometiéndoles una pensión. Ahora los estados o las compañías dueñas de estos estados deberán comprar la tranquilidad de "sus soldados" - los trabajadores al garantizar una pensión dándole dinero por sus compras y datos para que esto les garantice un complemento a su pensión.. y puedan tener garantía de vivir dignamente.

Somos parte de un modelo de servicios financieros que va a llegar, gracias a la ciencia del comportamiento y las finanzas conductuales.

Nuestro producto es incluir una herramienta (como una vacuna) en la vida de las personas que les permita sin ser conscientes tomar mejores decisiones en lo que a su dinero se refiere.

La experiencia nos dice que hace falta algo mas que informar para cambiar las cosas, por eso creamos NEOPENSION.

Los bancos han pensando que la gente es racional y toma buenas decisiones pero en este documento trataremos de repasar los comportamientos y sesgos que impiden ahorrar y como lo solucionaremos, nos ofrecemos como colaborador de la industria para ayudar a contratar más productos.

Con dar información no es suficiente...
Solo diciendo y recomendando que no se debe fumar, la gente no deja de fumar aunque quiera...

Recomendando solo ahorrar, no vas a conseguir ahorrar, por eso creamos NEOPENSION.



2. ¿Por qué la gente toma malas desiciones?

2. ¿Por qué la gente toma malas decisiones?

DAN AIRELY, psicólogo reconocido que ha dejado en varios libros y experimentos la evidencia de como se comporta el ser humano ante el dinero y los incentivos y motivación que da el dinero, para dar algunas pistas de porque nos comportamos como nos comportamos.

Los datos son la energía del siglo XXI, la producimos los ciudadanos y tenemos derecho a gestionarla y a beneficiarnos de ella.

El cerebro odia la incertidumbre

“Somos máquinas de cerrar cosas en falso para intentar generar certidumbre en el entorno, en lugar de aprender a gestionar la incertidumbre”.

- ¿Cómo podemos mejorar la vida de cada persona mediante la combinación del comportamiento y el dato?
- ¿Cómo podemos entender mejor la relación entre la persona, la sociedad y la tecnología?
- ¿De qué forma podemos mejorar las decisiones que tomamos para tener una sociedad más óptima para todos y cada uno de nosotros?
- ¿Cómo logramos que nuestros sistemas sociales sean más humanos, sostenibles y responsables?

Una respuesta a todas estas preguntas es:

USAR herramientas como **NEOPENSION** y crear una automatización del ahorro y la inversión con el dinero que las marcas destinan a publicitarse incentivando el consumo.





En **este libro**, nos dan muchas pautas para entender como somos, creemos que somos razonables y racionales...
¿No será que necesitamos algo más que la información correcta para tomar buenas decisiones?

- *¿Comes demasiado y estás pasado de peso?
Teniendo la información de las calorías y componentes se acabó el problema no?*

- *¿No ahorras lo suficiente?
No hay problema usa una calculadora para ahorrar para la jubilación y asunto arreglado...*

La vida no es tan simple, el problema no es la falta de información. La tecnología puede favorecernos o perjudicarnos, en este momento la tecnología financiera esta diseñada para que gastemos (el mundo vive en una sociedad de consumo), y además esta hecho para que pensemos menos en los gastos que vamos a realizar.

La digitalización elimina el esfuerzo en gastar, aplaza los gastos, elimina las colas, todo más fluido, más sencillo, más rápido, más eficiente... Pero no añade control y no nos permite analizar nuestros objetivos.

Por eso creamos NEOPENSION, para usar la tecnología a imagen y semejanza de una vacuna, usando la tecnología, optimizas tu gasto, recuperando dinero para invertirlo de forma automática... sin pensar, sin esfuerzo, más fluido, más sencillo, más rápido, más eficiente (las ventajas de la tecnología pero al servicio del consumidor).



3. ¿Qué son y cómo usar las finanzas conductuales?

3. ¿Qué son y cómo usar las finanzas conductuales?

Estos autores **Thaler y Kahneman**, reciben sendos premios nobel, por observar el comportamiento y analizar como necesitamos de empujones para poder decidir mejor. Y la naturaleza del ser humano, de las limitaciones de nuestro cerebro.

Los dos libros a los que hago referencia y que trato de resumir a continuación para hacer un "spoiler" del contenido explicando que podemos aprender para aumentar nuestro ahorro.

En el caso de **Kahneman**, haré un pequeño resumen del libro explicando como hace que reflexiones sobre como piensas.

Y en el libro de **Thaler**, mostrar algunos ejemplos de nudges que vas a reconocer y decir lo típico de... clarooo....!

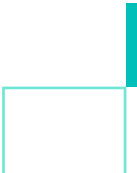




Pensar Rápido, pensar despacio

Es un libro denso, solo voy a describir que tiene que ver con el ahorro y la inversión, en el libro describe cómo el ser humano tiene **2 sistemas para pensar**.

- 1 Sistema 1 Automático.**
Opera de forma automática y rápida, con poco esfuerzo y sin control voluntario. **(90% de nuestras decisiones)**.
- 2 Sistema 2 Reflexivo.**
Uso en actividades mentales que requieren esfuerzo y concentración.



EL SISTEMA 1 NOS PERMITE AUTOMATIZAR DECISIONES PERO INTRODUCE SESGOS



Nuestro sistema 1 no lleva bien la falta de coherencia.

Autocompleta la información que no tenemos aunque sea de forma incorrecta. Puede aportar incluso recuerdos que nunca ocurrieron con tal de completar una historia.
*Si yo digo ... MI MAMA ME ...
(que os viene a la cabeza?)*



Ante una pregunta difícil tendemos a sustituirla por una más sencilla sin darnos cuenta.

Esto nos lleva a pensar que una persona pertenece a un determinado grupo juzgando si se parece a un estereotipo.



Efecto ancla, otro sesgo asociado al sistema 1, habitualmente la primera información que recibimos de un tema.

Nuestros pensamientos quedan anclados a ese punto y condiciona nuestras decisiones.

Un ejemplo de ancla es el primer precio en una negociación. En los ZOCOS en Marruecos llevan toda la vida usando este sesgo para vender



Y el principal es el sesgo de aversión a la pérdida.

El dolor de perder algo es más fuerte que el placer de ganarlo. Estamos dispuestos a arriesgar más para evitar pérdidas que para obtener ganancias.

Por eso cuando nos ofrecen algo gratis, siempre lo elegimos entre dos opciones cualesquiera, porque al aceptar algo gratis nunca perdemos... por nuestro sesgo de aversión a la pérdida



Un pequeño empujón

En este libro hay un capítulo, en el que describe una docena de nudges, **los enuncio y comento brevemente:**

1

Done más mañana, ahorre más mañana...

Su sistema 2 el reflexivo quiere ser ahorrativo, pero su sistema 1 el automático no lo consigue. Por eso el nudge es ahorrar de forma automática, en sus aumentos de sueldo sin tener en cuenta al sistema 1, o ahorrando al consumir automatizando el ahorro...

2

La tarjeta de débito que acumula para las donaciones y para el ahorro

NEOPENSION basa su existencia en este nudge que propone Thaler, pero que en el libro proponía para la donación y que nosotros implementamos en el ahorro diario





3 Declaración de la renta automática (¿no están de moda las APP para hacer la declaración?)

Así con estas APPs nos proponen un ahorro, sin tener que hacer nada y nos proponen las mejores deducciones.

4 Aplicaciones que nos ponen compromisos financieros o no financieros

Establecer retos con la comunidad nos obliga a realizar y completar tareas (quien no ha usado STRAVA o aplicaciones para completar retos).

5 Dejar de fumar sin parches

Programas que depositan dinero si deja de fumar, si no lo consigue dona a asociaciones contra el cáncer.

6 Cascos de Motos

La obligación de llevar casco salva vidas. Otro ejemplo de Nudge.

7 Auto prohibirse el juego

La ludopatía, cuando alguien es consciente que la sufre, con lo descubierto por Kahneman, permite que su sistema reflexivo controle al automático impidiéndole entrar en casinos o webs de juego online.

8 Plan de salud Destiny

Compañías de seguros que pagan a los usuarios que se cuidan.

9 Programa un DÓLAR diario

Existen nudges dedicados a pagar 1 dólar a aquellas jóvenes que no tengan embarazos no deseados.

10 Filtros para aires acondicionados

Filtros que avisan para cambiarlos.

11 Esmalte para no morderse las uñas

Pintando las uñas, con un esmalte que sabe a rayos... el sistema reflexivo hace que el automático aprenda.

12 Comprobación de la cortesía

Add-on en programas de correo electrónico que pregunta si esta seguro de enviar una frase, si parece descortés.

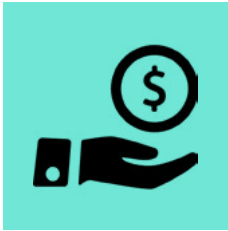


neopension

4. Cómo usar neopenSIón

4. Cómo usar neopensión

Nuestro objetivo es ayudar a los clientes a:



Ahorrar más



Ser más inteligente con la gestión de su dinero



Invertir para la jubilación sin **ESFUERZO** y **SIN PENSAR QUE ESTÁS AHORRANDO**



Nuestro producto intenta:



Eliminar o mitigar los sesgos que todos los seres humanos tenemos



Al pagar con la tarjeta asociada al programa y al comprar gracias al portal de cashback y participar en sorteos solo por ser usuario de **NEOPENSION**. Todo el ahorro provocado por los consumos irán asociados a un plan de pensiones



Por ejemplo:

¿Por qué pagamos 4€ por una Coca Cola en un hotel en la playa, cuando en el supermercado vale 0,33€?

Porque somos seres emocionales, percibimos que tiene valor pagar 3,77€ más por disfrutar en el calor y la relajación de la playa ese precio, si al pagar esos € obtenemos un ahorro de un 5% que automáticamente va a la pensión ponemos de acuerdo a nuestro sistema 1 con nuestro sistema 2 de pensamiento.

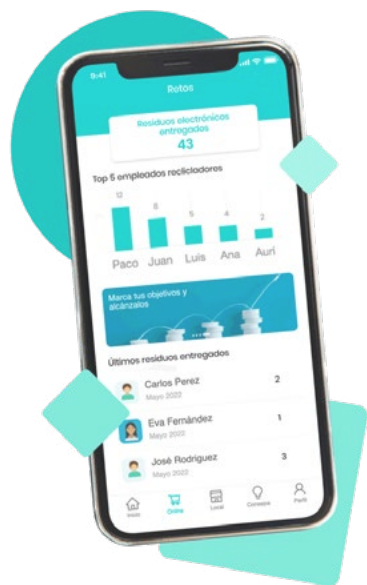


¿Cómo funciona?

Ayudamos como HUB que recupera y organiza los beneficios de los programas de fidelización y creamos estos programas de fidelización en comercios que no lo tuvieran y visibilizamos el ahorro obtenido para ayudarte a invertir por medio de la empresa.

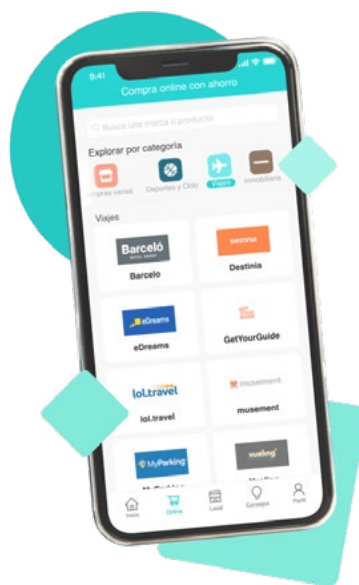


¿Cómo funciona NEOPENSION?



Recompensas en Retos

Redirigidas al producto de ahorro que promueva la empresa.



Ahorro automatizado

En comercios redirigido al producto de ahorro que promueva la empresa.



Participación en sorteos de rentas

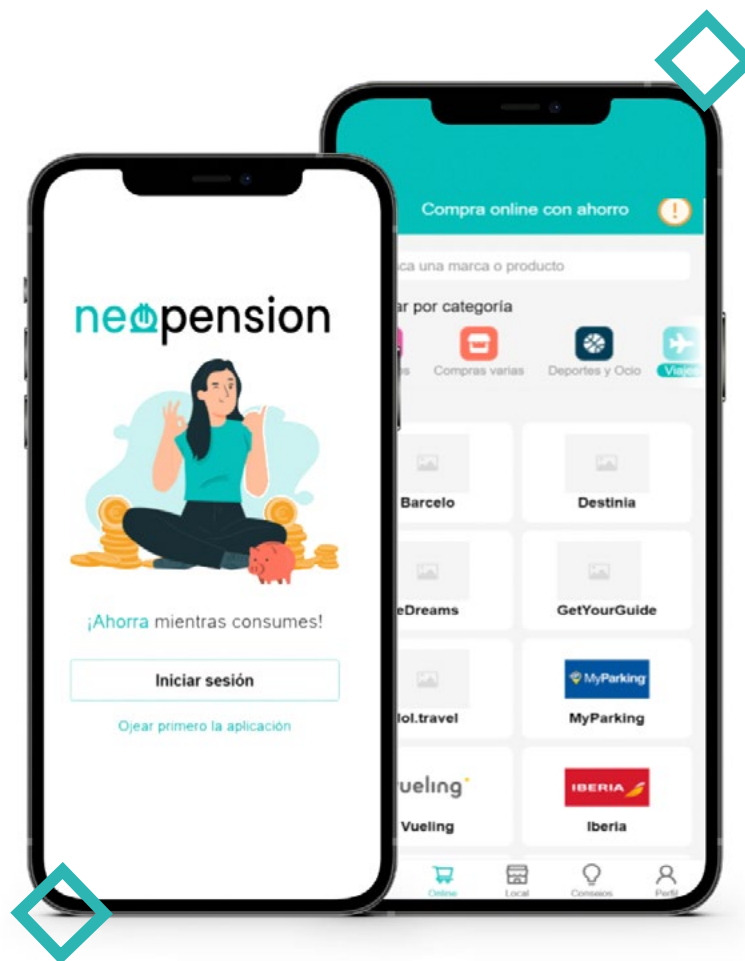
Que generan inversiones compartidas de empresas y comercios a través de Neopension.

En el día a día, la APP se encargara de aportar a tu pensión

complementaria cuando hagas compras a través de la plataforma, además por ser usuario participarás en sorteos que igualmente el ganador recibirá otro ingreso extraordinario.

Además abrimos un canal para informar y formar sobre el producto de ahorro y aumentar los consejos sobre el ahorro y la optimización de tu previsión social complementaria.

Podrás tener la foto de como será tu jubilación y te acompañaremos acumulando todas las aportaciones a los planes de empleo de las empresas por las que pases.



neopension

5. Sesgos que nos impiden ahorrar

5. Sesgos que nos impiden ahorrar

Queremos con el uso de NEOPENSION, poner algo de remedio a nuestro sistema 1 automático que no nos permite ahorrar

Como ponerle gafas a un miope, que no sabe que es miope.

¿QUÉ SON SESGOS?

Los sesgos cognitivos son predisposiciones psicológicas a llegar a un determinado tipo de conclusiones de manera automática.

Son "atajos mentales".



1 Sesgo de presente (Más vale pájaro en mano)
Nadie da el primer paso

2 Nunca es buen momento para empezar
Por eso tan importante un sistema automatizado

ENFOQUE TRADICIONAL	BARRERAS DE COMPORTAMIENTO	NUEVO ENFOQUE
Incentivar y promover el ahorro de pensiones	Sesgo de presente, Sesgo de status quo	Adscripción automática*
Hacer que los miembros elijan opciones	Sesgo Racionalidad limitada	Defaults adecuados
Cuantas más opciones mejor	La paradoja de elección	Opciones bien seleccionadas
Animar a las personas a ahorrar más	Procrastinación	Contribuciones escalonadas

3 Sesgo Racionalidad Limitada
Dar opciones por defecto para no bloquear

4 Parálisis ante tantas opciones
Ante elegir entre 60.000 fondos se produce un bloqueo

5 Sesgo de FRICCIÓN no ahorra por no dar el primer paso
Se necesita como hemos dicho, un NUDGE para empezar a ahorrar y ya dejarlo en piloto automático

¿Que ocurre si no se realiza obligatoria la adhesión a un plan de pensiones de empleo?



El ahorro es para una minoría



Empleado

Si no se adhiere al plan no ahorrara



Empresa

La empresa ofrece el plan o no, tiene la opción de no ofrecer ese "regalo" al empleado



Mercado

Si no tienes un buen sueldo, nunca vas a ahorrar

¿Y si lo que ocurre es que tu empresa ofrece un plan y todos los empleados se adhieren y usan Neopension?



El ahorro es la norma



Empleado

La empresa aporta un mínimo y el empleado sin hacer nada ahorra



Empresa

Debe contribuir un mínimo exigible y usar Neopension



Mercado

Todos tienen la opción de ahorrar por defecto, fomentando el consumo

neopension

6. ¿Cómo queremos crear impacto en la sociedad?

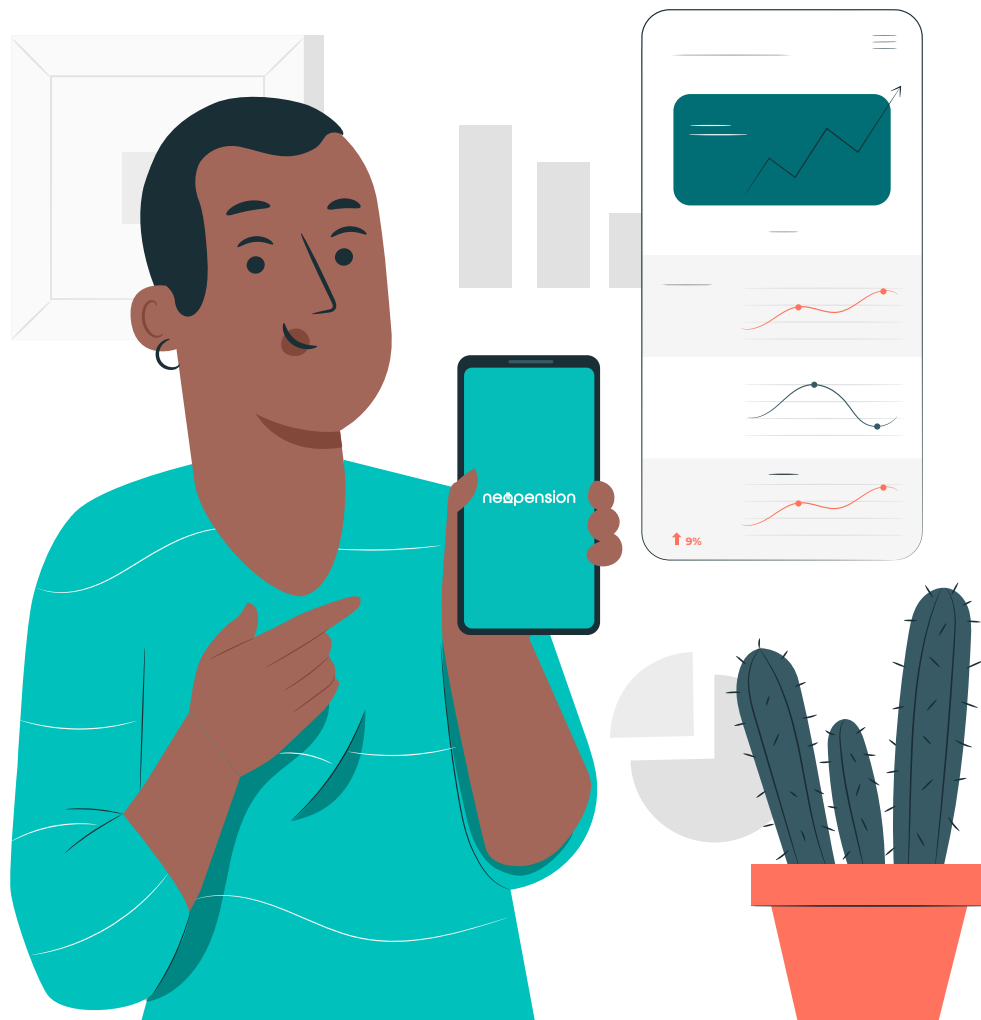
6. ¿Cómo queremos crear impacto en la sociedad?

La adopción de los planes de pensiones de empleo **permitirá a los trabajadores complementar su pensión, que va a ser menor que la que actualmente se cobra.**

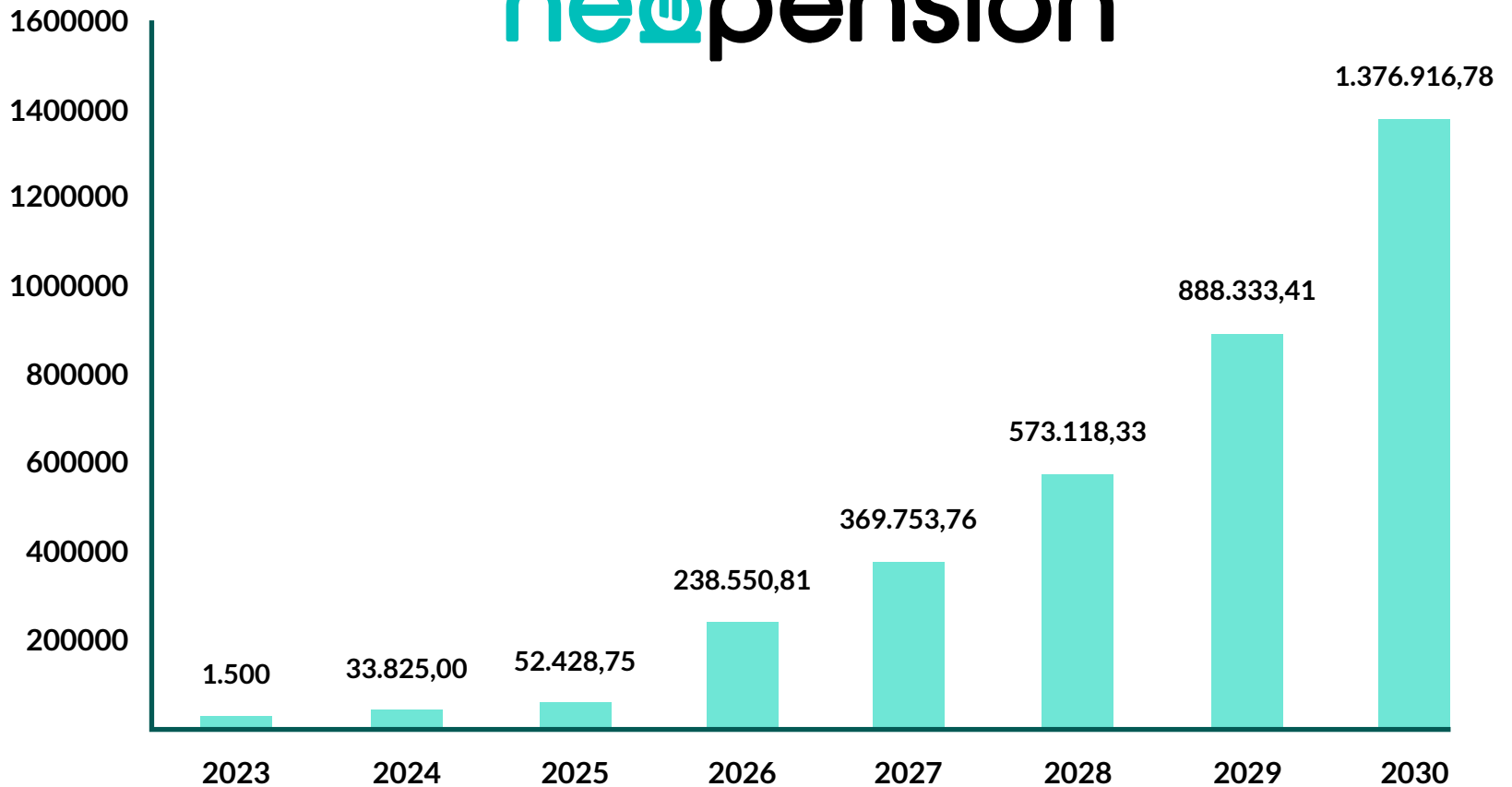
NEOPENSION conseguirá aportar millones de € al año a los planes de pensiones gracias a la determinación de precios de las ofertas del comercio online.

Además de esta forma conseguiremos que el empleado consiga una renta vitalicia **que permite complementar su pensión que proviene de este ahorro en su PPE.**

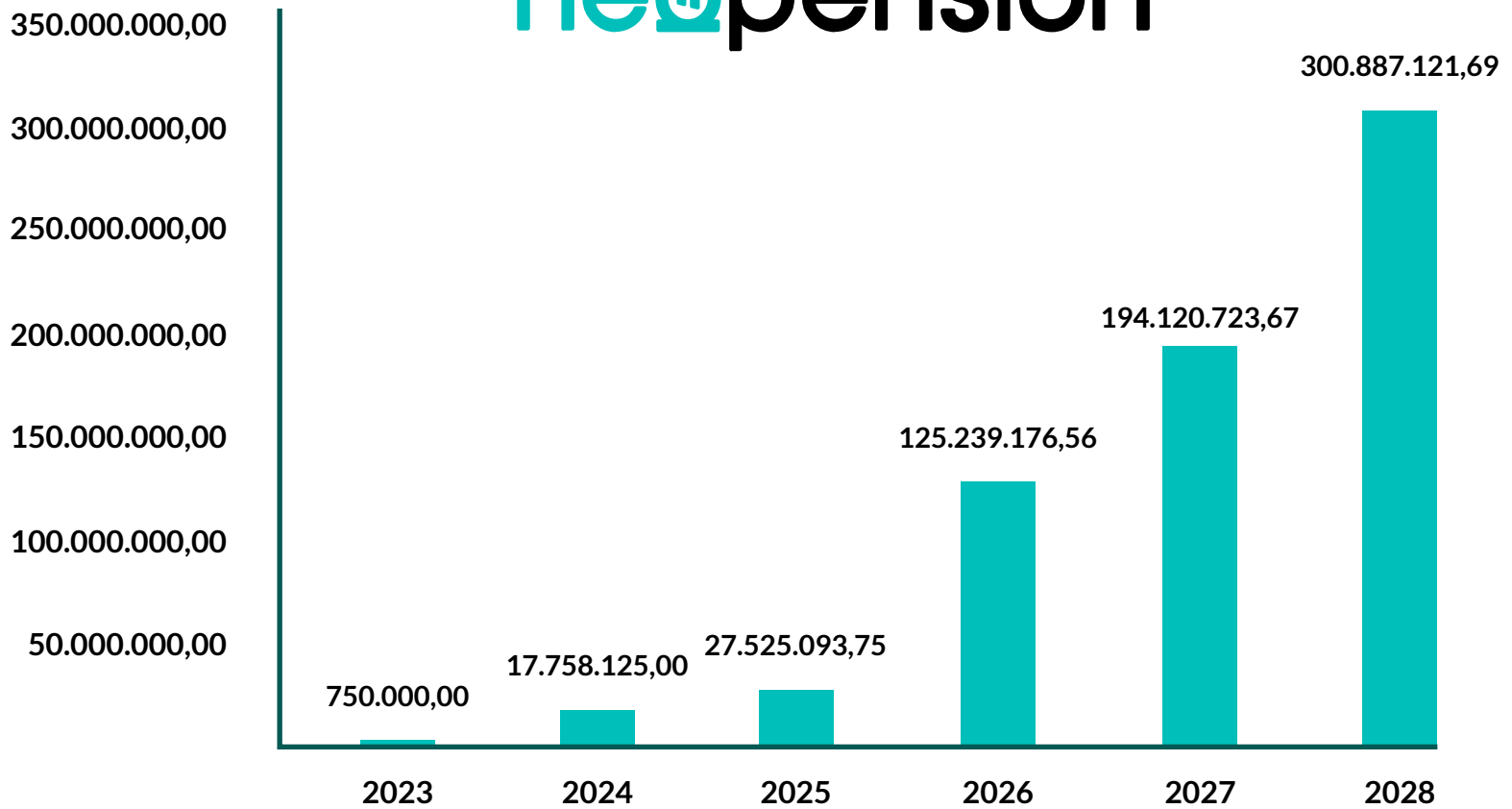
Además, gracias a la tokenización de activos inmobiliarios **el comercio local y las empresas pueden junto a NEOPENSION crear oferta de pisos en alquiler para una gran necesidad real, sorteando entre las empresas y comercios socios de NEOPENSION las rentas de estos alquileres.**



Empleados unidos a neopension

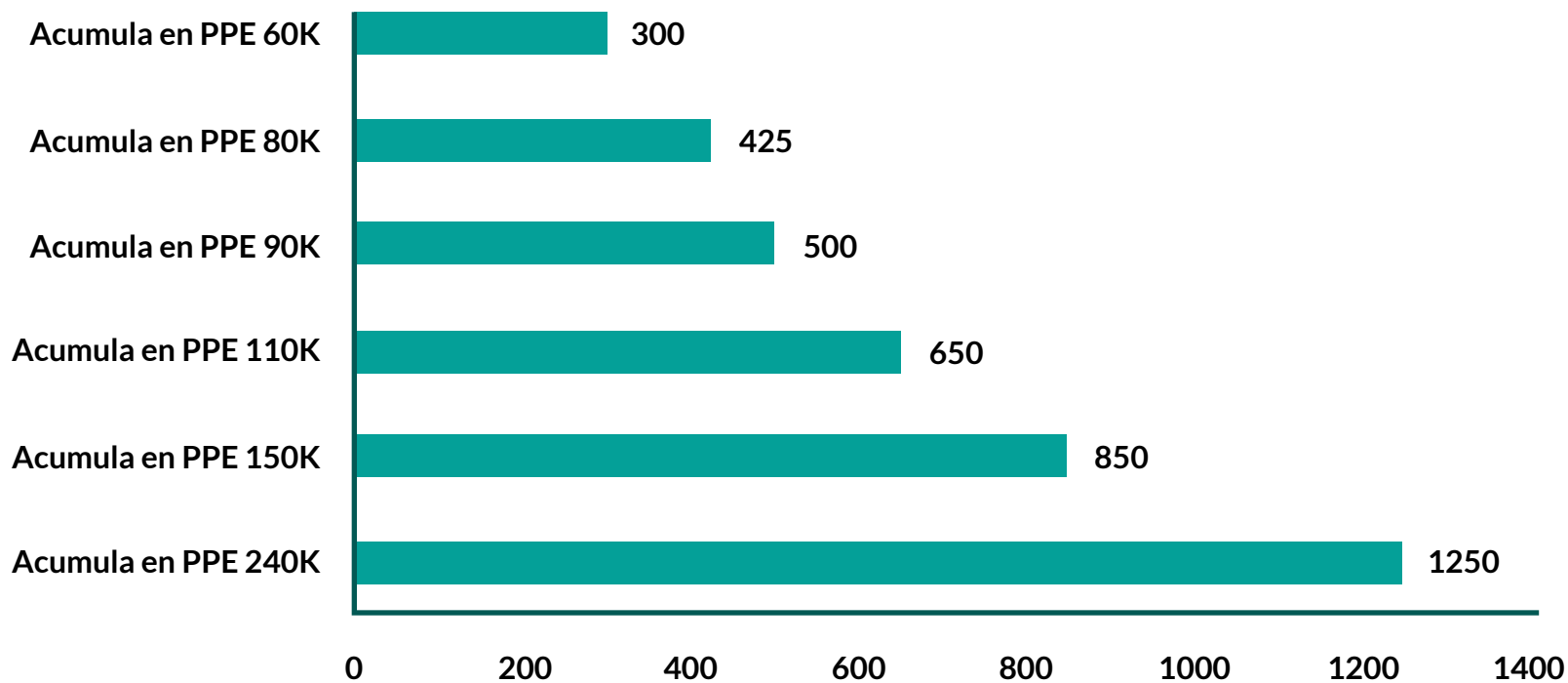


Ingresos al año en PPE por medio de neopension

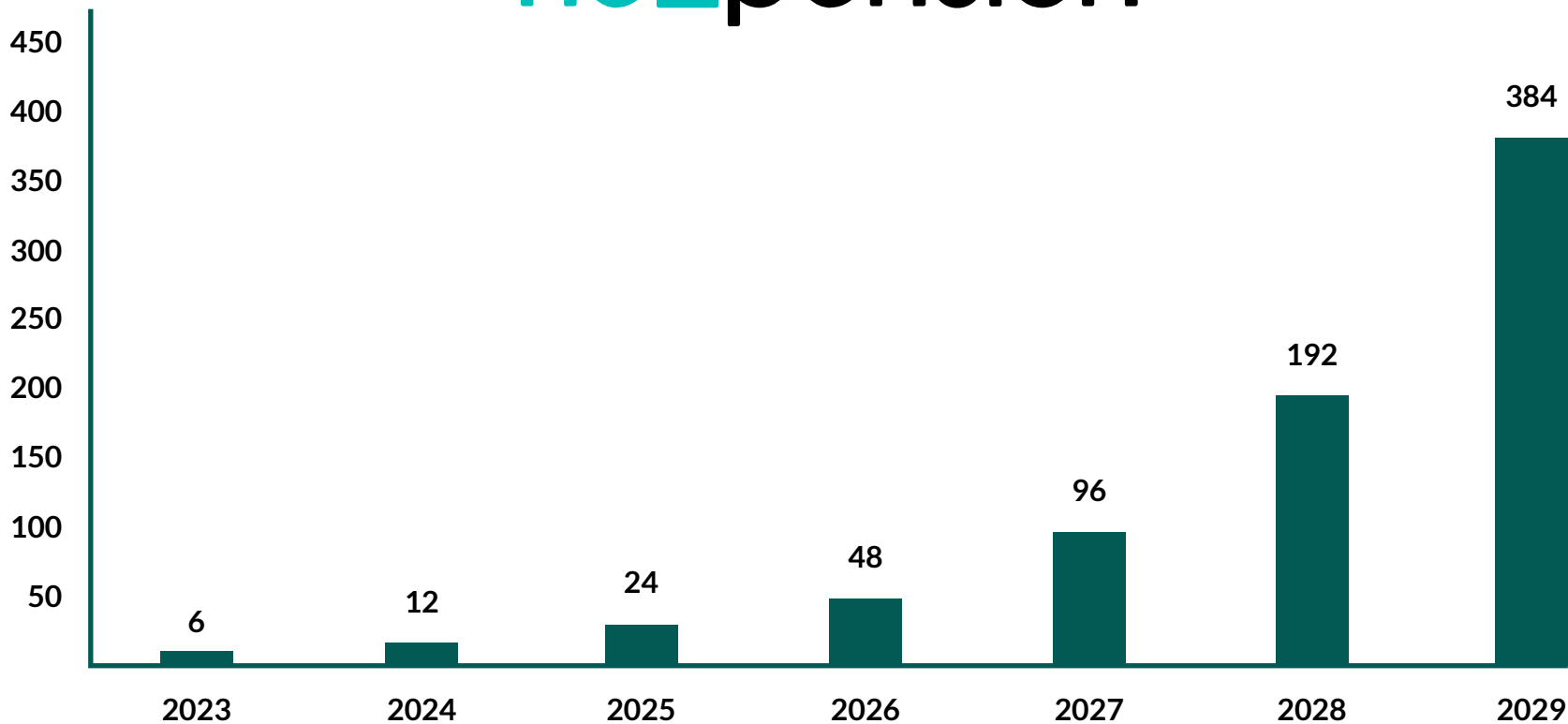


Rentas Vitalicias proporcionadas al mes según cantidad acumulada en PPE gracias a

neopension



Pisos disponibles para alquiler gracias a neopension



El objetivo de NEOPENSION es diseñar un sistema que haga que se eliminen la mayor parte de sesgos.



neopension