

Economía Digital

Fintech para *Baby-Boomers*: Seguir el dinero

Amanda Augustine

Los *Baby-Boomers* presentan el mayor crecimiento en la utilización de servicios de banca móvil, poder adquisitivo y propiedad de activos a corto y mediano plazo

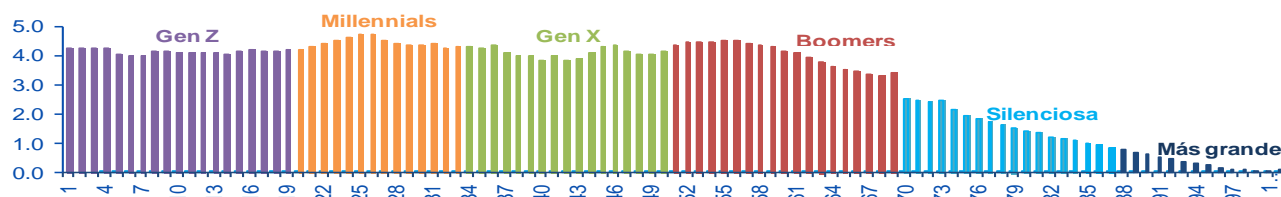
Dadas las ineficiencias del programa de Seguridad Social y el elevado endeudamiento, la tecnología de planificación de la jubilación resulta atractiva para este colectivo

Las empresas que ofrezcan prevención a las personas mayores frente al abuso financiero gozarán de mayor confianza entre los clientes

Los *Baby-Boomers*, esto es, las personas nacidas entre 1946 y 1964, representan más de 20% de la población estadounidense. Durante buena parte de su vida, este colectivo ha sido el de mayor peso demográfico, llegando incluso a representar 40% de la población total en 1964¹. Sin embargo, en 2015 los denominados *Millennials* superaron en número a los *Boomers*, un efecto que se debe, en parte, a la llegada de jóvenes inmigrantes². Gracias a su conocida apertura a nuevas formas de tecnología, los *Millennials* suelen ser el mercado objetivo de las empresas emergentes del sector Fintech y ya han comenzado a atraer asimismo la atención de instituciones de mayor tamaño. Sin embargo, si las empresas realmente quieren “seguir el dinero”, no pueden permitirse dejar de lado a los *Baby-Boomers*, que generan ingresos anuales de 2.4 billones de dólares y son los responsables de la mitad del gasto de los consumidores en EEUU.³ Los *Boomers* son un objetivo adecuado para una amplia gama de ofertas de consumo, ya que en esta amplia cohorte poblacional existen diversos nichos, como las personas sin hijos, jubilados, cuidadores, etc. Además, este grupo ha redefinido el concepto de “vejez”, ya que muchos *Boomers* optan por prolongar su vida laboral y mantienen estilos de vida muy activos, lo que les permite ganar y gastar más dinero, generando así un mayor valor económico a lo largo del tiempo. Por ejemplo, el número de personas de 65 a 69 años que siguen integradas en la población activa se sitúa en torno a 5.5 millones, casi el doble que una década antes y cerca del triple que hace 20 años. Dado el poder adquisitivo y la diversidad de esta generación, las plataformas Fintech ignoran a los *Boomers* pese al riesgo que eso conlleva.

Gráfica 1

Población residente en EEUU según edad (millones)



Fuente: BBVA Research/Oficina del censo de EE.UU.

1: Colby (2014)

2: Fry (2016)

3: Datos de BLS y Holtzman (2013)

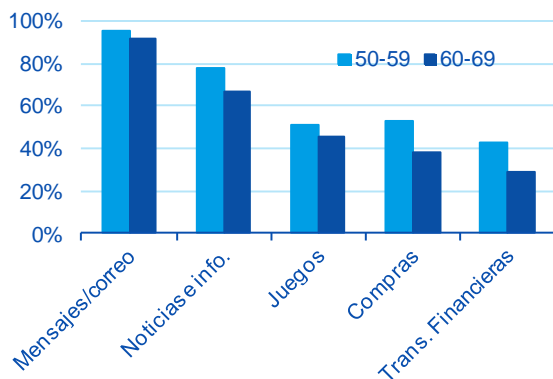
Baby-Boomers: Usuarios tardíos de la tecnología digital con dinero

Si se analiza el poder adquisitivo, los *Boomers* llevan ventaja a los *Millenials*: los estadounidenses mayores de 50 años presentan un patrimonio neto superior al de cualquier otro segmento de población. Sus perspectivas de futuro también son halagüeñas: a lo largo de los próximos 20 años, se espera que el gasto de este colectivo de personas mayores de 50 años aumente 58%, hasta alcanzar los 4.74 billones de dólares, frente a un crecimiento del 24% (hasta los 3.53 billones de dólares) en el tramo de edad de 25 a 50 años⁴. Además, los *Baby-Boomers* ejercen un mayor control sobre los activos financieros: la mitad de ellos poseen ahorros e inversiones por un valor superior a 100 mil dólares, frente al 37% de los miembros de la generación “X” y a 14% en el caso de los *Millenials*⁵. Los *Boomers* esperan asimismo heredar 15 billones de dólares de sus progenitores (las generaciones denominadas “silenciosa” y “más grande”) en los próximos 20 años⁶.

Pese a que los *Millenials* son conocidos por ser la generación con mayores conocimientos tecnológicos, no debería caerse en el error de pensar que los *Boomers* se han quedado atrás. Una encuesta de la Asociación Estadounidense de Personas Jubiladas (AARP) llegó a la conclusión de que, si bien los *Boomers* llevan desventaja en cuanto al grado de penetración de los teléfonos inteligentes, existen diferencias sustanciales en términos de propiedad y utilización entre los miembros de mayor y menor edad dentro de este colectivo. Por ejemplo, 73% de las personas con edades entre los 50 y los 59 años poseen un teléfono inteligente y lo utilizan para diversos tipos de actividades, como leer las noticias, jugar y realizar compras. Por otra parte, solamente 54% de las personas de 60 a 69 años poseen un teléfono inteligente, y es menos probable que lo usen para las actividades enumeradas anteriormente⁷. A pesar de ser usuarios avezados de los teléfonos inteligentes, la mayoría de los *Boomers* todavía no los utilizan para realizar operaciones bancarias o financieras. Sin embargo, se espera que esto cambie, puesto que el uso de la banca móvil se ha triplicado desde 2011 entre los *Baby-Boomers* y sus mayores⁸.

Gráfica 2

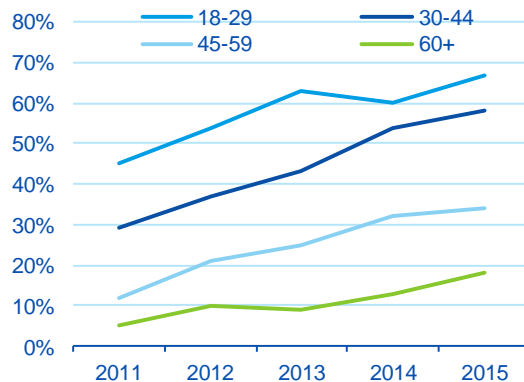
Actividades realizadas utilizando un teléfono inteligente, según edad



Fuente: BBVA Research y AARP

Gráfica 3

Utilización de servicios de banca móvil en los últimos 12 meses, según edad



Fuente: BBVA Research y FRB

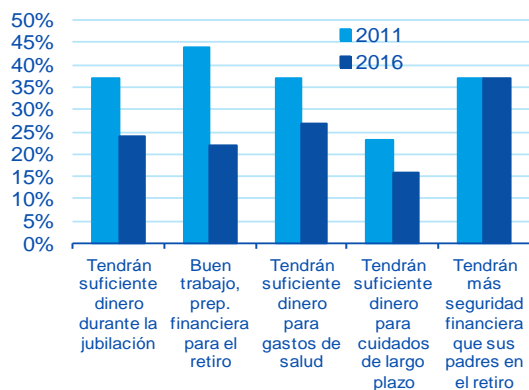
4: Holtzman (2013)
 5: Williams (2015)
 6: Nielsen (2012)
 7: Anderson (2016)
 8: Comité de Gobernadores de la Reserva Federal (2016)

Plataformas Fintech para los *Baby-Boomers*

Planificación de la jubilación: Dado que la esperanza de vida de los estadounidenses ha aumentado en un marco caracterizado por tecnologías sanitarias nuevas y más costosas, los planes de ahorro para la jubilación han adquirido un mayor nivel de complejidad, puesto que es necesario que el dinero ahorrado dure más tiempo. Hoy en día, una persona media necesita 50% más de dinero durante la jubilación del que habría necesitado en la década de 1970; sin embargo, esa misma persona tan solo ha ahorrado 11% más que lo que se hacía entonces. Esta discrepancia puede deberse, en parte, a la incapacidad de los responsables políticos para introducir ajustes en el sistema de la Seguridad Social a fin de garantizar que el costo esperado del programa coincida con los ingresos previstos. De hecho, pese a que más de la mitad de los *Boomers* piensan que la Seguridad Social será una de las principales fuentes de ingresos durante la jubilación (hasta 43% en 2014), si las tendencias actuales se mantienen, las reservas se agotarán en 2034, y los ingresos fiscales previstos únicamente bastarán para sufragar en torno a tres cuartas partes de las prestaciones previstas⁹. A la complejidad que ofrece la planificación de la jubilación se añade el hecho de que cada vez son más las personas que se aproximan a la edad de jubilación con deuda estudiantil pendiente (ya sean deudas contraídas en nombre de sus hijos o bien a título personal durante su época de estudiantes)¹⁰.

Gráfica 4

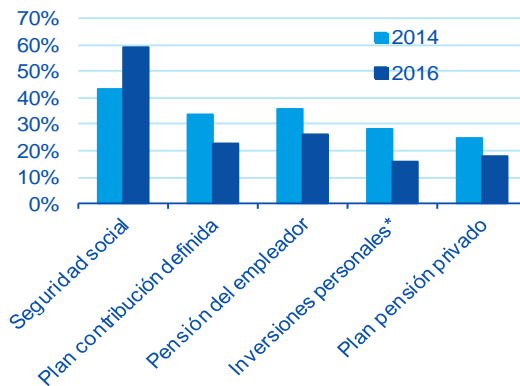
Confianza de los *Baby-Boomers* en las expectativas de jubilación



Fuente: BBVA Research e Insured Retirement Institute

Gráfica 5

Fuente de ingresos de los *Baby-Boomers* en la jubilación



Fuente: BBVA Research e Insured Retirement Institute *Otros, diferentes de las pensiones de jubilación y de los planes de pensiones privados.

Puesto que solamente 24% de los *Boomers* confían en haber ahorrado lo suficiente para la jubilación, los innovadores del sector Fintech son cada vez más conscientes de la oportunidad que ofrece esta base de clientes¹¹. [United Income](#), por ejemplo, es una plataforma (actualmente en fase beta) que proporciona una serie de herramientas de gestión financiera claramente centrada en el segmento de los *Baby-Boomers*, sobre todo en el tramo de ingreso medio-alto. Esta empresa brinda asesoramiento personalizado en materia de inversión y gestión de activos, pero el factor que realmente diferencia a esta plataforma —además de su orientación al cliente— es su capacidad para ayudar a sus clientes a gestionar sus gastos cotidianos durante la jubilación. Su producto “cheque de jubilación” determina el presupuesto del cliente y deposita fondos mensualmente en las cuentas del usuario, simulando la seguridad y la comodidad que

9: Insured Retirement Institute (2016)

10: Oficina de Protección Financiera del Consumidor (2017)

11: Insured Retirement Institute (2016)

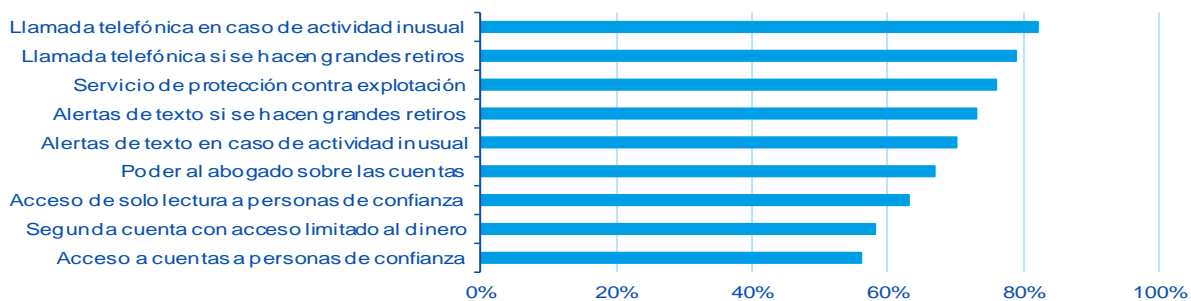
proporciona la recepción de un cheque periódico. Otra de las empresas que ofrecen un servicio similar es [Abaris](#), una compañía centrada en las personas ya jubiladas que se dedica principalmente a la comercialización de seguros de longevidad o de productos de anualidades de ingresos diferidos que requieren una inversión inicial menor y abordan específicamente el riesgo de longevidad. [True Link](#) es otro ejemplo de empresa centrada expresamente en los jubilados y en las personas que se aproximan a la jubilación, ofreciendo una herramienta de planificación personalizada que ayuda al usuario a estimar cuál será su capacidad de gasto mensual y cómo pueden generar ingresos para cuando los necesiten. Como servicio adicional de pago, los clientes pueden acceder a asesores humanos, algo que puede resultar atractivo para los *Boomers* que no deseen confiar ciegamente en un algoritmo.

La lucha contra los abusos financieros que sufren las personas mayores: Una investigación llevada a cabo por la AARP y publicada el pasado año estimó que la explotación financiera cuesta a los estadounidenses de mayor edad al menos 3 mil millones de dólares cada año; una cifra conservadora si se tiene en cuenta que tan solo una de cada 44 víctimas denuncia este delito, por lo que es posible que la realidad sea muy superior. La mayoría de los estadounidenses de 50 años o más quieren que su banco luche de forma proactiva contra el fraude financiero, y más de 40% de ellos se muestra dispuesto a pagar por esos servicios extra¹². Dado que los ciudadanos estadounidenses de edad avanzada constituyen un blanco específico para los delincuentes especializados en el abuso financiero, las plataformas Fintech y las instituciones financieras que ofrecen herramientas útiles para este segmento gozan de mayor confianza de la clientela y su riesgo de sufrir pérdidas es menor. Además del riesgo para la reputación, los bancos perdieron 1,000 millones de dólares en depósitos en 2012 como consecuencia del fraude financiero cometido contra personas mayores.

Las plataformas Fintech han comenzado a tomar nota de ello. [EverSafe](#), por ejemplo, se presenta como “el primer servicio que utiliza la tecnología para combatir la explotación financiera a la que se ven sometidos los ciudadanos estadounidenses de edad avanzada”¹³. Esta empresa consolida una cuenta de cliente, verifica diariamente la existencia de actividad sospechosa y puede enviar alertas a familiares o amigos de confianza. Las entidades financieras pueden aprovechar las herramientas que ofrecen empresas emergentes como EverSafe, o bien desarrollar otras internamente. Desde 2014, la Asociación de Banqueros de Estados Unidos premia a los bancos que se esfuerzan por proteger a los estadounidenses de edad avanzada. Entre los galardonados figuran pequeños bancos regionales que han proporcionado a personas de confianza acceso de solo lectura a las cuentas de personas mayores, han instaurado programas de concienciación o de alerta sobre el abuso financiero y han entablado alianzas con organizaciones comunitarias o encargadas de la aplicación de la ley.

Gráfica 6

Servicios útiles para ayudar a una persona a gestionar sus finanzas*



Fuente: Instituto de Política Pública de la AARP *Encuesta entre ciudadanos de 50 años o más

12: Gunther (2016)

13: Página de LinkedIn de EverSafe

Conclusiones

Los *Baby-Boomers* cuentan con un poder adquisitivo considerable y poseen una elevada proporción de activos financieros en EEUU. Sin embargo, parece que, por desgracia, los servicios Fintech dejan de lado a este colectivo, ya que generalmente van dirigidos a los *Millenials*. No obstante, si se tiene en cuenta el tamaño de este grupo demográfico de mayor edad y su creciente demanda de productos digitales (así como su capacidad de adaptación a estos), los *Baby-Boomers* constituyen la mayor oportunidad de crecimiento para la banca móvil, al menos a corto plazo. Aunque la definición de esta cohorte como grupo objetivo plantea desafíos específicos, por ejemplo desde el punto de vista de la mercadotecnia, esas dificultades se pueden superar a través de la mejora del acceso y la adaptación de los productos de banca digital a esos clientes con el fin de facilitar su utilización. Mediante una oferta de tecnología que ofrezca a los estadounidenses de edad avanzada la posibilidad de gestionar sus ahorros para la jubilación y protegerse frente al fraude, las plataformas Fintech y las entidades financieras gozarán de una posición ventajosa para atender a esas generaciones cuando empiecen a demandar también estos nuevos productos y servicios.

Referencias

2012. Introducing Boomers – Marketing's most valuable generation. *Nielsen and BoomAgers LLC*. Disponible en: <http://www.nielsen.com/content/dam/corporate/us/en/reports-downloads/2012-Reports/nielsen-boomers-report-082912.pdf>.
2015. Consumer Expenditure Survey Generational Tables. *U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics (BLS)*.
2016. Boomer expectations for retirement: sixth annual update on the retirement preparedness of the Boomer generation. *Insured Retirement Institute*. Disponible en: <https://www.myirionline.org/docs/default-source/research/boomer-expectations-for-retirement-2016.pdf?sfvrsn=2>
2016. Consumers and mobile financial services 2016. *Board of Governors of the Federal Reserve System*. Disponible en <http://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201603.pdf>.
2017. Snapshot of older consumers and student loan debt. *Consumer Financial Protection Bureau*. Disponible en: http://files.consumerfinance.gov/f/documents/201701_cfpb_OA-Student-Loan-Snapshot.pdf.
- Anderson, G.O., 2016. 2016 technology trends among mid-life and older Americans. *AARP Research*. Disponible en: http://www.aarp.org/content/dam/aarp/research/surveys_statistics/general/2016/2016-technology-trends-older-americans-res-gen.pdf.
- Colby, S.L. y Ortman, J.M., 2014. The baby boom cohort in the United States: 2012 to 2060. *U.S. Census Bureau*. Disponible en: <https://www.census.gov/prod/2014pubs/p25-1141.pdf>.
- Fry, R., 2016. Millennials overtake Baby Boomers as America's largest generation. *Pew Research Center*, 25. Disponible en: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/04/25/millennials-overtake-baby-boomers/>.
- Gunther, J., 2016. AARP's BankSafe Initiative: A Comprehensive Approach to Better Serving and Protecting Consumers. *AARP Public Policy Institute*. Disponible en: <http://www.aarp.org/content/dam/aarp/ppi/2016-02/banksafe-initiative-aarp-ppi.pdf>.
- Holtzman, J., 2013. What's your 50+ strategy? A new investment theme. *Venture Capital Review*, (29), pp.11-22.
- Williams, S., 2015. For banks, Baby Boomers mean lucrative business. *Gallup, Inc*. Disponible en: <http://www.gallup.com/businessjournal/181454/banks-baby-boomers-mean-lucrative-business.aspx>.

Aviso Legal

Este documento ha sido preparado por el Servicio de Estudios Económicos del BBVA de EEUU del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en su propio nombre y en nombre de sus filiales (cada una de ellas una compañía del Grupo BBVA) para su distribución en los Estados Unidos y en el resto del mundo, y se facilita exclusivamente a efectos informativos. En EEUU, BBVA desarrolla su actividad principalmente a través de su filial Compass Bank. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento hacen referencia a su fecha específica y están sujetas a cambios que pueden producirse sin previo aviso en función de las fluctuaciones del mercado. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento han sido recopiladas u obtenidas de fuentes públicas que la Compañía estima exactas, completas y/o correctas. Este documento no constituye una oferta de venta ni una incitación a adquirir o disponer de interés alguno en valores.