

I Informe Santalucía de Tendencias e Innovación en materia de Ahorro e Inversión

Índice



Introducción

Pág. 06



Educación financiera

Pág. 08

- Nivel de educación financiera de las nuevas generaciones Pág. 09
- Nuevas tendencias Pág. 11
- Iniciativas destacadas por parte de entidades tradicionales Pág. 16



Planificación y asesoramiento financiero

Pág. 20

- Reglas para el ahorro o preahorro personal Pág. 22
- Test mifid frente a la inversión Pág. 24



Ahorro como elemento clave en nuestra vida diaria

Pág. 25

- Sector asegurador Pág. 26
- Otros productos financieros: cuentas remuneradas, fondos de inversión... Pág. 28
- Nuevas tendencias en ahorro Pág. 31
- Startups emergentes Pág. 34



Inversión como palanca para potenciar el ahorro

Pág. 38

- El perfil inversor debe cambiar Pág. 39
- Situación actual del mercado de productos de inversión Pág. 40
- Nuevas tendencias en inversión Pág. 41
- Startups emergentes Pág. 47



En resumen

Pág. 52

A

Introducción



Andrés Romero Peña

Consejero Director General de Santalucía



En Santalucía tenemos un sólido compromiso con nuestra contribución al bienestar de las familias, y un aspecto fundamental para conseguirlo es alcanzar unos adecuados niveles de bienestar financiero que ayuden a las familias a afrontar el futuro con tranquilidad. Para conseguir este objetivo, la educación financiera juega un papel fundamental. Una población financieramente educada es capaz de tomar decisiones informadas para su seguridad financiera, a la vez que fomenta un uso adecuado de los productos y servicios financieros, lo que proporciona tanto una mejora en el bienestar de las familias como en el de la sociedad en su conjunto. Por ello, desde Santalucía queremos acompañar a nuestros clientes a conocer e interpretar la importancia de una correcta planificación que les ayude a establecer metas realistas y a tomar decisiones responsables con respecto a sus inversiones y economía familiar.

Potenciando nuestro compromiso con la innovación como un valor social que genera calidad de vida y nuevas oportunidades, hemos lanzado en colaboración con Vecdis, consultora estratégica de Research & Advisory orientada a la innovación, nuestro I Informe Santalucía de Tendencias e Innovación en materia de Ahorro e Inversión.

En este Informe destacamos el protagonismo de una generación muy concreta, los Jóvenes, adultos entre los 18 y los 34 años, que representan una disrupción con respecto a cómo rentabilizar sus ahorros.

Como se indica en el Informe, los nativos digitales se enfrentan a un contexto difícil, dominado por la incertidumbre económica en una etapa clave de sus vidas. Sacar rentabilidad a sus ahorros se está convirtiendo en un desafío significativo para las

generaciones que han tenido que hacer frente a dos crisis económicas. Sin embargo, este panorama también es el escenario perfecto para la aparición de nuevas oportunidades.

Los datos muestran que más de la mitad de los jóvenes españoles cuenta con algún producto financiero tradicional destinado al ahorro o inversión. No obstante, todavía existe margen de mejora con respecto a la educación financiera de las nuevas generaciones. En este sentido, las soluciones digitales basadas en los nuevos hábitos de consumo de información están experimentando una importante adopción. Es clave trabajar para proporcionar herramientas de educación financiera ajustadas a esos nuevos hábitos de consumo de información. Por esta razón, desde el Instituto Santalucía hemos creado el primer metaverso para la educación financiera de los jóvenes, con el objetivo de expresarnos en el mismo lenguaje digital que ellos.

Más allá de la educación financiera, ante el cambio en los hábitos y necesidades de los clientes, así como la constante innovación tecnológica, tenemos la responsabilidad de ofrecer soluciones innovadoras de ahorro a medio y largo plazo que ayude a las personas a alcanzar su bienestar financiero y vital. Desde Santalucía y Santalucía Asset Management, compañía de gestión de activos del Grupo Santalucía, trabajamos para generar una oferta de valor que ayude a nuestros clientes a conseguir esos objetivos.

Animo a todos a la lectura de este primer informe que nos ayudará a tomar decisiones mejor informadas que reviertan en un mayor bienestar financiero.

1

Educación financiera



Las decisiones financieras, al igual que el resto de las decisiones de nuestra vida, tienen mayor probabilidad de éxito si previamente hemos logrado obtener una formación que nos permita tomar las decisiones con más conocimiento sobre el entorno y las consecuencias que pueden generar. Las nuevas generaciones tienen ante sí un mundo incierto, globalizado y en constante cambio que, sin embargo, puede ser el escenario perfecto para la búsqueda de oportunidades.

Según datos de S&P ⁽¹⁾, a pesar de no ser uno de los países a la cabeza, **España se encuentra en la media europea en materia de educación financiera**. Entre un 45-54% de la población adulta española sabe responder a cuestiones básicas, como qué es la inflación o el interés compuesto.

En 2018, el Banco de España junto con la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), publicaron la Encuesta de Competencias Financieras ⁽²⁾, y los resultados muestran que los adultos entre 45-54 años conocen en general conceptos básicos como la diversificación de riesgos, la inflación, el interés simple y el interés compuesto de una inversión, mientras que **los jóvenes de entre 18-34 fueron la generación que menos respuestas correctas tuvo, con un 18% de acierto en total**.

Nivel de educación financiera de las nuevas generaciones

El panorama financiero actual muestra que, el 52% de los jóvenes de españoles dispone de una cuenta corriente en el banco a nombre propio, cifra ligeramente inferior a la media europea (56%) ⁽³⁾. Además, alrededor del 88% de los jóvenes cuenta con un producto destinado al ahorro, que suele ser un depósito ⁽⁴⁾.

No obstante, el European Consumer Payment Report ⁽⁵⁾ revela que el 50% de los centennials, miembros de la Generación Z, ha visto sus ingresos mermados desde el comienzo de la pandemia de la COVID-19. Esta situación junto a la incertidumbre económica o el continuo empeoramiento de la inflación, pueden ser algunas de las razones por las que, en 2021, **un 52% de los centennials y el 48% de la generación millennial, declararon estar mucho más motivados a mejorar su conocimiento financiero** ⁽⁶⁾.



Nivel educativo

Volviendo a los datos recopilados por el Banco de España ⁽⁷⁾, los resultados muestran que, en cualquiera de las generaciones, a mayor nivel educativo, mayor conocimiento financiero. De hecho, destacan los jóvenes con formación universitaria (70%).

Otras variables que impactan en el nivel de conocimiento financiero de los jóvenes son ⁽⁸⁾:

- Nivel socioeconómico del hogar.
- Familiaridad con temas financieros dentro del hogar.
- Habilidades matemáticas y lingüísticas de los estudiantes.
- Contar con una cuenta bancaria y/o una tarjeta de crédito.

Hábitos de inversión

La edad constituye un factor decisivo a la hora de determinar los hábitos de ahorro e inversión ⁽⁹⁾. Entre los centennials, el 88% tiene ahorros en Depósitos, 34% en Seguros de Ahorro y 31% invierte en Renta Variable. Los Millennials un 89% tienen sus ahorros en Depósitos, un 48% eligen los planes de pensiones como vehículo de ahorro y un 35% en Fondos de Inversión.

Un estudio de la startup Ninety Nine, además, desvela que tras el impacto de la COVID-19, los millennials tienen claros sectores preferentes para la inversión, siendo estos el tecnológico (40% del total), el automovilístico (10%), las aerolíneas y el farmacéutico.

Fuentes de información

Un informe de PwC y GFLEC ⁽¹⁰⁾, ha detectado que **el 73% de los millennials no busca asesoramiento profesional en el momento de ahorrar e invertir**. Por tanto, ¿cómo busca formación financiera la generación de la inmediatez y las pantallas? Es en este punto donde las redes sociales y las aplicaciones especializadas en finanzas van cobrando cada vez más relevancia ⁽¹¹⁾.

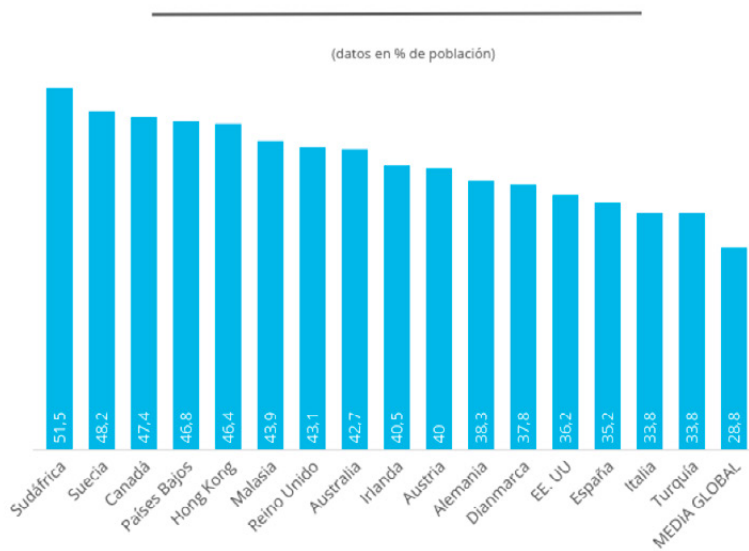
No obstante, destaca una diferencia significativa entre estas dos generaciones: mientras que los millennials tienen como principales fuentes de información las plataformas web, los centennials, complementan esa misma búsqueda web con el asesoramiento presencial en oficinas bancarias.

Nuevas tendencias

Los millennials y los centennials son conocidos como los nativos digitales, no sólo porque hayan crecido usando las tecnologías en su vida diaria desde muy jóvenes, sino porque la tienen integrada en cualquier actividad que realicen: buscar una dirección, realizar un pago, el envío de documentos... Esta implicación de la tecnología en la vida de los jóvenes da la oportunidad a las empresas de enfocarse en nuevos canales digitales, con el objetivo de crear relaciones más estrechas con estos segmentos de la población.

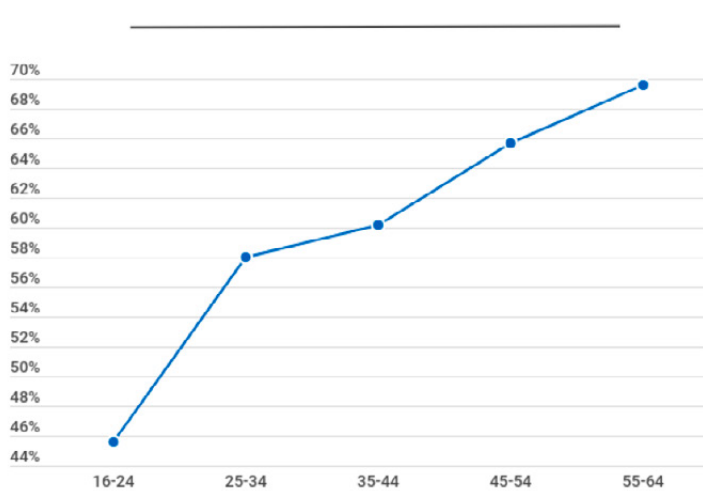


Uso de servicios financieros online a nivel mundial



Fuente: Vecdis, en base a datos de Hootsuit

Uso de servicios financieros online por edades

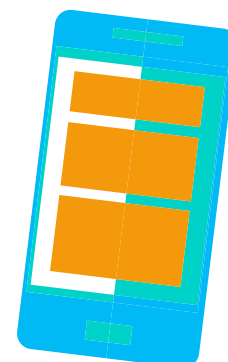


Fuente: Vecdis, en base a datos de Hootsuit

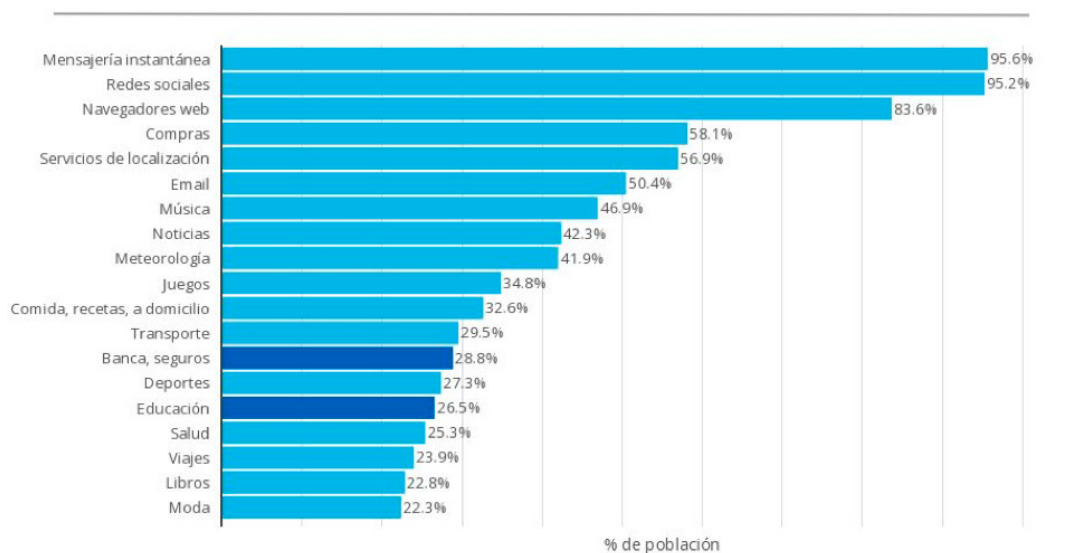
Las empresas han impulsado iniciativas en materia de educación financiera que permiten establecer nuevas tendencias, sobre todo entre las nuevas generaciones.

Aplicaciones móviles

Las apps permiten a los nativos digitales estar siempre conectados y poder funcionar plenamente a través del smartphone. Además, cuanto más intuitivas sean y cuantas más funciones tengan mejor valoradas estarán entre los millennials.



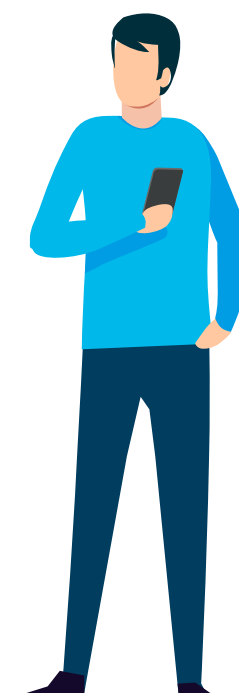
Aplicaciones más utilizadas



Vecdís, en base a datos de Hootsuite

Las aplicaciones de todos los bancos incluyen herramientas para mejorar la planificación financiera o evaluación de activos y oportunidades de inversión. No obstante, no sólo son las aplicaciones de banca las que están introduciendo estos instrumentos, también se ha observado en aplicaciones dedicadas al trading o a la organización y planificación de finanzas personales. Además, **aquellas apps más intuitivas con el comportamiento del consumidor son las que se basan en la tecnología de previsión de tendencias y *Machine Learning*** en base a los datos recopilados de sus usuarios, como demuestra el auge de las aplicaciones de Netflix o Duolingo ⁽¹²⁾.

Además, según datos de Hootsuite, las aplicaciones de educación se sitúan en el décimo lugar en el ranking de aplicaciones más descargadas en la APP Store, y en las posiciones 9ª y 8ª entre las aplicaciones en las que más dinero gastan los usuarios de Google Play y la APP Store, respectivamente.



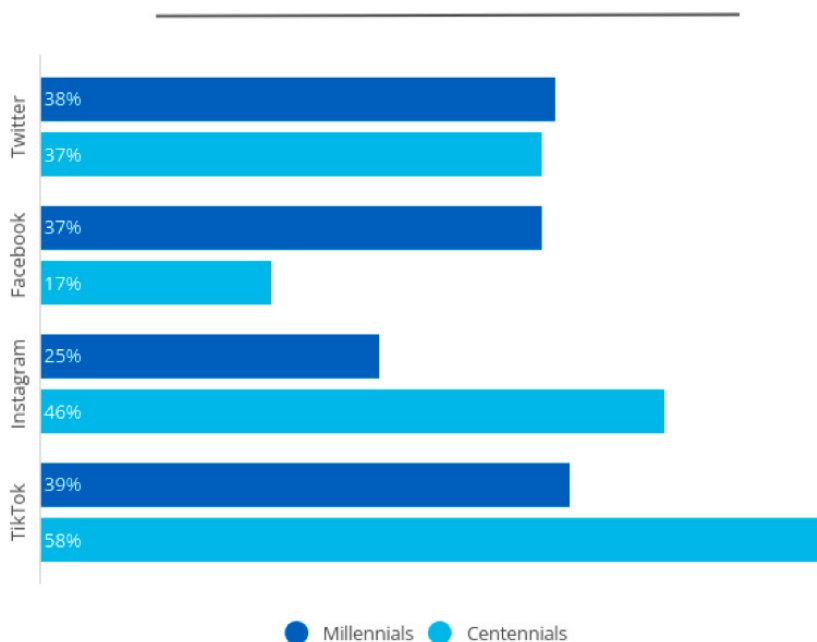


Redes sociales

Aunque cada red social tenga sus particularidades, casi toda la población cuenta con un perfil en alguna de ellas. Ya no sólo se utilizan para publicar contenido sobre el día a día o hablar con conocidos: **se han convertido en una ventana a nuevas oportunidades.**

Según datos de la UCM, el 38% de los millennials utiliza Twitter y el 37% tiene Facebook. Instagram es la menos utilizada, con tan solo un 25% de usuarios millennials. Sin embargo, se trata de la red social preferida entre los centennials, tanto para comunicarse como para consumir contenido: el 46% de los centennials tiene cuenta de Instagram, un 37% cuenta de Twitter y sólo el 17% usa Facebook⁽¹³⁾. Por su parte, la red social TikTok contaba en 2021 con más de mil millones de usuarios, entre los cuales alrededor del 39% son millennials y el 58% centennials⁽¹⁴⁾.

Porcentajes de uso de RRSS de las Generaciones Millennial y Centennial



Fuente: Vecdis, en base a datos de la UCM

En todas estas redes hay influencers que especializan su contenido en divulgación económica, lo que permite a muchos jóvenes adquirir nociones financieras de forma rápida y sencilla, aprendiendo de manera dinámica. Creadores de contenido especializado en finanzas, los finfluencers, como Sara Fero en Instagram o Atrenzados en TikTok generan cada día más interés.

La firma de asesoramiento financiero MagnifyMoney publicaba que **alrededor del 60% de los inversores menores de 40 años son miembros de foros y comunidades de inversión** para buscar tanto información como a otros inversores, y un 46% ha utilizado las redes sociales como fuente de información, entre ellas YouTube, TikTok e Instagram⁽¹⁵⁾. En España destacan las redes sociales Rankia y Finect.

Inteligencia Artificial

La aplicación de la Inteligencia Artificial (IA) es posiblemente una de las innovaciones más disruptivas en el empleo de las tecnologías. Como se ha señalado con anterioridad, los canales digitales son el principal medio de educación de los millennials y centennials, por lo que el Asistente Virtual integrado en muchas de las aplicaciones ayuda a la personalización de la experiencia de los usuarios y facilita el uso de la aplicación. **A través de la IA, las aplicaciones y webs miden mejor el avance y los conocimientos de usuarios y alumnos.**

Con el uso de los algoritmos es posible que las plataformas conozcan mejor a los usuarios y prever cuáles son las necesidades futuras. Según palabras de Clara Torrijos, CEO y cofundadora de GoKoan (aplicación de apoyo a los opositores), “los algoritmos y los datos de uso pueden hacer que las evaluaciones sean cada vez más automatizadas y aprendamos de las respuestas de los alumnos” ⁽¹⁶⁾.

Ecosistemas

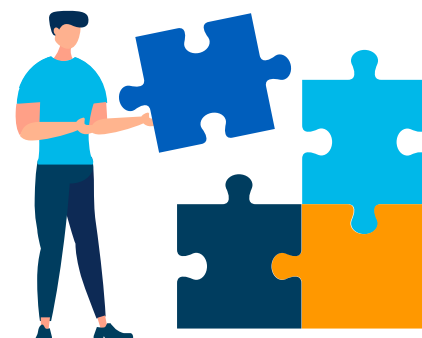
Las plataformas online adquieren cada vez más importancia en el panorama de la educación, puesto que **permiten conectar a empresas con estudiantes de todo el mundo a través de Internet.** Desde *fintechs* especializadas en transformación digital que promueven la educación a través de modelos de financiación adaptada a los jóvenes, a iniciativas basadas en dinámicas y juegos que representen la realidad aseguradora a través de la tecnología a quienes más dudas tienen. Plataformas como Forage, que ofrece cursos online de parte de grandes empresas a cualquier persona que lo solicite, se han convertido en referente en materia de educación financiera.

Por otra parte, **los MOOCs (*Massive Open Online Course*) son una de las formas de aprendizaje más extendidas entre los millennials.** Estos cursos cobraron especial popularidad desde la pandemia de la COVID-19. De hecho, muchos están reconocidos como una titulación válida para desempeñar ciertas tareas, por lo que representan una oportunidad significativa para formarse en Internet. Por ejemplo, BBVA ofrece MOOCs a través de páginas como Coursera y el Banco Santander lo hace a través de su página web. El portal web edX también ofrece diferentes cursos sobre finanzas.

Gamificación

Esta técnica de aprendizaje ya aparece entre los métodos de formación de algunas empresas dedicadas a las finanzas. A través de juegos y dinámicas, los jóvenes y niños aprenden a gestionar sus activos digitales con el objetivo de adquirir hábitos y experiencia de cara a la administración de su capital real. De hecho, se estima un crecimiento prolongado durante los próximos años en el tamaño de mercado de la gamificación. Concretamente, **se espera que alcance los 76.298 millones de dólares a nivel mundial para 2030** ⁽¹⁷⁾.

Actualmente, la tendencia a la gamificación en finanzas está más extendida en el mercado latinoamericano, como muestra el éxito de la fintech Lufindo en Argentina o Cleverfinance en Colombia.



Nuevas tipologías de contenido

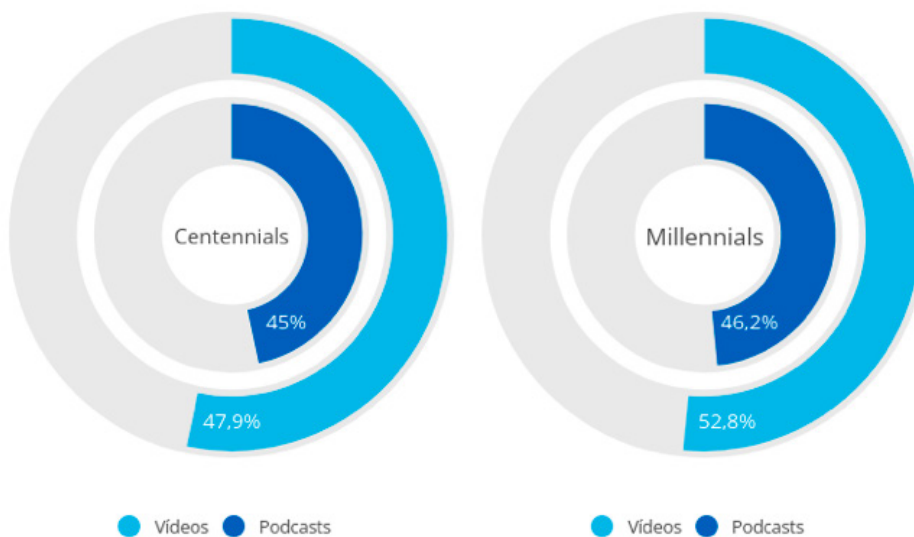
Más allá de las redes sociales y las aplicaciones móviles, los jóvenes utilizan los más diversos canales digitales para adquirir información. Las **plataformas de vídeo y audio** como YouTube y Spotify ofrecen nuevas formas de educación como tutoriales en vídeo de conceptos financieros, o podcasts. Estos dos formatos en los que los contenidos se pueden parar, retroceder y avanzar según se quiera, son especialmente atractivos para los jóvenes.

Los datos muestran el auge de estas formas de educación. Según Hootsuite, **en España más del 45% de la población entre 16 y 64 años consume vídeos como forma de aprendizaje**. En las generaciones millennial y centennial, las cifras ascienden a casi el 53% y el 48% respectivamente ⁽¹⁸⁾. En cuanto a los podcasts, se estima que el 21,3% de la población española escucha podcasts, y de este porcentaje lo hacen el 46,2% de los centennials y el 45% de los millennials.

Algunos **podcasts** de educación financiera que más relevancia están teniendo en la plataforma Spotify (en español) son “Finanzas Personales” (que tiene una puntuación de 4.7), “Nudismo Financiero” (desarrollado por la startup Balio) o la serie de podcasts especializados en el tema, “Neurona Financiera”.



Porcentajes de usuarios que consumen vídeos o podcasts en España



Fuente: Veedis, en base a datos de Hootsuite

Iniciativas destacadas por parte de entidades tradicionales

Las sinergias entre la educación y las grandes entidades financieras están dando lugar a innovadores programas para mejorar la educación y la competitividad de las nuevas generaciones:

- Tus finanzas, tu futuro: 20 bancos españoles junto a la Asociación Española de Banca y Junior Achievement España, enseñan a jóvenes de 13-15 años sobre la importancia del ahorro, la planificación financiera y la ciberseguridad en la banca digital.
- Finanzas para mortales: este proyecto de la Fundación UCEIF desarrollado a través del Santander Financial Institute (SANFI) tiene el objetivo de acercar la economía y las finanzas básicas a jóvenes, entornos rurales, emprendedores sociales y colectivos vulnerables para que todas las personas entiendan los conceptos financieros de forma clara y sean capaces de gestionar su economía cotidiana y tomar las decisiones más adecuadas ⁽¹⁹⁾.
- Educación Financiera en las Escuelas de Cataluña: iniciativa desarrollada por la Caja de Ingenieros en la que voluntarios vinculados a entidades financieras imparten talleres a alumnos de 4º de la ESO para mejorar las nociones financieras de los jóvenes.

Desde el sector asegurador, iniciativas como “El Riesgo y yo” de la Asociación Empresarial del Seguro (UNESPA), en colaboración con Santalucía, sirven para **reforzar la educación de jóvenes** entre 15 y 17 años es un claro ejemplo de la transversalidad de la educación financiera. A través de **encuentros presenciales y virtuales**, más de 2.200 jóvenes han conocido de primera mano formas para mejorar la gestión y prevención de riesgos financieros ⁽²⁰⁾.

Otras empresas del sector, como Mapfre, también han desarrollado un apartado de educación financiera en sus páginas web para que cualquier usuario pueda acceder a la información. Además, la Fundación ADECOSE, por ejemplo, más allá de las iniciativas relacionadas con el sector asegurador, ha desarrollado “Seguros para Todos” en TikTok para transmitir conocimientos sobre finanzas y seguros a adolescentes y jóvenes ⁽²¹⁾.

Así mismo, el documental **“Y a mí qué el dinero”** producido por el Instituto Santalucía, la exitosa plataforma de investigación y debate de Santalucía Seguros, aborda **a lo largo de 7 capítulos las necesidades y los efectos de la Educación Económica y Financiera en los jóvenes españoles**.

Los protagonistas de esta historia son Ramón, sus alumnos y familias, que junto con otros expertos nos ayudan a entender cuál es el problema en origen para que España y, especialmente sus jóvenes, tengan uno de los índices de conocimiento financiero más bajos de Europa.



Fuente: Instituto Santalucía.

Disponible en: <https://www.youtube.com/embed/szXfLtmIDPo?feature=oembed>

Más allá de este documental, el Instituto Santalucía cuenta con un **[área específica de su web dedicada a la educación financiera](#)**, la cual incluye diferentes tipologías de contenidos (estudios, artículos, vídeos e infografías) enfocados en las necesidades de las distintas generaciones. Asimismo, entre las últimas iniciativas de la entidad, **destaca el reciente lanzamiento de [un metaverso para la educación financiera de los jóvenes de entre 14 y 30 años](#)**.

Este metaverso tiene el objetivo de explicar de forma lúdica y digital los principales conceptos financieros a los más jóvenes y, más concretamente, aquellos relacionados con su futuro, como el ahorro para la jubilación o los productos de inversión. A través de esta plataforma, los usuarios pueden interactuar entre ellos y acceder a múltiples contenidos, como la nueva **[“Guía Temática para Jóvenes”](#)** del Instituto Santalucía.



Metaverso para la educación financiera del Instituto Santalucía.
Disponible en: <https://youtu.be/iXIs8dvnq04>

Por último, la gestora de la aseguradora Santalucía, **[Santalucía Asset Management](#)**, cuenta con el proyecto **[#EscueladeinversiónSLAM](#)** desde donde ofrece distintos recursos por quienes desean ampliar su formación financiera. Además, ofrecen distintos formatos para que el usuario escoja el que le resulte más cómodo:



Fuente: Santalucía Asset Management



Otros casos de éxito basados en la innovación

Como se puede observar, las empresas más veteranas del sector cuentan con grandes proyectos de innovación para promover la educación financiera entre los jóvenes. No obstante, la inversión en innovadoras startups educativas no ha dejado de aumentar significativamente desde 2020. Es más, solo en el Q1 2020, **la inversión en el sector Edtech superó los 3.500 millones de euros a nivel mundial** ⁽²²⁾.

La aplicación de estas nuevas propuestas educativas en el sector financiero ha dado lugar a los siguientes casos de éxito:

Balio

Esta startup española con sede en Barcelona, ofrece formación a sus usuarios a través de cursos, podcasts y webinars muy asequibles, formación en finanzas e inversiones tratando temas como las finanzas personales, las criptomonedas, la inversión, los inmuebles o diversas maneras para emprender un negocio. Cuenta con profesores muy reconocidos en su ámbito profesional.

A fecha de 2022, tres años después de su lanzamiento, [Balio](#) cuenta con más de 4.000 alumnos y su contenido se actualiza cada semana.

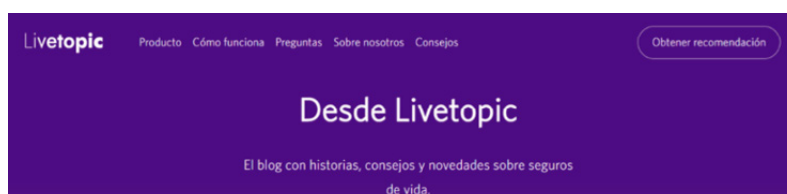


Fuente: Balio

Livetopic Academy

Desde 2017, esta insurtech con sede en Santiago de Compostela, ofrece seguros de vida en base a una breve encuesta a realizar en su web (edad, ahorros y profesión entre otras cuestiones) que luego se complementa con un formulario médico, todo 100% online. Su tecnología de IA permite analizar la salud económica de los clientes y permite tomar mejores decisiones para el futuro.

En su blog [Livetopic Academy](#), **tiene publicaciones relacionadas con la educación financiera, consejos sobre cómo ahorrar e información sobre los productos financieros.**



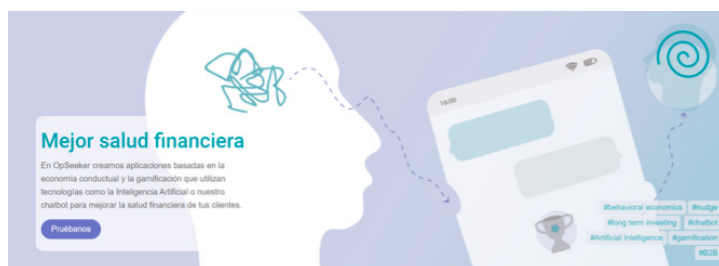
Fuente: Livetopic Academy

OpSeeker

Esta *fintech* coruñesa une desde 2016 tecnología y tendencias de comportamiento para desarrollar aplicaciones que generen sugerencias y propuestas para mejorar la salud financiera de sus clientes a través de la **Inteligencia Artificial y la Gamificación**. La combinación de ambas tendencias es la principal diferencia competitiva de [OpSeeker](#).

Asimismo, más allá del desarrollo de aplicaciones para empresas, **OpSeeker ofrece soluciones on-demand e insights psicológicos a través del procesamiento de datos y algoritmos de IA**. Ofrecen también servicios de auditoría de procesos y herramientas para mejorar las métricas ⁽²³⁾.

Igualmente, tanto Livetopic como OpSeeker formaron parte del programa de aceleración de Santalucía Impulsa.



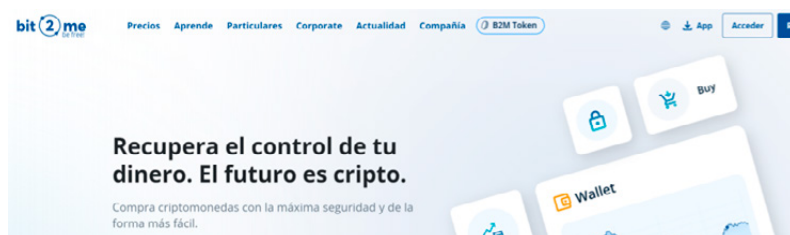
Fuente: OpSeeker



Bit2Me

Desde 2014, [Bit2Me](#) ofrece tanto formación como servicios relacionados con las criptomonedas: permite comprar, vender, almacenar y gestionar las criptomonedas desde un mismo lugar ⁽²⁴⁾. Con sede en Elche (Alicante), Bit2Me ofrece servicios a nivel internacional tanto a empresas como particulares e instituciones públicas.

En su apartado de Academy, es posible acceder a multitud de cursos gratuitos sobre nociones en criptomonedas y blockchain, algunos de ellos cuentan con certificación e incluso ofrecen un máster.



Fuente: Bit2Me

2

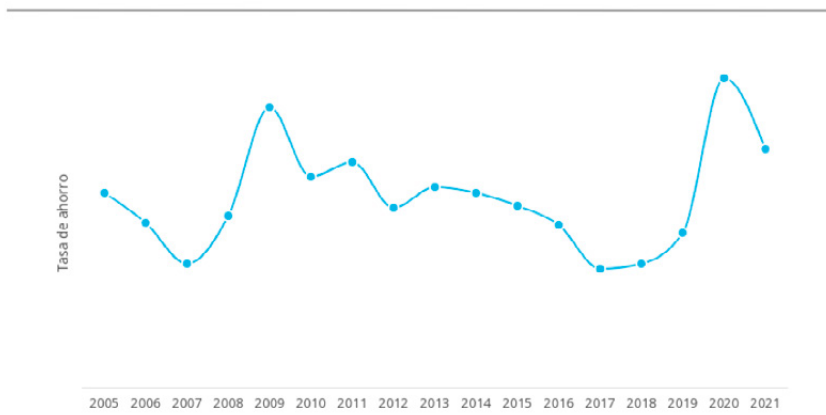
Planificación y asesoramiento financiero



La evolución demográfica española y la presión que ejerce sobre el Sistema Público de Pensiones ponen de manifiesto **la necesidad de constituir un ahorro complementario a la pensión de jubilación**. En este contexto, la elección sobre el vehículo de ahorro- inversión se vuelve más decisivo que nunca.

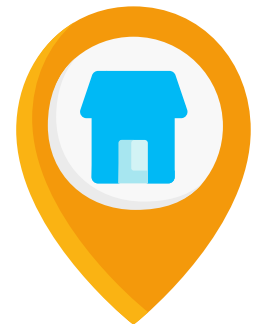
La tasa de ahorro de las familias españolas en 2021 fue del 11,4% de la renta bruta disponible (%RBD), un nivel inferior a 2020, los datos disponibles sobre el ahorro en 2022 avanzan un deterioro en las tasas de ahorro hasta situarlas por debajo de los niveles observados en los años previos a la pandemia.

EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS HOGARES ESPAÑOLES



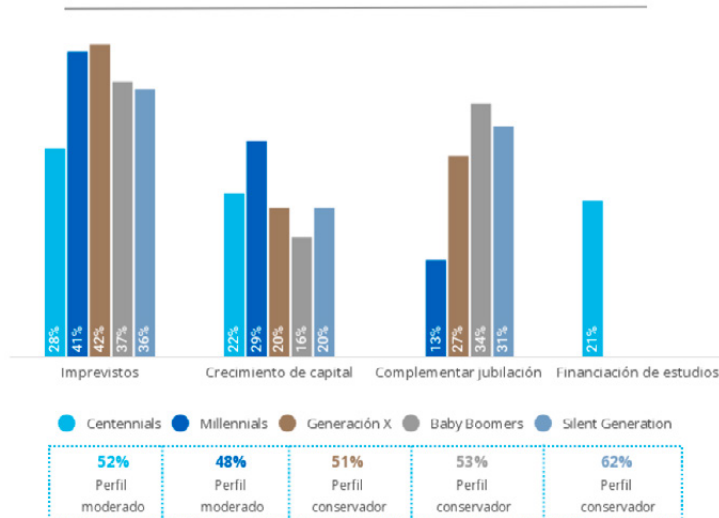
2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

Fuente: Vecdis, en base a datos del INE



Individualmente, la edad de la población influye en su comportamiento financiero, puesto que las metas y necesidades económicas varían en cada etapa de la vida. Según el Observatorio Inverco ⁽²⁵⁾, estos son los comportamientos financieros más comunes en cada generación de españoles:

PERFIL DE AHORRO DE LOS ESPAÑOLES



Fuente: Vecdis, en base a datos del Observatorio Inverco



Reglas para el ahorro o preahorro personal

En momentos de inflación, la incertidumbre impulsa la preocupación por el ahorro, principalmente porque el dinero se devalúa más de lo habitual. La población reduce entonces sus gastos, evitando recibir asesoramiento profesional, y planifican sus finanzas de forma personal. En este sentido, **existen unas normas de ahorro comúnmente conocidas y que se exponen a continuación.**

Regla 50/30/20

La regla 50/20/30 se remonta a 2005, cuando se publicó el libro *"All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan"* ⁽²⁶⁾, cuyo objetivo es ofrecer ayuda para gestionar las finanzas personales de un modo efectivo. Sin duda, se trata del método más conocido y adoptado, y consiste en destinar mensualmente:

- El **50% de los ingresos a gastos básicos**: vivienda, facturas, comida, transporte, etc.
- El **20% al ahorro**.
- El **30% a gastos prescindibles**: restaurantes, viajes, ropa, plataformas de contenido, etc.

No obstante, a raíz de la aparición de la Regla 50/30/20, han surgido otras similares que difieren en torno al porcentaje que debe destinarse a cada categoría:

- Según algunos expertos financieros, la **Regla 80/20** resulta más eficaz que la anterior. Consiste en destinar a principio de mes el 20% de los ingresos mensuales a la cuenta de ahorro o inversión, de modo que el 80% restante quedaría en la cuenta corriente para destinarlo a los gastos básicos y prescindibles mensuales ⁽²⁷⁾.
- Otras instituciones financieras proponen la **Regla 50/40/10**, más flexible. En este caso el 50% de los ingresos va destinado a gastos básicos, el 40% a gastos prescindibles y tan solo el 10% al ahorro ⁽²⁸⁾.
- Otra fórmula existente es la que traslada la distribución de la Dieta 40-30-30 al ámbito financiero. Se trataría entonces de la **Regla 40/30/30** y supone destinar el 40% de los ingresos a gastos básicos, el 30% a gastos prescindibles y el 30% al ahorro ⁽²⁹⁾.
- Más acorde a los tiempos actuales, se encuentra la **Regla 70/20/10** que consiste en destinar el 70% de los ingresos mensuales a gastos básicos y prescindibles, el 20% al ahorro y el 10% para pagar deudas o realizar donaciones ⁽³⁰⁾.

Más allá de estas reglas, también se han popularizado otros métodos desde hace décadas, como se expone a continuación.



Método de los 6 sobres

Este método fue diseñado por el experto T. Harv Ecker, autor del libro “Los secretos de la mente millonaria” ⁽³¹⁾, y consiste en dividir los ingresos mensuales en 6 sobres.

Los porcentajes de cada sobre los decidirá cada persona en función de sus necesidades. El destino de los sobres es el siguiente:

1. Gastos básicos (se recomienda destinar alrededor de un 55% de los ingresos)
2. Ahorro a largo plazo (10%)
3. Ocio (10%)
4. Educación (10%)
5. Inversión (10%)
6. Donaciones (5%)



Método Kakebo

Creado en 1904 por la periodista japonesa Motoko Hani, el método Kakebo consiste en llevar un “libro de cuentas” que obligue a la persona a enfrentarse a sus gastos diariamente ⁽³²⁾.

Este libro de cuentas se divide en días, semanas y trimestres. A principio de cada mes, el usuario ha de anotar la cantidad que ingresa y restar los gastos fijos estimados para ese mes. Además, debe proponerse una pequeña meta para conseguir su objetivo financiero, por ejemplo, ahorrar una cantidad que considere viable mensualmente.

Cada gasto diario debe ser apuntado en el libro: desde el café del almuerzo hasta un bolígrafo o una revista. Cada uno de esos gastos queda agrupado en una de estas 4 categorías:

- **Supervivencia:** alimentación, hogar, facturas, etc.
- **Ocio:** restaurantes, gimnasio, viajes, cafés, gominolas, etc.
- **Cultura:** cine, teatro, clases, libros, etc.
- **Extras:** regalos o gastos imprevistos.

Al final de cada semana, se debe realizar un análisis de la situación. El usuario sabrá cuánto ha gastado y cuánto le queda para el resto del mes, así como si tiene posibilidades de cumplir la meta que se ha marcado o si debe realizar alguna modificación en sus hábitos.

Este ejercicio, realizado de forma constante, permitirá al usuario comprender mejor sus gastos con relación a sus ingresos, de tal forma que conocerá cuánto invierte en pequeños gastos diarios o mensuales y podrá reducir el consumo de lo prescindible. Una vez sea consciente de sus hábitos de consumo, los adaptará para acumular más ahorro.

Test mifid frente a la inversión

Para proteger a los clientes que van a invertir en instrumentos financieros, la Directiva Europea relativa a los mercados de instrumentos financieros (MiFID II) exige que, en determinados casos, **la entidad que ofrece el producto o servicio solicite información adicional al cliente** con el fin de asegurarse de que es capaz de comprender la naturaleza y los riesgos de los productos que desea contratar.

Para conseguirlo, se han establecido unos test que el cliente tendrá que rellenar, el test dependerá del servicio que solicite:

- El **“test de conveniencia”** evalúa los conocimientos y la experiencia del inversor para comprender los riesgos del producto o servicio que el cliente desea contratar. Es el test más habitual.
- El **“test de idoneidad”**. Cuando la entidad presta un servicio de asesoramiento al cliente, es decir, le presenta varios productos alternativos y le recomienda alguno, entonces la normativa establece la obligación de realizar el denominado test de idoneidad, este test evalúa no solo los conocimientos y experiencia del cliente; también tiene en cuenta la situación financiera y objetivos de inversión. Esta información permitirá definir tanto sus necesidades de liquidez como su tolerancia al riesgo.



Un aspecto fundamental a la hora de decidir en qué producto invertir es conocer el perfil inversor. Los perfiles inversores pueden recibir nombres distintos, pero suelen existir alrededor de 4 categorías:

- **Preservación de capital.** Inversor excepcionalmente conservador cuyo objetivo principal es mantener sus niveles de ahorro.
- **Conservador.** Inversor con tendencia a la renta fija. Su objetivo es asumir el menor riesgo de pérdida sobre sus ahorros.
- **Moderado.** Inversor con un riesgo equilibrado sobre sus ahorros. Su cartera estará dividida de forma más o menos proporcionada entre renta fija y renta variable.
- **Agresivo.** Inversor que asume más riesgo de pérdida sobre sus ahorros. Su cartera tiende a la renta variable porque significa una mayor rentabilidad potencial.

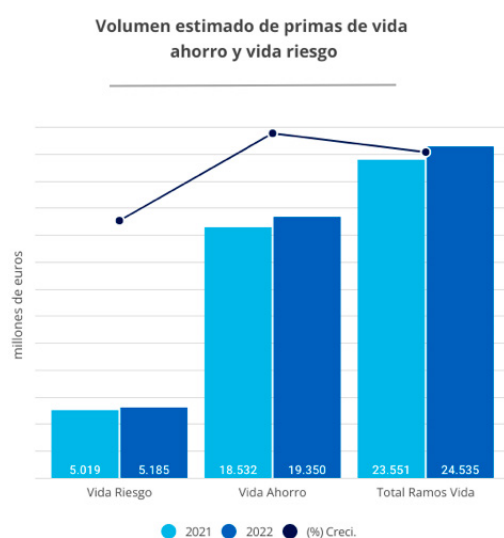
3

Ahorro como elemento clave en nuestra vida diaria



Para canalizar el ahorro generado **existen una gran variedad de productos financieros** centrados en ayudar a las personas a conseguir sus objetivos. A continuación, se analizan algunos de ellos, diferenciando entre los productos de ahorro del sector asegurador, y los del sector financiero.

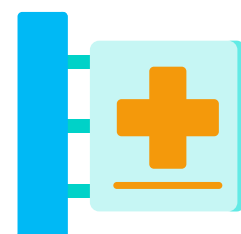
Sector asegurador



El Sector Asegurador ofrece distintas modalidades de Seguros de Ahorro que permiten ahorrar de forma periódica o puntual a cambio de una rentabilidad y también se cuenta con la garantía de un capital en caso de fallecimiento del asegurado del Seguro.

Las modalidades básicas de Seguros de Ahorro son:

Seguros de Capital Diferido	A cambio de una aportación única o de aportaciones periódicas, el asegurador se compromete a entregar al tomador un capital transcurrido el plazo establecido.
Seguros de renta	<p>El tomador realiza una aportación única o varias a lo largo de un período de tiempo y transcurrido ese período, la aseguradora le devuelve una renta. En función de cuándo se cobre esa renta y del período de cobro se distingue entre:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguro de rentas vitalicias inmediatas. El tomador del seguro cobrará una renta hasta su fallecimiento desde el mismo momento de la contratación. • Seguro de rentas vitalicias diferidas. El pago de la renta se realizará a partir de una fecha concreta y hasta el momento de su fallecimiento. • Seguro de rentas temporales (inmediatas o diferidas). A diferencia de las rentas vitalicias, el cobro de la renta está limitado a un tiempo.



Estas modalidades básicas se complementan con otros Seguros de Ahorro que ofrecen interesantes beneficios fiscales:

<p>Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS)</p>	<p>Seguro de rentas vitalicias diferido en el que el tomador a cambio de una serie de aportaciones periódicas o única obtiene interesantes ventajas fiscales siempre que cumpla con los límites de aportaciones y que haya pasado al menos un plazo de cinco años entre el inicio de la primera aportación y el cobro de la renta vitalicia.</p>
<p>Seguros Individuales de Ahorro a Largo Plazo (SIALP)</p>	<p>Surgieron en 2014 como Seguros de Ahorro a plazo con ventajas fiscales si transcurrían 5 años entre la realización de la aportación y el cobro del capital. También está sujeto a límites cuantitativos sobre las aportaciones.</p>

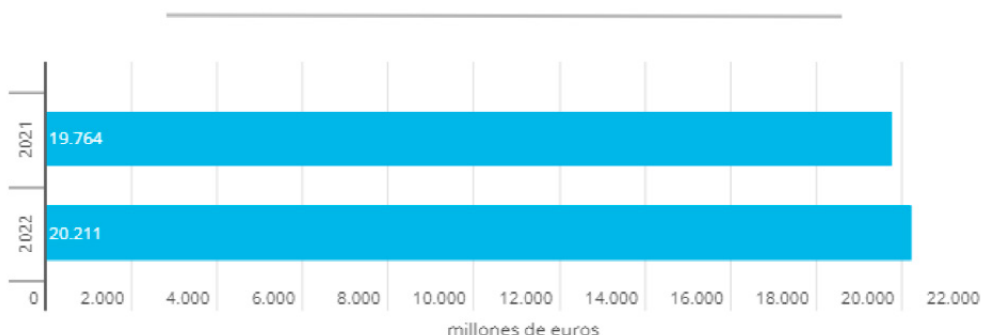
Otra modalidad interesante de los Seguros de Ahorro son los Planes de Previsión Asegurados. Son Seguros individuales de ahorro a largo plazo que tienen un régimen jurídico y fiscal similar al de los planes de pensiones. La diferencia principal entre un Plan de Pensiones Individual y un PPA es que el PPA ofrece rentabilidades garantizadas, mientras que un Plan de Pensiones no.

Seguros Unit Linked

Los Unit Linked son seguros de vida en los que el riesgo de la inversión lo asume el tomador del seguro y, además cuenta con capital adicional en caso de fallecimiento del tomador. La rentabilidad de estos productos no está garantizada al materializarse la aportación del cliente, que no se destina a la cobertura de riesgo, en cestas de fondos de inversión o activos financieros. El inversor realizará su decisión en función de su perfil de riesgo. Según datos de Unespa, tanto en el cierre de 2021, como en el arranque de 2022, **los seguros unit linked son los que registran un comportamiento más positivo en términos interanuales**, aumentando el patrimonio bajo gestión, en 2021, un 23,5% hasta los 19.764 millones de euros. En el inicio de 2022 aumentan un 18,78% ⁽³³⁾⁽³⁴⁾.



**Tamaño del patrimonio bajo gestión de los seguros unit linked.
Cierre de 2021, arranque de 2022**



Fuente: Vecdis, en base a datos de Unespa

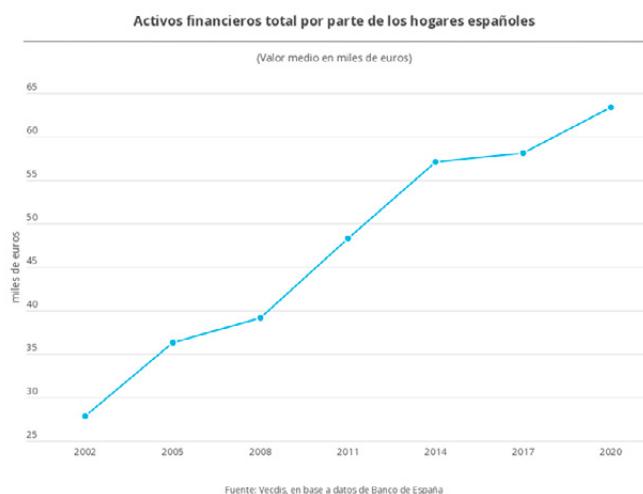
Este tipo de seguro está pensado especialmente para aquellas personas poco conservadoras con vistas a largo plazo. Los unit linked ofrecen versatilidad y flexibilidad. Algunos ejemplos de estos seguros en el mercado español son:

- Unit Linked CaixaBank: Valor Futuro 10 es el unit linked de CaixaBank en el que el cliente tiene disponible tres carteras de inversión con distintas combinaciones de activos de renta fija y renta variable que permite adaptarse a los diferentes objetivos de inversión y se pueden modificar a lo largo del tiempo ⁽³⁵⁾.
- Unit Linked Santalucía: La aseguradora tiene disponibles para sus clientes hasta 14 tipos de Unit linked, con rentabilidades y características diferentes que permite adaptarse al perfil y necesidades de cada cliente ⁽³⁶⁾.
- Unit Linked Santander: Seguro Mi Ahorro es el Unit Linked del banco Santander, que trata de un seguro de vida vinculado a cestas de inversión donde el cliente las elige en función del riesgo que quiera asumir. Se puede invertir desde 50 euros al mes y el rescate se puede realizar en cualquier momento. En caso de fallecimiento los beneficiarios recibirán el dinero acumulado más un capital adicional. Dispone de dos opciones: Santander Global y Santander Sostenible ⁽³⁷⁾.

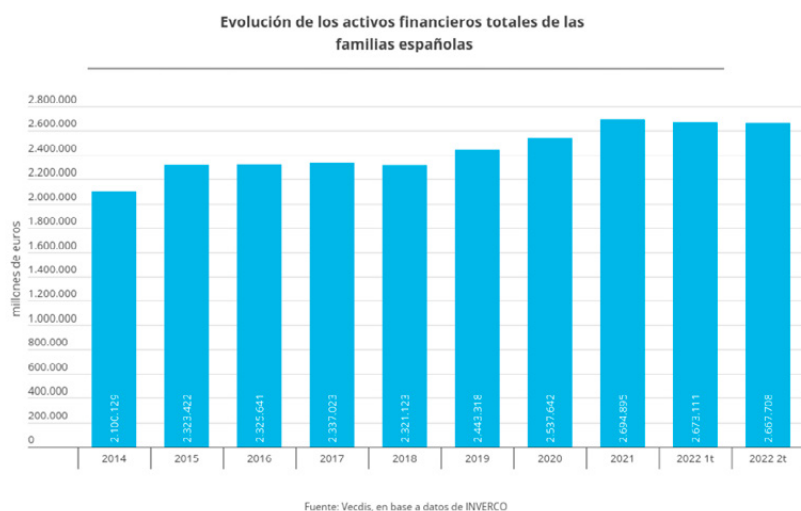
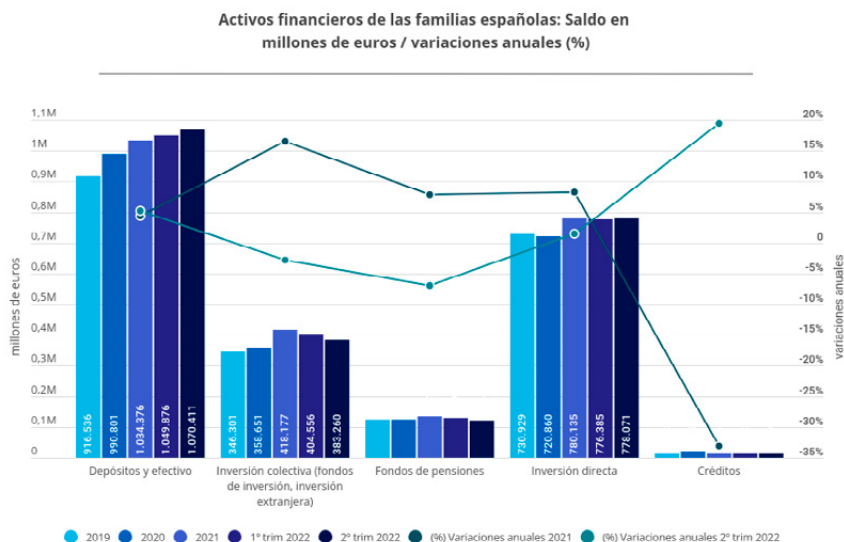
Por otro lado, con el crecimiento del uso de criptomonedas, como mencionamos antes está empezando a surgir una nueva tendencia, y es **la inversión en criptomonedas a través de productos Unit Linked**. Esta tendencia se encuentra todavía en una etapa muy temprana, pero se está empezando a ver especialmente en **Estados Unidos**, donde han surgido las primeras iniciativas con respecto al Bitcoin life insurance ⁽³⁸⁾.

Otros productos financieros: Cuentas remuneradas, fondos de inversión...

Existen una gran variedad de productos de ahorro e inversión, y cada vez son más las personas que **se interesan por alguno de estos productos para mover su dinero y que les produzca rentabilidad**. Según datos del Banco de España, los activos financieros totales (cuentas y depósitos utilizables para realizar pagos, cuentas no utilizables para realizar pagos, acciones cotizadas en bolsa, fondos de inversión, valores de renta fija, planes de pensiones y seguros de vida de inversión, acciones no cotizadas y participaciones y otros activos financieros) de las familias españolas **han estado aumentando considerablemente desde 2002** donde registraron alrededor de 27.000 millones de euros, hasta 2020 donde se registraron alrededor de 63.000 millones de euros ⁽³⁹⁾.



Según Inverco, **durante la primera mitad de 2022 esa adquisición ascendió hasta los 42.659 millones de euros**, destacando especialmente los fondos de inversión como activo de referencia preferido para ahorrar de los españoles, ya que registraron 4.263 millones de euros de suscripciones netas positivas, solo superado por las cuentas bancarias ⁽⁴⁰⁾.



Entre los principales productos financieros de ahorro se podría destacar:

- **Cuentas remuneradas:** son cuentas con las que se puede obtener cierta rentabilidad a la vez que se disfruta de una disponibilidad total del capital.
- **Depósitos a plazo fijo:** Producto de ahorro tradicional. El cliente deposita una cantidad determinada en uno de estos depósitos durante un período de tiempo estipulado y se compromete a no disponer de él, a cambio la entidad le remunera con una determinada rentabilidad. Una vez finalizado el plazo el cliente puede retirar el dinero más la rentabilidad obtenida.
- **Plan de pensiones:** Los planes de pensiones son la mejor opción si lo que se quiere es conseguir tener ahorros extra de cara a la jubilación que complementen la pensión. Las aportaciones que se van haciendo al plan se invierten por los gestores del plan siguiendo los criterios de rentabilidad y riesgo establecidos en la política de inversión del plan. Cuando el inversor haga líquido el plan en el momento de la jubilación o en cualquiera de los casos contemplados en el plan obtendrá una cantidad de dinero en función de las aportaciones realizadas y la posible rentabilidad obtenida.

Existen una gran variedad de planes de pensiones (individuales, de empleo, asociados, de aportación definida, de prestación definida, mixtos, garantizados, a corto plazo, a largo plazo, etc.) en función del promotor del plan, del tipo de aportación o de la política de inversión



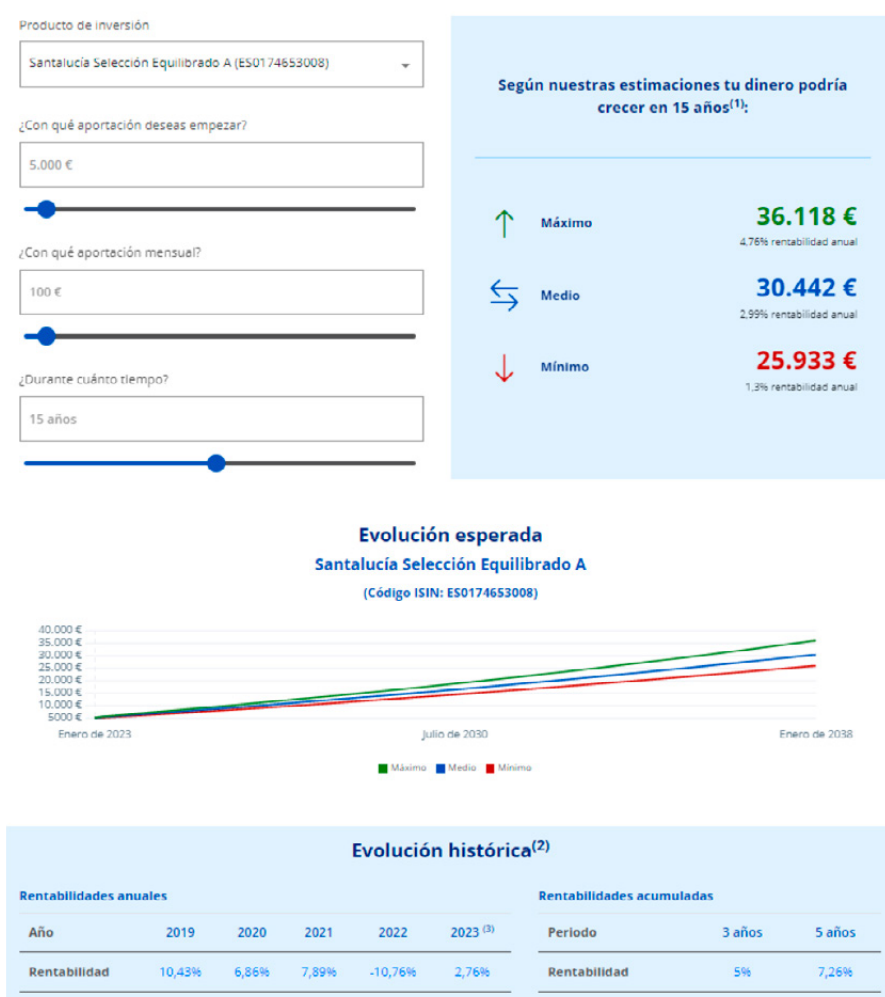
- **Fondos de inversión:** Un fondo de inversión es un instrumento de ahorro en el que las aportaciones realizadas por diferentes inversores, llamados partícipes, se invierten en instrumentos financieros diversos según la política de inversión del fondo. Son muchas las ventajas de este vehículo de ahorro e inversión: diversificación, acceso a prácticamente cualquier mercado y gestión profesional. Existen diferentes categorías de fondos en función de su vocación inversora.

En este punto, la gestora de la aseguradora Santalucía, **Santalucía Asset Management**, ofrece una amplia gama de productos en función de los objetivos o perfil inversor del cliente:



Fuente: Santalucía Asset Management

Además, su [nuevo simulador de inversión](#) ofrece al usuario una estimación de rentabilidad potencial según diferentes escenarios en función de una serie de características variables a definir por el usuario:



Fuente: Santalucía Asset Management

Nuevas tendencias en ahorro

Actualmente, con los continuos cambios de las necesidades de los clientes, la constante innovación tecnológica y la creación de nuevas empresas del sector, el sector financiero debe ser ágil y adaptarse a los cambios del mercado y a las últimas tendencias tecnológicas que vayan surgiendo. A continuación, analizaremos más en profundidad **algunas de las nuevas tendencias en ahorro**.



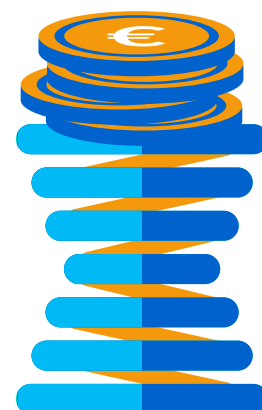
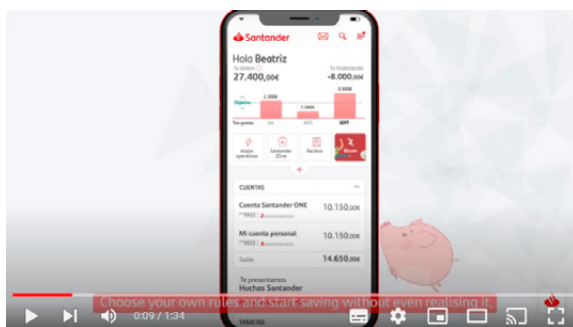
Microahorro

Con la llegada de la pandemia de la COVID-19 trastocando la economía personal de muchas familias, surge el concepto de **'microahorro, *microsaving*, ahorro automático o redondeo'**, el cual se caracteriza por realizar de forma periódica pequeñas aportaciones a un fondo de inversión⁽⁴¹⁾. Esta tendencia está especialmente pensada para personas con ingresos más bajos, que no pueden ahorrar grandes cantidades pero que desean mover lo poco que puedan ahorrar para que les genere mayor rentabilidad.

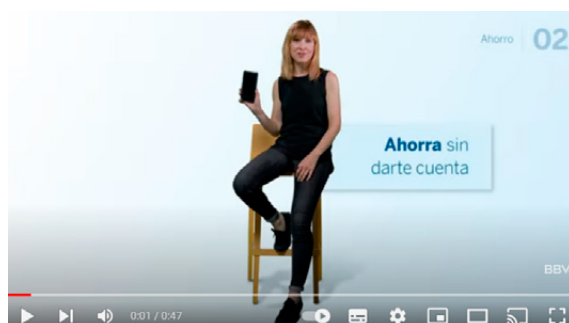
En los últimos años han estado creándose aplicaciones en las que **es posible ahorrar e invertir al mismo tiempo**, además de manera automática en función de las preferencias del cliente, sin que tenga que preocuparse por nada. Por otro lado, también está la opción **del redondeo en las compras**, de tal manera que cuando el cliente realiza una compra el dinero redondeado se mete en otra cuenta ("hucha digital") o se invierte⁽⁴²⁾.

Algunos ejemplos de aplicaciones de microahorro españolas son:

- **Hucha Santander:** El banco Santander lanzó en 2021 su 'Hucha Santander', una herramienta de microahorro tanto para la aplicación como para la web que ayuda a los clientes a alcanzar sus objetivos de ahorro. La aplicación permite ahorrar dinero mediante la configuración de reglas automáticas como el redondeo de compras o las aportaciones periódicas. Los objetivos de ahorro son 100% personalizables por el cliente por lo que puede definir un límite temporal si necesita ahorrar para algo en concreto. El dinero ahorrado se acumula en la hucha digital y el cliente puede disponer de su dinero siempre que lo necesite solamente traspasándolo a su cuenta⁽⁴³⁾.



- **Hucha Evo:** El cliente puede establecer unas reglas de ahorro iniciales (redondeo, aportación mensual, aportación inmediata, % de ingresos, aportación solidaria, o si el equipo de futbol del cliente gana puede ahorrar dinero por victoria), así como también unos objetivos de ahorro durante un tiempo determinado, y mediante aportaciones periódicas la aplicación invierte por el usuario en diferentes productos, mediante el **Plan de Inversión Inteligente**, siendo el cliente el que asume el riesgo. Se pueden crear tantas huchas como desee el cliente, además el dinero estará siempre disponible sin permanencias ni penalizaciones ⁽⁴⁴⁾.
- **Cuenta Redondeo de BBVA:** La aplicación permite acumular automáticamente y guardarlo en una segunda cuenta digital los céntimos sobrantes de cada compra que realiza el cliente. Por lo que el sistema redondea al alza lo que el cliente debe pagar con cada compra. La aplicación también da la opción de aportar la cantidad obtenida con el redondeo a un plan de pensiones o fondo de inversión que tenga el cliente contratado con la compañía ⁽⁴⁵⁾.



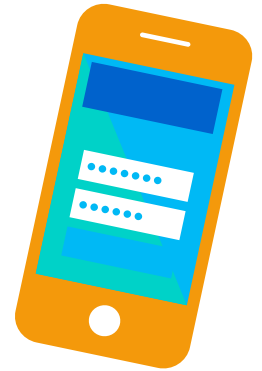
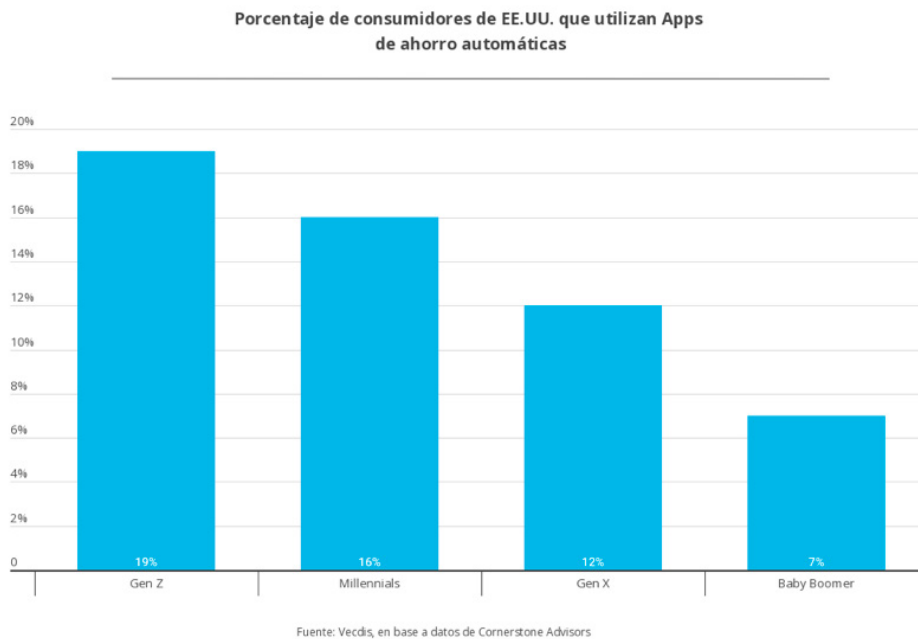
Apps de ahorro con Inteligencia Artificial

En los últimos dos años especialmente, de una forma o de otra, la gran mayoría de las personas **han recurrido a las aplicaciones de ahorro automatizadas**, o aplicaciones de ahorro impulsadas por Inteligencia Artificial (IA) para que les ayuden a ahorrar. Estas herramientas utilizan tecnología inteligente y analizan los datos de los clientes, como los ingresos, los gastos y los ahorros. En base a los datos hacen recomendaciones de la cantidad de dinero que debería ahorrar el cliente ese mes.

Algunas de estas herramientas también mueven el dinero ahorrado automáticamente a una cuenta especificada por el cliente, otros redondean los gastos de las compras realizadas y guardan el cambio, en otros también se puede invertir ese dinero. Estas características que pueda tener cada una de las herramientas **son las que ayudan a ahorrar al cliente sin tener que esforzarse demasiado**. Con estas aplicaciones de ahorro automatizadas los usuarios pueden gestionar sus gastos, planificar sus finanzas, ver facturas, márgenes de ahorro e incluso invertir en productos, todo desde una misma plataforma y accediendo solamente mediante un clic.

Existe un cierto dilema entorno a estas aplicaciones de si realmente ayudan a ahorrar o no. Según un estudio de Cornerstone Advisors realizado a consumidores estadounidenses, **las aplicaciones de ahorro como Acorns, Digit o Qapital ayudan a los consumidores a ahorrar alrededor de 600 dólares al año**, y uno de cada cinco usuarios consigue ahorrar más de 1.000 dólares con la ayuda de estas aplicaciones ⁽⁴⁶⁾.

Estas herramientas atraen a un gran porcentaje de nuevos consumidores jóvenes. Según el estudio de Cornerstone Advisors, el **19% de los jóvenes pertenecientes a la generación Z y el 16% de la generación millennial estadounidenses utilizan herramientas de ahorro automatizadas**. Además, entre la generación Z, generación millennial y generación X que ganan más de 100.000 dólares, aproximadamente uno de cada cuatro usa aplicaciones de ahorro automatizadas, en contraste con solo el 14% de los que ganan menos de 100.000 dólares.



Otra solución similar a nivel nacional sería la [aplicación de Caixabank](#) y su web, que ofrecen algo parecido a lo que oferta la [app de Fintonic](#):

- Análisis detallado de los gastos y de ingresos.
- Gestionar los recibos.
- Tener toda la información y todo el historial de gastos, ingresos y ahorros pasados y futuros en una misma plataforma.
- Resumen de todas las finanzas.
- Retos de ahorro. Pequeñas huchas destinadas a lo que el cliente decida y con un objetivo de ahorro determinado.
- Herramienta 100% personalizada.



Startups emergentes



Hoy en día existen una gran variedad de empresas que **de una manera u otra intentan ayudar a las personas a ahorrar algo de dinero**, desde comparadores de hipotecas y productos financieros, pasando por aplicaciones de ahorro con IA, inversión en criptomonedas, ahorro para la jubilación, hasta plataformas que ayudan a ahorrar a través de objetivos específicos de la vida cotidiana. A continuación, analizamos algunos casos de éxito en España de estas startups emergentes centradas en ayudar a las personas a ahorrar.

Plum

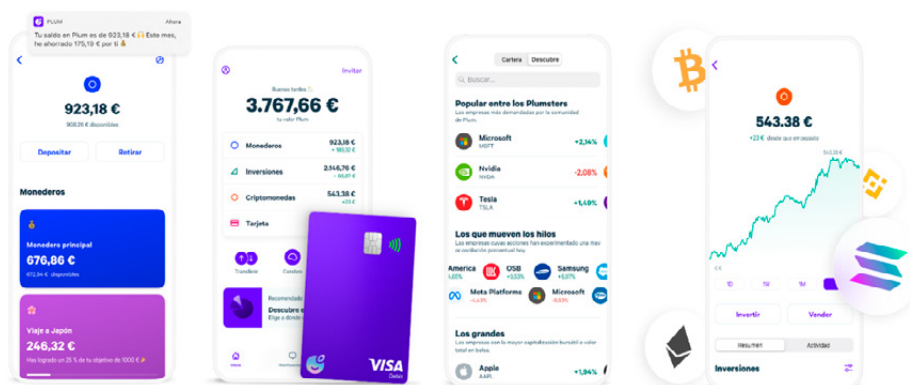
Plum, la fintech con gran crecimiento en Reino Unido cuya aplicación analiza los gastos con ayuda de la Inteligencia Artificial para **ayudar a las personas a ahorrar**, llegó a España en 2021 tras haber alcanzado una ronda de inversión de 8,4 millones de euros.

La startup llegó como una solución alternativa a Fintonic que, gracias a sus funciones automáticas y a la tecnología inteligente, Plum **permite al cliente asumir el control de su dinero y le ayuda a alcanzar sus metas económicas**, analizando sus movimientos bancarios y adaptándose a los hábitos de gasto del cliente ⁽⁴⁷⁾. De esta manera, la tecnología de IA que utiliza puede calcular regularmente lo que una persona puede llegar a ahorrar.

Entre sus principales productos destacan:

- **Auto-ahorro:** con la función de auto-ahorro el cliente puede elegir entre diferentes formas de automatizar sus ahorros (automático, redondeo, hucha semanal, reto de las 52 semanas, días de lluvia, o días de paga), la aplicación hace números y transfiere la cantidad perfecta a la cuenta de Plum, y poco a poco el dinero se va acumulando.
- **Crea tu propia cartera:** El cliente puede diversificar su cartera e invertir automáticamente o de manera manual. Eligiendo el nivel de riesgo y con más de 1.500 empresas en las que invertir, el cliente puede crear y diversificar su cartera a largo plazo.
- **Inversión en criptomonedas:** Ahora con Plum los clientes pueden acceder a la inversión en criptomonedas gracias a los servicios ofrecidos por Bitpanda. Eligiendo entre cinco criptomonedas y realizando operaciones ilimitadas.
- **Gasto inteligente:** Con la tarjeta de Plum el usuario puede gastar sin agobios ciñéndose a un presupuesto y llevando el control del dinero; tan solo deberá recargarla con el presupuesto justo.

Disponen de tres modalidades: gratuita, pro (2 €/mes) y premium (9,99 €/mes), donde la principal diferencia entre la versión pro y la premium está en las inversiones regulares. Según datos de la compañía actualmente **tienen 1.467.047 clientes en Europa**, y han firmado alianzas con bancos españoles como Santander, BBVA, Caixabank, Sabadell y Bankia entre otros.



Fuente: Plum

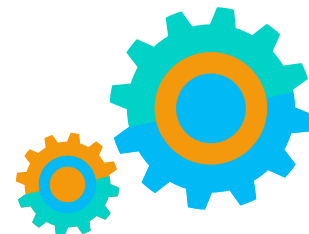
Goin

Goin es una startup barcelonesa centrada también en ayudar a las personas a ahorrar sin que se den cuenta ⁽⁴⁸⁾. Su aplicación gratuita **permite ahorrar y sumar dinero de forma automática**, así como también invertir de forma muy sencilla, cómoda, con un riesgo controlado, y sin tener conocimientos previos.

Goin es una hucha virtual en la que el usuario puede ir sumando dinero sin esfuerzo gracias **a sus innovadores métodos de ahorro** como puede ser el redondeo, realizar aportes fijos o aportes puntuales, o ahorrar un porcentaje de los ingresos. Según datos de la compañía llevan más de 300 millones de euros ahorrados y más de 100.000 objetivos conseguidos.

Otras funciones que ha incorporado la compañía para hacer crecer el dinero de sus usuarios son:

- **Cashback:** con esta función el usuario puede ahorrar con cada compra que haga. Se trata de un porcentaje que recibe de vuelta al realizar una compra en alguno de los establecimientos asociados con la aplicación.
- **Inversión en criptomonedas:** ahora los clientes pueden invertir de forma sencilla en hasta 30 criptomonedas diferentes. A través del “método Cryptos” el cual se basa en la compra y venta de criptomonedas, la diferencia entre el valor de compra y el valor en el momento de venderlas es el potencial beneficio o pérdida que se puede obtener.



Fuente: Goin

Depasify

Depasify es una startup con sede en Valencia que permite **ahorrar e invertir de forma pasiva y automática tanto en euros como en criptomonedas** ⁽⁴⁹⁾. La compañía ha desarrollado un software financiero que facilita la entrada al mercado de las criptomonedas y optimiza las operaciones con euros.

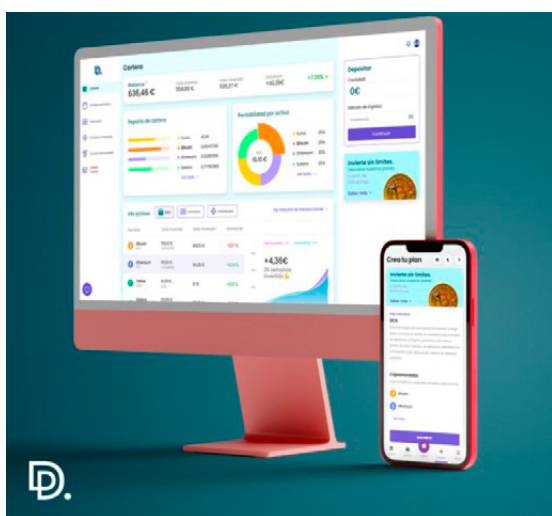
La plataforma permite crear un plan de ahorro e inversión a largo plazo tanto en euros como en criptomonedas, exponiendo a los clientes al mercado de forma sencilla y gradual, **ayudando también a gestionar los activos bajo la estrategia de acumulación de valor a largo plazo**. Entre sus productos destacan:

- **Cuenta Depasify:** La manera de conseguir un 3.2% TIN (3.25% TAE) de rentabilidad por los ahorros en euros, siempre disponibles.



- **Indexados:** Para aquellos que desean invertir en una cesta de criptomonedas de forma sencilla y periódica, bajo una estrategia.
- **Compra multimercado:** La forma más directa de aprovechar la volatilidad sin salir de la plataforma de inversión y ahorro a largo plazo del usuario.
- **Compra periódica:** El usuario elige una criptomoneda y comienza a invertir. Depasify se encarga de la operativa en automático.

Además, **también ayudan a las empresas a sacar rendimientos a esa liquidez extra**, utilizando la cuenta Depasify como balance de liquidez de la empresa y generando un rendimiento del 3.2% TIN (3.25% TAE), a la vez que tiene disponibilidad completa del efectivo para las operaciones diarias de la compañía.

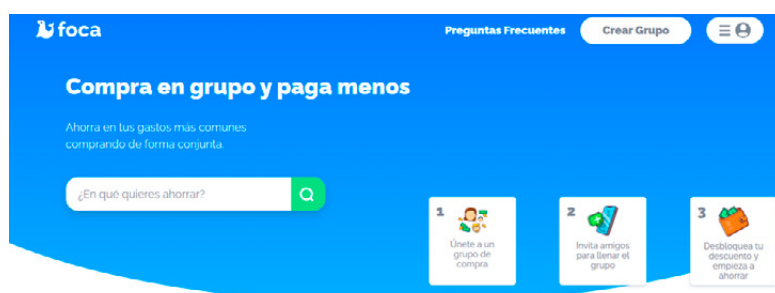


Fuente: Depasify

Foca

Foca es una **plataforma de group-buying** donde los usuarios pueden adquirir suscripciones digitales (Streaming, software, gaming...) con otros usuarios a un precio reducido y **así ahorrar a final de mes** ⁽⁵⁰⁾. Foca se encarga de conectar a los usuarios que estén interesados en contratar determinadas plataformas como Disney+, HBO Max, Youtube Premium, Apple Music, Atresplayer, etc., y además se encarga de automatizar los pagos de forma mensual.

De acuerdo con la compañía se puede llegar a ahorrar hasta un 75% en el pago de estas suscripciones al hacerlo de manera colectiva. Actualmente, **más de 80.000 personas utilizan la plataforma.**



Fuente: Foca

Neopension

Neopension es una startup española de beneficios sociales B2B2C para empresas que ofrece soluciones de ahorro para la jubilación para los empleados ⁽⁵¹⁾. La compañía ofrece soluciones que **umentan el ahorro y la fidelización de los empleados**, empoderándoles y transformando la forma en que interactúan con su dinero, mejorando y optimizando su ahorro y educación financiera **ayudando a crear un nuevo sistema de pensiones más sostenible**.

Implantar Neopension en una empresa no tiene coste para esta, y **le aporta valor**:

- Esencialmente, **la misión de Neopension es ayudar al empleado**, aportarle valor, proporcionar educación financiera, ofrecer herramientas para ser conscientes del camino a la jubilación de cada empleado y hackear el ahorro.
- Ayudar a las empresas a **conseguir que sea más saludable y tenga menor índice de rotación** y reducir el absentismo, cada euro invertido genera un retorno de la inversión de entre 2,5 y 4,8 euros en absentismo.

Con Neopension los trabajadores **ahorran cada mes sin esfuerzo una parte de su salario**, pueden acceder en cualquier momento y ver la evolución desde su tablón, además también tienen acceso a un asesor digital que irá guiando al trabajador en el camino hacia la jubilación. Según la compañía, una persona de 40 años que se sume a Neopension, **tendrá alrededor de 100.000€ más de complemento en su jubilación**.



4

Inversión como palanca para potenciar el ahorro



Dada la situación de incertidumbre y la continuada subida de precio de alimentos o energía, ha surgido la preocupación sobre si las familias serán capaces de hacer frente a los años venideros. La elevada inflación hace que la capacidad de ahorro y el poder adquisitivo de los hogares se vean afectados.

Según datos de Inverco, a mediados de 2021 el valor de los activos financieros de las familias españolas ascendía a 2,48 billones de euros, cifra que ascendió casi un 2,9% a lo largo del segundo trimestre del año ⁽⁵²⁾. Sin embargo, el 40% de esos activos se encuentran en cuentas corrientes, depósitos y efectivo, de modo que **hay más de 1 billón de euros que actualmente no generan ninguna rentabilidad.**

El perfil inversor debe cambiar

Según datos de Mutua Madrileña, algo más del 40% de los activos financieros de las familias españolas se mantiene en cuentas corrientes, depósitos y efectivo, instrumentos de ahorro que apenas generan rentabilidad ⁽⁵³⁾. Este dato pone de manifiesto que **los españoles son reticentes a hacer inversiones que puedan generar beneficios potenciales** si para ello deben arriesgarse a contratar productos con un mayor riesgo.

Las razones que manifiestan los españoles para justificar sus decisiones financieras también muestran un perfil de aversión al riesgo. Según datos recopilados por Bestinver e IESE, aunque cerca del 80% de los españoles ahorran o invierten con el objetivo de hacer frente a emergencias o imprevistos, o para asegurar su poder adquisitivo en el momento de su jubilación, **el 77,4% señala que su prioridad en el momento de invertir es minimizar sus pérdidas, más que generar rentabilidad** ⁽⁵⁴⁾. De hecho, según los resultados del informe 'Situación España' de BBVA, **las perspectivas de inversión se han deteriorado** ⁽⁵⁵⁾.

El previsible deterioro del PIB en 2023 y la inflación que, aunque se prevé que descienda se mantendrá en niveles altos ⁽⁵⁶⁾, manifiestan la **necesidad de que la población planifique mejor su futuro financiero.**

En este punto, tanto los productos de inversión tradicionales como las nuevas tendencias financieras emergentes pueden ayudar a los consumidores a extraer la máxima rentabilidad de sus ahorros.

Situación actual del mercado de productos de inversión

Si bien se ha comentado cómo el inversor español tiene un perfil conservador, la inversión en otros tipos de activos más innovadores como las criptomonedas, demuestran que las tendencias de inversión han comenzado a modernizarse.

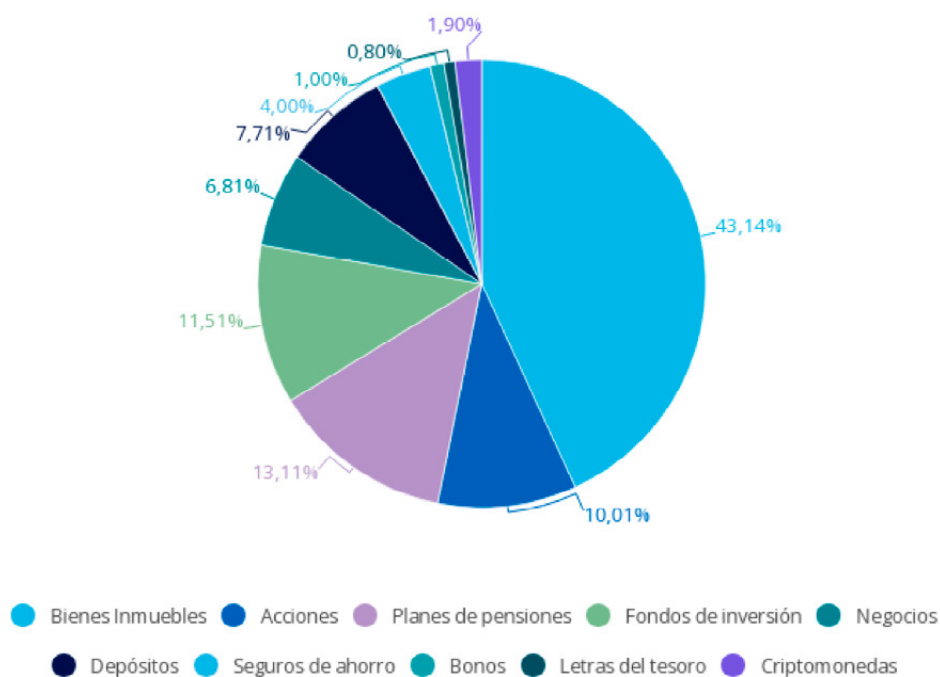


A nivel particular de la población, la tendencia general continúa siendo de inversión conservadora en productos tradicionales. El conjunto de inversiones en renta fija (planes de pensiones, fondos de inversión, seguros de ahorro, bonos y letras del tesoro) suponen el 43,95% de la distribución del patrimonio invertido por los españoles.,

Las inversiones en bienes inmuebles distintos a los de la residencia habitual son del 43%, lo que demuestra que **los españoles buscan en los bienes inmuebles un destino para sus inversiones.**

Los activos digitales, como **las criptomonedas y los NFT**, aun son un porcentaje muy bajo en el patrimonio invertido de los españoles. Según la CNMV más del 50% de la población no tiene inversiones en criptomonedas ⁽⁵⁷⁾. Sin embargo, con un 1,9% de las inversiones, ya se vislumbra el potencial de esta tendencia.

Distribución del patrimonio individual invertido



Fuente: Vecdis, en base a datos de Bestinver/IESE

Nuevas tendencias en inversión



Como se ha comentado anteriormente, el sector **se encuentra actualmente en plena transición al entorno digital**, impulsado por la aparición de nuevas compañías emergentes y herramientas digitales que tienen el objetivo de simplificar y facilitar la operativa, pero sin perder los niveles de confianza de los que goza el sector por parte de los clientes. A continuación, se exponen las tendencias más relevantes con respecto a clientes, operativa y tecnología ⁽⁵⁸⁾ ⁽⁵⁹⁾ ⁽⁶⁰⁾:

DEMANDA	OPORTUNIDAD	TECNOLOGÍA
	Robo-advisors	Ciberseguridad
Inversión Socialmente Responsable (ISR)	Productos embebidos	Behavioral Analytics
Inversión en activos digitales	Metaverso	



Fuente: Vecdis, en base a datos de KPMG, Deloitte y Capgemini

Robo-Advisors

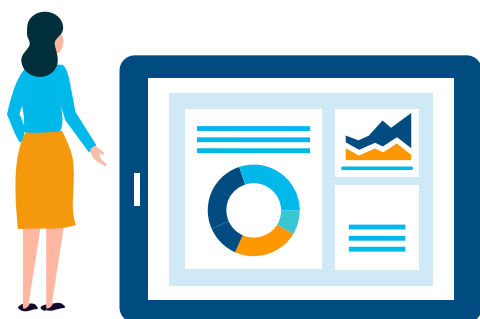
La gestión pasiva está creciendo a pasos de gigante en España. El portal de Statista, estima que **el capital gestionado por los robo-advisors alcanzó los 7.324 millones de dólares en 2021**, solo en España ⁽⁶¹⁾. Los factores que impulsan este crecimiento están relacionados con ⁽⁶²⁾:

- El creciente **interés** de la población por el ahorro y la inversión tras la pandemia.
- Las **bajas comisiones** de las plataformas, que lo convierten en un producto de inversión a largo plazo muy atractivo.
- La **comodidad** de su contratación y facilidad de gestión del producto.

Algunos de los principales robo-advisors en el país son:

- Indexa Capital. Superó los 37.000 clientes en apenas 5 años y el año pasado superaba el millón en activos bajo gestión ⁽⁶³⁾.
- Finizens. Lanzado en 2016, alcanzaba los 9.000 clientes en 2020, los cuales invertían de media 25.000 euros ⁽⁶⁴⁾.
- Otros jugadores del sector son InbestMe, Finanbest o Myinvestor.

Cabe señalar que la estrategia con robo-advisors también se adapta con facilidad a aquellos clientes que prefieren un enfoque híbrido entre asesoramiento humano y digital.



Inversión Socialmente Responsable (ISR)

La globalización ha desencadenado un rápido y continuado progreso de la humanidad. Sin embargo, este progreso no ha sido equitativo, lo que ha dado lugar a importantes problemas sociales relacionados con la pobreza, la hambruna, la educación, etc. Cada vez más inversores se comprometen a contribuir para resolver estos grandes retos sociales, dirigiendo sus movimientos hacia **inversiones que respetan los criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG)**.

En España, según datos de la plataforma Spainsif, **los activos gestionados con criterios ASG alcanzaron los 379.618 millones de euros en 2021** ⁽⁶⁵⁾. De hecho, la evolución de estos activos muestra un crecimiento sostenido desde 2009. Algunos ejemplos de esta tendencia son:

- **Inversión en acciones.** Usuarios que deciden adquirir acciones de compañías con criterios ASG, de modo que pueden participar en la gestión de la compañía. Según datos de un estudio de FTI Consulting, **un 85% de los inversores españoles tiene intención de apostar por startups más sostenibles.** De hecho, un 93% de los inversores considera importante o muy importante que las startups en las que participan desarrollen prácticas que reduzcan su impacto ambiental ⁽⁶⁶⁾.
- **Inversión en energías renovables.** Entre los objetivos de desarrollo sostenible de Naciones Unidas, figura la apuesta por la energía asequible y no contaminante, lo que ha provocado que aparezcan plataformas especializadas en la inversión en compañías que se dediquen a esta actividad, como Fundeen o Flobers. Según datos de la consultora EY, España se encuentra entre los 10 países más atractivos del mundo para invertir en energías renovables ⁽⁶⁷⁾.
- **Crowdfunding.** Esta forma de financiación se ha convertido en una nueva herramienta para fomentar la inversión colectiva con impacto positivo, tanto social como ecológico. Aunque no se tienen cifras concretas de este segmento, el número de usuarios activos de las principales plataformas permite vislumbrar su potencial ⁽⁶⁸⁾:



4.492 usuarios
(2018)



VERKAMI
CREATIVE CROWDFUNDING

920.000 usuarios
(2018)



+9M usuarios
(2022)



27.423 usuarios
(2018)

Fuente: Vecdis, en base a datos de las compañías

Metaverso e Inversión en Activos Digitales

El Banco de América ha incluido el metaverso entre las 14 tecnologías que van a revolucionar la vida de los consumidores ⁽⁶⁹⁾. De igual modo, Insider Intelligence ha identificado **el metaverso como una de las 5 tendencias que impactarán en las inversiones y la innovación este año** ⁽⁷⁰⁾. Por su parte, Gartner estima que al menos el 25% de las personas pasarán al menos una hora al día en el metaverso para 2026 ⁽⁷¹⁾.

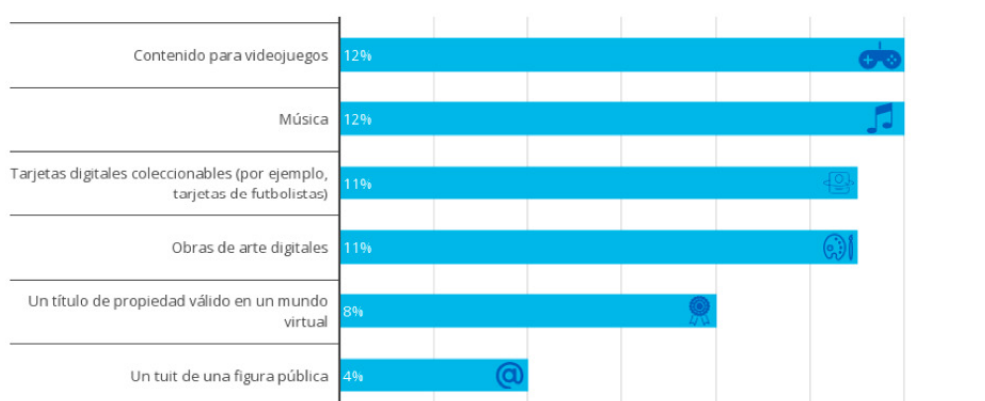
El metaverso es un entorno virtual, una simulación del mundo real en el ámbito digital donde los usuarios pueden interactuar, trabajar o divertirse gracias a dispositivos de realidad virtual, realidad aumentada y otros elementos que facilitan nuestra inmersión en la imitación del mundo físico. **El potencial de este entorno, aún incipiente, es el que ha impulsado la aparición de la gestión de activos digitales**, también conocida como gestión de criptoactivos.

La gestión de activos digitales **engloba las carteras de inversiones dedicadas a todo tipo de activos digitales** como, por ejemplo, las criptomonedas y los NFT. Además, también implica **la compra y el trading** de dichos activos. Dado que los activos digitales son cada vez más accesibles, existe una creciente demanda de plataformas que permitan a los inversores gestionar sus activos digitales de forma eficiente.



Algunos datos clave sobre los activos digitales donde más se invierte en España:

- Un informe del Banco de España señala que **la inversión en criptomonedas en España supuso en torno al 10% del negocio en la zona euro en 2021** ⁽⁷²⁾.
- El Índice de Adopción de Criptoactivos de Finder, que realiza una encuesta periódica en 27 países, calcula que **el 12% de los adultos ha invertido en criptomonedas en España** ⁽⁷³⁾.
- Según datos de EIOPA, **en Europa, algunas aseguradoras ya han comenzado a ofrecer este tipo de inversión a través de productos de seguros de vida unit linked**, donde los riesgos y beneficios son asumidos total o parcialmente por el cliente ⁽⁷⁴⁾.
- Según datos recopilados por YouGov ⁽⁷⁵⁾, el 6% de la población española ya ha invertido en NFTs. De hecho, los activos digitales en formato NFT que los españoles se muestran más dispuestos a adquirir son:



Fuente: Vecdis, con datos de YouGov

Productos embebidos/integrados

Los productos embebidos (o Embedded Finance) permiten crear **una oferta financiera innovadora integrada con la compra de servicios o productos no financieros**. Entre los factores que impulsan la tendencia se encuentra:

- La transición digital en la que se encuentra inmerso el sector de la planificación y asesoramiento financiero.
- El avance y crecimiento sostenido del mercado de las APIs.
- El aumento en los costes de distribución de los productos financieros.

Un estudio elaborado por PYMNTS y FISPAN estima que **las denominadas “finanzas integradas” alcanzarán un valor global de 7.000 millones de dólares en 2032** ⁽⁷⁶⁾. No obstante, se trata de una oportunidad actualmente incalculable, pues las APIs han conseguido que los servicios de gestión patrimonial estén disponibles para una inmensa base de clientes.

Por ejemplo, en 2020, el banco suizo **PostFinance integró el servicio de inversión digital de Additiv para sus clientes de retail**. Un año después, la entidad lograba más de 34,5 millones de dólares mensuales en activos bajo gestión ⁽⁷⁷⁾.

Cada vez son más las entidades que se integran en grandes plataformas tecnológicas con el objetivo de ofrecer una súper app holística a los clientes, y la planificación y asesoramiento financiero representan un servicio clave en la vida de los consumidores.



Ciberseguridad

Como se ha comentado con anterioridad, el sector de la planificación patrimonial **se encuentra actualmente en plena transición al entorno digital**. Según el Barómetro de la Digitalización en España de la Asociación Española de Asesores Financieros (EFPA), el 91% de las firmas reconoce que la digitalización en general está transformando radicalmente el mundo de la inversión ⁽⁷⁸⁾.

La planificación y aseguramiento financiero requiere de la recopilación de una enorme cantidad de datos de los clientes, además de realizar transacciones financieras masivas. Por tanto, por su naturaleza, **el sector es uno de los más vulnerables frente a los ciberataques**.

Durante los próximos años, a medida que la digitalización del sector continúe avanzando, los movimientos en torno a nuevas implementaciones en materia de ciberseguridad crecerán exponencialmente.

Behavioral Analytics

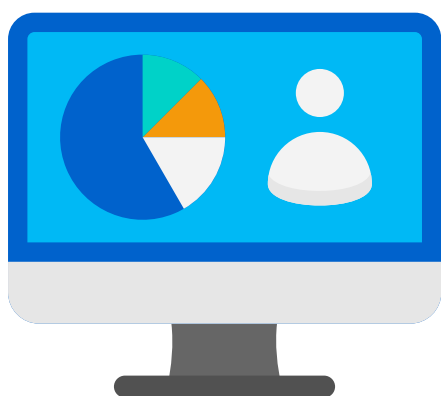
Según advierten expertos en finanzas conductuales, el actual entorno económico, fiscal y bursátil está generando un repunte en la llamada “inversión emocional”. Engloba los movimientos impulsivos que realizan los inversores en base a sus sentimientos. Según calculan desde Oxford Risk, por lo general, **la inversión emocional provoca a los inversores una pérdida en su rentabilidad anual del 3%**. Por tanto, ante la crisis actual este porcentaje podrían ser aún mayor ⁽⁷⁹⁾. De hecho, según datos recopilados por ING, **un 19% de los inversores españoles vendió sus fondos o acciones en plena crisis del COVID-19** ⁽⁸⁰⁾.

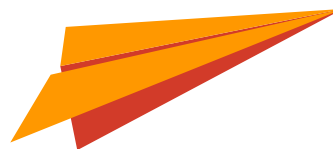
Para paliar este riesgo, **algunas firmas extranjeras están confiando en el análisis de comportamiento** (*behavioral analytics*) ⁽⁸¹⁾, por lo que se espera que pronto comience a tener relevancia en el sector de la gestión patrimonial español.

El análisis de comportamiento o analítica de comportamiento permite a las firmas comprender mejor las acciones de los clientes, de modo que pueden personalizar mejor su cartera. Se trata de un software que **analiza los movimientos que los inversores realizan cuando hacen uso de un producto digital**. Durante todo el *customer journey*, la herramienta recopila datos como el número de clics en botones o las secciones de la página que visita. Estos datos muestran después las preferencias explícitas del cliente, pero también las decisiones que toma por inferencia, de modo que las entidades **pueden realizar con mayor precisión la personalización y venta del producto**.

Por tanto, se puede decir que la analítica conductual permite a las entidades del sector **aumentar la fidelidad del cliente** a través de la identificación automática de patrones de inversión. En el ámbito de la planificación y asesoramiento financiero, la tecnología tendrá en cuenta tanto los pensamientos iniciales de un cliente potencial sobre la firma, hasta la experiencia de usuario más adecuada que se necesita en las interacciones.

Entre los primeros casos de uso se encuentra el **diseño de propuestas de inversión personalizadas, preparadas para superar la adversidad al riesgo de un individuo o la ansiedad** desatada por la volatilidad del mercado ⁽⁸²⁾.





Startups emergentes

Las startups enfocadas en inversión están jugando un papel protagonista en la ola de innovación que está atravesando el sector. A continuación, se analizan algunos casos de éxito:

CryptoTechFin

Esta startup española está enfocada en el desarrollo de **software e I+D+i**, especialmente en las tendencias de **trading algorítmico, Big Data y Blockchain** aplicado al ámbito financiero y, en particular, a la inversión en criptomonedas ⁽⁸³⁾.

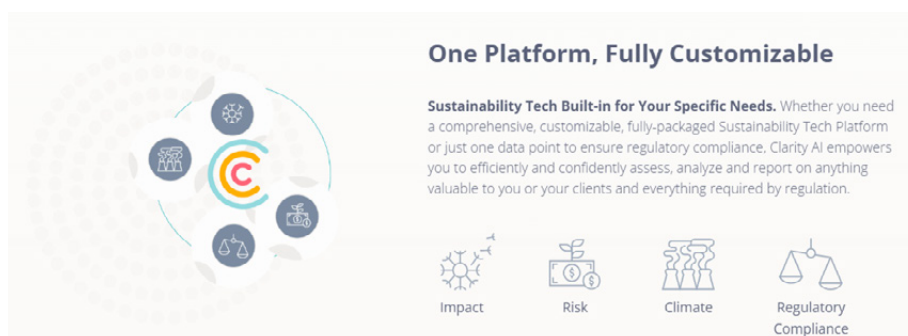
CryptoTechFin ha desarrollado **un algoritmo que permite a los inversores minoristas realizar la gestión de sus activos digitales de forma totalmente autónoma y en tiempo real**, aunque no cuenten con gran experiencia en el ámbito. El algoritmo de CryptoTechFin realiza cientos de operaciones de compra y venta diarias, obteniendo la máxima rentabilidad posible, en base al perfil de riesgo del inversor. Es más, CryptoTechFin cuenta con un algoritmo diferente para cada tipo de inversor.



Clarity AI

Aunque su sede se encuentra en Nueva York y se encuentra operativa a nivel global, la idea tras **Clarity** nació en España. La herramienta se ha convertido en un caso de referencia entre las firmas de inversión interesadas en la inversión socialmente responsable, la cual ha gozado de una menor volatilidad durante la pandemia de Covid-19.

Clarity AI es una plataforma tecnológica que **hace uso del Machine Learning y Big Data para proporcionar información ambiental y social a firmas de inversión y otras organizaciones** ⁽⁸⁴⁾. A finales de 2021, la plataforma ya contaba con más de 30.000 empresas y 135.000 fondos de inversión analizados.



Fuente: Clarity AI

Startupxplore

Con sede en España, [Startupxplore](#) da la posibilidad de **invertir en startups con un alto potencial de crecimiento** a través del acceso a rondas de inversión en estas compañías. Aunque las startups en las que se invierten son todas españolas, los inversores son tanto españoles como de diversos lugares de América.

Startupxplore es también la comunidad de startups más grande de Europa en la que contactan startups, proveedores de servicios, inversores, espacios de coworking, comunidades, incubadoras de startups, aceleradoras y centros educativos. Así mismo, cuenta con un apartado de academia en la que es posible realizar dos cursos ⁽⁸⁵⁾.

Cuenta con un programa específico de inversión en gaming y e-sports.



Fuente: Startupxplore

DEGIRO

[DEGIRO](#), bróker online con sede en Ámsterdam, **permite a inversores particulares invertir en todo el mundo con tarifas extremadamente bajas**. Se han expandido a 18 países europeos desde 2013, permitiendo que, a diferencia de muchos competidores, puedan ofrecer acceso a bolsas europeas, a la estadounidense, y a mercados de Australia, Japón y Hong Kong, entre otros.



Cuenta con más de 1.000.000 de clientes en toda Europa y permite invertir en **ETFs, acciones, bonos, futuros, opciones, fondos de inversión o trackers de criptomonedas**. Su sección de academia ofrece 10 lecciones sobre fundamentos de las inversiones y varias secciones con información ampliada sobre cada uno de los productos ⁽⁸⁶⁾.



Fuente: DEGIRO

eToro

Esta plataforma de trading social nació en 2007 en Israel, pero actualmente cuenta con oficinas en Reino Unido, Estados Unidos, Chipre y Australia. Comenzó como una plataforma de operaciones en línea con funciones de inversión, pero actualmente también permite comprar y vender divisas, acciones y criptomonedas.



Su plataforma **OpenBook fue la primera enfocada en la inversión social basada en recompensas del mundo**. El servicio permite copiar a otros operadores mediante la innovadora función “CopyTrader”. Aquellos inversores que permiten que sus operaciones sean copiadas, son recompensados con el programa “Popular Investor”.

eToro Money es el servicio financiero por el que es posible tener una cuenta y una tarjeta de débito con la que hacer retiradas instantáneas sin tarifas de conversión de divisas ⁽⁸⁷⁾.



Fuente: eToro

Sorare

Sorare proporciona un **metaverso futbolístico** que permite que los usuarios puedan comprar cartas de jugadores con licencia oficial de las ligas de fútbol, baloncesto o béisbol para formar equipos y participar en torneos. **Las cartas son NFTs** que funcionan con la tecnología blockchain de Ethereum y se dividen en diferentes categorías según su nivel de singularidad ⁽⁸⁸⁾.

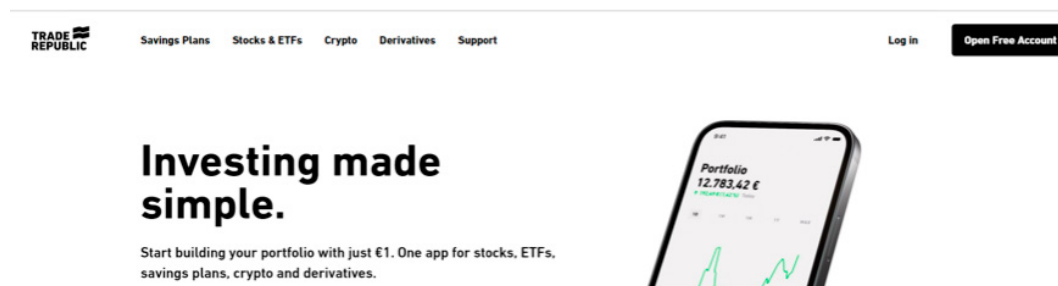
Lanzada en 2018, contaba con más de 700.000 usuarios a finales de 2021 ⁽⁸⁹⁾.



Fuente: Sorare

Trade Republic

Esta plataforma alemana permite invertir a los europeos de forma sencilla en acciones, ETFs, planes de inversión, criptomonedas y derivados ⁽⁹⁰⁾. Algunas de las operaciones no tienen ningún tipo de comisión y en caso de tenerla, esta sólo asciende hasta 1€. A través de acuerdos con distintos bancos alemanes, **Trade Republic** asegura los depósitos de los clientes con una garantía de hasta 100.000€.

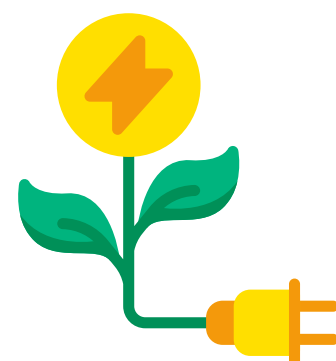


Fuente: Trade Republic

Crowmie

Con sede en Valencia, **Crowmie** es una plataforma de inversión en energías renovables que permite invertir desde cualquier parte del mundo con inversiones mínimas de 100€. La rentabilidad de las inversiones en Crowmie se materializan según si se reciben intereses mensuales derivados de los beneficios de la venta de electricidad producida o en plusvalías, por la reventa de las participaciones en los proyectos.

Crowmie utiliza la tecnología de tokenización, que permite convertir un activo físico en uno digital que queda registrado mediante la tecnología de Blockchain. De esta manera, la inversión queda materializada en tokens que permiten recibir las rentas tanto en la cartera digital como en una cuenta bancaria ⁽⁹¹⁾.



Fuente: Crowmie

BUX

Desde 2014, el neobroker online **BUX se ha establecido en 8 países europeos**: Países Bajos, Alemania, Austria, Francia, Bélgica, Irlanda, Italia y España ⁽⁹²⁾. Actualmente, cuenta con **más de 1 millón de usuarios** a nivel global.

BUX Zero, la plataforma principal de la compañía, proporciona una solución de inversión sin comisiones más accesible, intuitiva y asequible para los usuarios, además de ofrecerles la opción de invertir en una amplia gama de compañías o fondos cotizados (ETFs). Por otro lado, la solución BUX Crypto permite a los usuarios invertir en criptomonedas como Bitcoin, Ethereum y Litecoin. Asimismo, con la solución BUX X, los usuarios pueden negociar por contratos por diferencia (CFDs).

A España llegó en noviembre de 2021 y, tan solo cinco meses después, superaba los 43.000 usuarios, lo que representa un crecimiento del 333% ⁽⁹³⁾. Recientemente, BUX anunciaba la **adquisición de uno de sus competidores españoles, el bróker Ninety Nine**, un movimiento que le permite reforzar su posición líder en el mercado nacional ⁽⁹⁴⁾.

Housers

En el ámbito de la inversión en **bienes inmuebles** destaca la startup **Housers**, una plataforma de crowdfunding y crowdlending cuya financiación total alcanza los 5,7 millones de euros. Según datos de la compañía, cuentan con una base de usuarios de 135.640 personas y una inversión acumulada de 137.565.306 € ⁽⁹⁵⁾.

Actualmente, Housers ofrece un nuevo modelo de negocio, diferente al modelo con el que comenzó, y que se basa en una plataforma de **financiación participativa de proyectos inmobiliarios con garantía hipotecaria de primer grado con LTV (Loan to value) inferior al 70%** ⁽⁹⁶⁾.

Aunque este producto es similar al que ofrecen los fondos inmobiliarios, la diferencia radica en que a través de Housers, los usuarios escogen los proyectos en los que desean invertir, creando su propio porfolio de inversión a medida. Además, la cantidad mínima de inversión requerida por Housers al comienzo es más reducida.

Más allá de la inversión en bienes inmuebles, Housers también ofrece ⁽⁹⁷⁾:



Proyectos inmobiliarios

Nace para democratizar la inversión en el sector inmobiliario, ofreciendo a los inversores activos que pueden ver y tocar ya que las inversiones están vinculadas a bienes inmobiliarios.



Proyectos de energía renovable

Se ha lanzado para permitir a los inversores entrar en el mundo de las energías renovables. Se trata de proyectos tanto para la construcción de huertos solares, como de plantas fotovoltaicas o granjas de aerogeneradores.



Proyectos empresariales

Su objetivo es ofrecer nuevas alternativas de inversión a los inversores y facilitar a las empresas el acceso al crédito para el desarrollo de proyectos empresariales de toda índole.

Fuente: Housers

En resumen

Dentro del sector financiero existen una gran variedad de productos de ahorro e inversión. A pesar de que la contratación de estos productos tradicionales ha aumentado significativamente desde 2002, en la actualidad todavía hay más de 1 billón de euros de activos financieros en España que no generan ninguna rentabilidad.

Por tanto, aunque el 40% de los activos se encuentra en cuentas corrientes, depósitos y efectivo, han surgido innovaciones que están creando una disrupción positiva en el mercado.

Con respecto al ahorro, las nuevas generaciones se enfrentan a un contexto difícil, dominado por los bajos salarios, la precariedad laboral y la dificultad para la emancipación. El ahorro, especialmente a largo plazo, está representando un desafío significativo para este colectivo.

En consecuencia, las soluciones enfocadas en el microahorro, caracterizadas por realizar de forma periódica pequeñas aportaciones a un fondo de inversión, se están estableciendo de forma generalizada.

Hasta ahora, existía la creencia generalizada de que la planificación patrimonial estaba destinada a aquellos con un alto poder adquisitivo. Sin embargo, las nuevas plataformas emergentes están democratizando el acceso a nuevas soluciones de ahorro e inversión.

Mientras los Robo-advisors se encuentran entre las soluciones más desarrolladas y adoptadas, el Metaverso y la inversión en activos digitales se encuentran entre las tendencias incipientes con mayor potencial a largo plazo.



Referencias

1. STANDARD & POOR'S. Financial Literacy Around the World. Noviembre 2015. [Consultado 07-11-2022] Disponible en: https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x53159
2. BANCO DE ESPAÑA. Encuesta De Competencias Financieras. Junio 2018. [Consultado 07-11-2022]. Disponible en: https://www.bde.es/f/webbde/SES/estadis/otras_estadis/2016/EncuestaCompetencias_Web.pdf
3. OCDE. Financial Literacy Spain – OECD. Mayo 2017. [Consultado 07-11-2022]. Disponible en: <https://www.oecd.org/pisa/PISA-2105-Financial-Literacy-Spain.pdf>
4. OBSERVATORIO INVERCO. Dos tercios de los ahorradores españoles no han cambiado su perfil de riesgo con el COVID-19. Noviembre 2021. [Consultado 09-11-2022]. Disponible en: <https://view.publitas.com/evercom/ndp-vii-barometro-del-ahorro-observatorio-inverco-03-11-2021/page/1>
5. INTRUM. European Consumer Payment Report 2020. 2021. [Consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://www.intrum.com/publications/european-consumer-payment-report/european-consumer-payment-report-2020/>
6. TIAA Institute-GFLEC. Financial well-being and literacy in the midst of a pandemic. Abril 2021. [Consultado 08-11-2022]. Disponible en: https://www.tiaainstitute.org/sites/default/files/presentations/2021-04/TIAA%20Institute_GFLEC_Personal%20Finance%20Index_TI_Yakoboski_April%202021.pdf
7. BANCO DE ESPAÑA. Encuesta De Competencias Financieras. Junio 2018. [Consultado 07-11-2022]. Disponible en: https://www.bde.es/f/webbde/SES/estadis/otras_estadis/2016/EncuestaCompetencias_Web.pdf
8. MANCEBON TORRUBIA, M. J., XIMÉNEZ-DE-EMBÚN, D. P., & VILLAR-ALDOZA, A. Habilidades Financieras y Hábitos Financieros Saludables: Un Análisis a partir de la Encuesta de Competencias Financieras. Marzo 2020. [Consultado 10-11-2022]. Disponible en: https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/275art08.pdf
9. OBSERVATORIO INVERCO. Dos tercios de los ahorradores españoles no han cambiado su perfil de riesgo con el COVID-19. Noviembre 2021. [Consultado 09-11-2022]. Disponible en: <https://view.publitas.com/evercom/ndp-vii-barometro-del-ahorro-observatorio-inverco-03-11-2021/page/1>
10. PWC. Millennials & Financial Literacy— The Struggle with Personal Finance. Junio 2019. [Consultado 09-11-2022]. Disponible en: <https://www.pwc.com/us/en/about-us/corporate-responsibility/assets/pwc-millennials-and-financial-literacy.pdf>
11. BLANCO, ANTONIO C. ALCÁZAR; PRECIADO, José Francisco Rangel; VIANEZ, Jessica Paule. El Papel De Las Redes Sociales Para El Aprendizaje Autónomo En Educación Financiera. En Metodologías activas con TIC en la educación del siglo XXI. Dykinson, 2021. p. 1147-1165. [Consultado 14-11-2022]. Disponible en: https://www.academia.edu/67511939/El_papel_de_las_redes_sociales_para_el_aprendizaje_aut%C3%B3nomo_en_educaci%C3%B3n_financiera
12. BRENNAN WHITFIELD. 19 Machine Learning Applications and Examples to Know. Noviembre 2022. [Consultado 15-11-2022]. Disponible en: <https://builtin.com/artificial-intelligence/machine-learning-examples-applications>
13. LÓPEZ VIDALES, N. & GÓMEZ RUBIO, L. Tendencias de cambio en el comportamiento juvenil ante los media: Millennials vs Generación Z. Estudios sobre el Mensaje Periodístico, 27(2), 543-552. 2021. [Consultado 15-11-2022]. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/ESMP/article/view/70170>
14. YPULSE. Yes, Gen Z Is Much More Likely Than Millennials to be on TikTok. Junio 2021. [Consultado 15-11-2022]. Disponible en: [enlace: https://www.ypulse.com/article/2021/06/14/yes-gen-z-is-much-more-likely-than-millennials-to-be-on-tiktok/](https://www.ypulse.com/article/2021/06/14/yes-gen-z-is-much-more-likely-than-millennials-to-be-on-tiktok/)
15. MAGNIFYMONEY. Nearly 60% of Young Investors Are Collaborating Thanks to Technology, Often Turning to Social Media for Advice. Febrero 2021. [Consultado 14-11-2022]. Disponible en: <https://www.magnifymoney.com/news/young-investors/>

16. BBVA. Aula 'edtech': inteligencia artificial e innovación para trazar la educación del futuro. Septiembre 2022. [Consultado 14-11-2022]. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/aula-edtech-inteligencia-artificial-e-innovacion-para-trazar-la-educacion-del-futuro/>
17. RESEARCHANDMARKETS. Gamification Market Research Report: By Solution, Deployment, Application, End User - Global Industry Analysis and Growth Forecast to 2030. Abril 2020. [Consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5128903/gamification-market-research-report-by-solution>
18. HOOTSUITE. Global Overview Report Digital 2022. 2022. [Consultado 17-11-2022]. Disponible en: <https://hootsuite.widen.net/s/gqprmtzq6g/digital-2022-global-overview-report>
19. BANCO SANTANDER. Finanzas para mortales. [Consultado 14-11-2022]. Disponible en: <https://finanzasparamortales.es/quienes-somos/>
20. SANTALUCÍA. SANTALUCÍA se une al programa en educación financiera juvenil "El riesgo y yo". Junio 2022. [Consultado 14-11-2022]. Disponible en: <https://www.santalucia.es/gabinete-de-prensa/santalucia-se-une-al-programa-en-educacion-financiera-juvenil-el-riesgo-y-yo>
21. FUNDACIÓN ADECOSE. Educación Financiera. [Consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.fundacionadecose.com/educacion-financiera/>
22. BUSINESS INSIDER. La inversión en startups educativas crece en todo el mundo y los inversores empiezan a mirar al atractivo de la industria española por el potencial que el sector tiene gracias al idioma. Agosto 2020. [Consultado 15-11-2022]. Disponible en: <https://www.businessinsider.es/espana-puede-ser-potencia-startups-educativas-gracias-idioma-541879>
23. OPSEEKER. [Consultado 14-11-2022]. Disponible en: <https://opseeker.com/es>
24. BIT2ME. Bit2Me Earn, el servicio de staking de Bit2Me para que hagas crecer tus B2M y otras criptomonedas. Diciembre 2021. [Consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://news.bit2me.com/bit2me-earn-el-servicio-de-staking-de-bit2me-para-b2m-y-otras-criptomonedas>
25. OBSERVATORIO INVERCO. Dos tercios de los ahorradores españoles no han cambiado su perfil de riesgo con el COVID-19. Noviembre de 2021 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <http://www.observatorioinverco.com/dos-tercios-los-ahorradores-espanoles-no-cambiado-perfil-riesgo-covid-19/>
26. WARREN, ELIZABETH. All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan. 2005 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://amzn.eu/d/iWkxJz3>
27. BUSINESS INSIDER. La regla 80/20 que puedes aplicar en tus finanzas personales para manejar mejor tu dinero. 2021 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://www.businessinsider.es/regla-80-20-finanzas-personales-877391>
28. PROPITAL. La regla 50-40-10 para tus finanzas personales. 2022 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://ww2.propital.com/blog/la-regla-50-40-10-para-tus-finanzas-personales>
29. PREAHORRO. La regla del 40/30/30 para ahorrar. 2022 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: https://preahorro.com/finanzas-personales/metodos-de-ahorro-populares/#La_regla_del_403030_para_ahorrar
30. ORTIZ, DANIEL. ¿Qué es el presupuesto 70-20-10? Marzo de 2022 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://danielortiz.org/que-es-el-presupuesto-70-20-10/>
31. HARV EKER, T. Los secretos de la mente millonaria: Como Dominar el Juego Interior de A Riqueza. 2015 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://amzn.eu/d/7oiLhSp>
32. HANI, MOTOKO. Kakebo: The Japanese Art of Saving Money. 2017 [consultado 08-11-2022]. Disponible en: <https://amzn.eu/d/aVVpTL9>
33. UNESPA. Los seguros de ahorro se mantienen planos al cierre del año 2021. 2021. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.unespa.es/notasdeprensa/evolucion-seguro-vida-diciembre-2021/>
34. UNESPA. Los seguros de ahorro se mantienen planos en el arranque de 2022. 2022. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.unespa.es/notasdeprensa/evolucion-seguro-vida-marzo-2022/>
35. CAIXABANK. Valor Futuro 10, Unit Linked. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.>

- caixabank.es/particular/seguros/valor-futuro-10-unit-linked.html#caracter%C3%ADsticas
36. SANTALUCÍA. Unit Linked. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.santaluciavidaypensiones.es/corporativa/servicios/v-liquidativos/unit-linked/>
 37. SANTANDER. Seguro Mi Ahorro. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.bancosantander.es/particulares/ahorro-inversion/seguros-ahorro/mi-ahorro>
 38. NYDIG. Survey: Bitcoin + Life Insurance. 2021. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: https://assets-global.website-files.com/614e11536f66309636c98688/6171ae9602d797f61f65126e_NYDIG-Life-Insurance-Bitcoin-Survey.pdf
 39. BANCO DE ESPAÑA. Activos financieros total. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: https://app.bde.es/efs_www/visualize?lang=ES
 40. INVERCO. AHORRO FINANCIERO DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS. 2022 [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.inverco.es/archivosdb/2206-ahorro-financiero-de-las-familias-espanolas.pdf>
 41. ROAMS FINANZAS. Planes de pensiones: entiende cómo funcionan y elige el mejor. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://finanzas.roams.es/planes-pensiones/>
 42. COINSCRAP. Microahorro: cómo alcanzar tus metas financieras sin esfuerzo. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://coinscrapfinance.com/es/microahorro-como-alcanzar-tus-metas-financieras-sin-esfuerzo/>
 43. SANTANDER. Santander lanza 'Hucha Santander' una herramienta de microahorro en sus canales digitales. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.santander.com/es/sala-de-comunicacion/notas-de-prensa/2021/07/santander-lanza-hucha-santander-una-herramienta-de-microahorro-en-sus-canales-digitales>
 44. EVO. Hucha inteligente EVO. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.evobanco.com/servicios-digitales/smartphone-banking/hucha-inteligente/>
 45. BBVA. App y el redondeo del ahorro: descubre el microahorro. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/ahorro/app-redondeo-ahorro.html>
 46. CORNERSTONE ADVISORS. AMERICANS' SHADOW FINANCIAL LIVES: The Mobile Apps Banks Don't Know They Use. 2021. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: https://www.fico.com/en/resource-access/download/18786?access_token_06a5c=344b9017367a1cec4a848c01448b0438639ffc334be427f19208f922e89f2885
 47. PLUM. Tu dinero, pero motivado. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://withplum.com/es-es/>
 48. GOIN. Haz crecer tu dinero. Compra más barato. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://withplum.com/es-es/>
 49. DEPASIFY. Ganar dinero es complicado, ahorrar no debería serlo. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.depasify.com/>
 50. FOCA. Compra en grupo y paga menos. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://foca.club/>
 51. NEOPENSION. ¡Cambia la reglas! Sé parte del cambio. [consultado 16-11-2022]. Disponible en: <https://www.neopension.com/>
 52. INVERCO. Ahorro Financiero De Las Familias Españolas. 2022. [Consultado 18-11-2022]. Disponible en: <https://www.inverco.es/archivosdb/2106-ahorro-financiero-de-las-familias-espanolas.pdf>
 53. MUTUACTIVOS. ¿En qué fallamos los españoles a la hora de invertir? Enero 2022. Disponible en: <https://www.mutua.es/blog-mutuactivos/formacion-financiera/si-lo-hubiera-sabido-como-invertimos>
 54. BESTIVER/IESE. III Observatorio Del Ahorro Y La Inversión En España. 2021. [Consultado 17-11-2022]. Disponible en: <https://www.bestinver.es/observatorio/>
 55. BBVA RESEARCH. Situación España 4T21. 2022. [Consultado 21-11-2022]. Disponible en: https://www.bbvaesearch.com/wp-content/uploads/2021/10/SITUACION_ESPANA_4T21-1.pdf
 56. OCDE. Afrontar la crisis. Noviembre 2022. [Consultado 21-11-2022]. Disponible en: <https://www.oecd.org/perspectivas-economicas/noviembre-2022/#inflacion>

57. CNMV. Estudio Sobre las Criptomonedas y la Efectividad de las Medidas Impulsadas por la CNMV. Septiembre 2022. [Consultado 18-11-2022]. Disponible en: <https://www.cnmv.es/portal/verDoc.axd?t=%7B714e1e4c-b334-4252-b1f5-677cf438bcb5%7D>
58. KPMG. Future of wealth management. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2022/02/future-of-wealth-management-emea.html>
59. CAPGEMINI. Wealth management top trends 2022. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.capgemini.com/es-es/resources/top-trends-in-wealth-management-2022/>
60. DELOITTE. 10 Disruptive trends in wealth management. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/consulting/articles/ten-disruptive-trends-in-wealth-management.html>
61. STATISTA. Robo-Advisors – Spain. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-investment/robo-advisors/spain>
62. FUNDS PEOPLE. El crecimiento imparable de los robo advisors en España. 2021 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://fundspeople.com/es/opinion/el-crecimiento-imparable-de-los-robo-advisors-en-espana/>
63. INDEXA CAPITAL. Alcanzamos los 1.000 millones de euros gestionados. 2021 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://blog.indexacapital.com/2021/06/24/1000-millones/comment-page-1/>
64. FUNDA NEWS. Giorgio Semenzato (Finizens): “Nuestros 9.000 clientes invierten de media 25.000 euros”. 2020 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.bolsamania.com/fundsnews/noticias/fundsnews/giorgio-semenzato-finizens-nuestros-9000-clientes-invierten-media-25000-euros--7624228.html>
65. SPAINSIF. La inversión sostenible y responsable en España. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.spainsif.es/estudio-spainsif-2022/>
66. FTI CONSULTING, AMAZON. La sostenibilidad gana peso entre los inversores españoles a la hora de financiar start-ups. 2022 [consultado 25-11-2022]. Disponible en: <https://www.aboutamazon.es/noticias/sostenibilidad/la-sostenibilidad-gana-peso-entre-los-inversores-espanoles-a-la-hora-de-financiar-start-ups>
67. EY. España sube hasta el noveno puesto entre los países más atractivos del mundo para invertir en energías renovables. 2022 [consultado 25-11-2022]. Disponible en: https://www.ey.com/es_es/news/2022/06/espana-sube-hasta-el-noveno-puesto-entre-los-paises-mas-atractivos-del-mundo
68. REVESCO. Análisis del crowdfunding en España: una nueva herramienta social para fomentar la sostenibilidad. 2019 [consultado 25-11-2022]. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/download/69182/4564456553812>
69. BANK OF AMERICA. To the Moon (shots)! - Future Tech Primer. Septiembre de 2021 [consultado 24-11-2022]. Disponible en: https://business.bofa.com/content/dam/boamlimages/documents/articles/ID21_1388/Future_Tech_Redaction.pdf
70. INSIDER INTELLIGENCE. How the metaverse is influencing 2022's tech trends. Enero de 2022 [consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://www.emarketer.com/content/how-metaverse-influencing-2022-tech-trends>
71. GARTNER. Gartner Predicts 25% of People Will Spend At Least One Hour Per Day in the Metaverse by 2026. Febrero de 2022 [consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-02-07-gartner-predicts-25-percent-of-people-will-spend-at-least-one-hour-per-day-in-the-metaverse-by-2026>
72. BANCO DE ESPAÑA. Presentación del 9º Informe PwC Unión Bancaria: “Un clima de cambio”. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Subgobernador/Arc/Fic/IIPP-2022-03-29-delgado.pdf>
73. FINDER. Cryptocurrency adoption rates. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: https://dvh1deh6tagwk.cloudfront.net/finder-us/wp-uploads/sites/5/2021/06/Crypto_Adoption_final-

compressed-1.pdf

74. EIOPA. Discussion paper on blockchain and smart contracts in insurance. 2021 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/consultations/eiopa-discussion-paper-on-blockchain-29-04-2021.pdf>
75. YOUNGOV. Criptomonedas y NFTs: ¿Qué opinan los españoles? 2022 [consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://es.yougov.com/news/2022/05/27/criptomonedas-y-nfts-que-opinan-los-espanoles/>
76. FISPAN, PYMNTS. Next-Gen Commercial Banking. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.pymnts.com/tracker/next-gen-commercial-banking-corporate-finance-erps-ap-ar/>
77. ADDITIV. additiv digital investment management solution goes live at PostFinance. 2020 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.additiv.com/news/additiv-digital-investment-management-solution-goes-live-at-postfinance/>
78. ASEAFI. Blockchain o cómo la 'tokenización' de activos financieros revolucionará la industria del asesoramiento. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://aseafi.es/blockchain-o-como-la-tokenizacion-de-activos-financieros-revolucionara-la-industria-del-asesoramiento/>
79. OXFORD RISK. Los expertos en finanzas conductuales advierten de que estamos ante un repunte de la "inversión emocional". 2021 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.fundsociety.com/es/noticias/markets/los-expertos-en-finanzas-conductuales-advierten-de-que-estamos-ante-un-repunte-de-la-inversion-emocional/>
80. ING. Comportamiento de los inversores españoles ante los movimientos del mercado. 2021 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: https://www.ing.es/sobre-ing/prensa/pdf/Informe_NARANJA_ING_Comportamiento_inversores.pdf?rss=rss-facebook-na-covid-video-10_07_20-wc_saladeprensa
81. GARP. Behavioral Finance Theory Gets Real in Risk Management. 2021 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.garp.org/risk-intelligence/culture-governance/behavioral-finance-theory-gets-real-in-risk-management>
82. CAPGEMINI. Wealth management top trends 2022. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.capgemini.com/es-es/resources/top-trends-in-wealth-management-2022/>
83. CRYPTOTECHFIN. Invierte con cabeza, reduce riesgos. Algoritmos indexados para criptomonedas. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://www.cryptotechfin.com/>
84. CLARITY AI. Invest sustainably, shop sustainably, and report or benchmark for sustainability with easy-to-use, AI-powered technology. 2022 [consultado 10-11-2022]. Disponible en: <https://clarity.ai/>
85. STARTUPXPLORE. Startupxplore, invertir en startups. 2022. [Consultado 23-11-2022]. Disponible en: <https://startupxplore.com/es>
86. DEGIRO. DEGIRO, financial power to you. 2022. [Consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://www.degiro.es/>
87. ETORO. eToro. 2022. [Consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://www.etoro.com/es/trading/social/>
88. SORARE. Sorare. 2022. [Consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://sorare.com>
89. PARTECH. Partech. 2022. [Consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://partechpartners.com/companies/sorare/>
90. TRADE REPUBLIC. Invierte de forma sencilla. 2022. [Consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://traderepublic.com/es-es/start>
91. CROWMIE. Crowmie, invertir en energía renovable. 2022. [Consultado 24-11-2022]. Disponible en: <https://crowmie.com/>
92. BUX ZERO. Haz más con tu dinero. 2023 [Consultado 19-01-2023]. Disponible en: <https://getbux.com/es/>
93. TECNONAUTAS. BUX Zero, una app a tener en cuenta para nuestras inversiones. 2022 [Consultado 19-01-2023]. Disponible en: <https://tecnonautas.net/bux-zero-app-inversiones/>
94. BUX ZERO. BUX announces acquisition of retail brokerage arm of Spanish neobroker Ninety Nine. 2022 [Consultado 19-01-2023]. Disponible en: <https://press.getbux.com/220902-bux-announces-acquisition-of-retail-brokerage-arm-of-spanish-neobroker-ninety-nine>

95. HOUSERS. Smart Investment. 2023 [Consultado 19-01-2023]. Disponible en: <https://www.housers.com/es>
96. EL REFERENTE. La plataforma Housers obtiene 1,5M€ en una ronda de inversión. 2022 [Consultado 19-01-2023]. Disponible en: <https://elreferente.es/inversiones/plataforma-housers-levanta-1m-ronda-de-inversion/>
97. HOUSERS. ¿Cómo funciona? 2023 [Consultado 19-01-2023]. Disponible en: <https://www.housers.com/es/como-funciona>

santalucía
■ ■ ■ ■ SEGUROS ■ ■ ■ ■

www.santalucia.es

MARZO 2023