



Fondos de inversión a servicio de las personas

Las personas son diferentes,
pero todos tienen sueños y preocupaciones



**Las necesidades de los
clientes combinan con
nuestra propuesta de valor?**

Objetivos

Guardar - Futuro -
Casa - Jubilación

Mercado Financiero

Volatilidad/Riesgos - Porftfolio
- Bolsa - Bonos



Piedra de Rosetta



**Tenemos que encontrar
nuestra Piedra de Rosetta**



Para que las personas guardan dinero



Para precaverse
(Constantiniades)



**Para aumentar
consumo futuro**
(Fisher e Euler)



**Para mantener su
estandar de vida
en el futuro**
(Friedman / Modigliani)

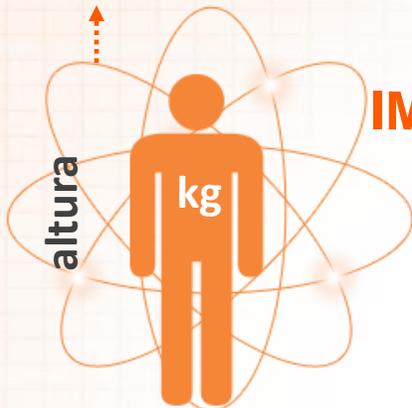
3 Cajitas

Em 2010 Itaú creó un proceso de recomendación de inversiones automático, com base en suitability y finanzas personales.

Por que la forma ideal de invertir em cada una es diferente.



1369[®]



$$IMC = \frac{\text{Peso}}{\text{Altura}^2}$$



- Caja Momentos Institucionales 30 LICENCIADA
- Wu Multibanco Comex (Comercio 2008 - Marketing) 4
- Wu NET Comercio Andino 11
- Wu NET Comercio Andino 20
- Wu NET Comercio Andino (RP Ando - Marketing) 4
- Caja NET Comercio Andino (Estrategia) 30 LICENCIADA
- GulPaseo Institucional 6
- Caja Orizma 1 Energía Orizma 14
- Caja Orizma 4 Profesion 4
- GulPaseo Reser 1
- GulPaseo P1 10
- Caja Pedagogía 1 base 8
- GulPaseo Social Car 2
- Brava Pedagogía (Reservado) Social 2 R
- Caja Reser 4 Hergo (OTD) 1
- GulPaseo Car 1 Reservado en Ex con o Mercado Corporativo 7
- Caja Sergio Web Site Business Maximo Pafesocial 6 NAL PNT
- Caja Sergio Web Site Business Maximo Pafesocial 6 NAL PNT
- Para Subscripción Culture Pass 1
- Brava Subscripción Resultados 2003



Institucionales	
Mercado Flujo 2	
México Terrestre (servicio) 6	
Libros 2	
Mercado Bravos	
Andino 15	
OT 10	
Ases 17	
Ronda Mensal (servicio) 3	
P1 2	
Institucionales	
Valor 3	
Futuro 6	
Institucionales	
Institucionales	
Andino 6	
Caso Argentina 28	
Wu Comercio 2008 5	Procesal
Integración 6	
Conexión 2008 (LSD + Durapal - 10	
Armas y Gestión de Vida 3	
Mercado Publicitario	
Servicio Proveedor 6	
OTD 3	
México 3 - Nueva Práctica	
Neurología 5	
KDPay Financiar 6	
Armas y Mercados 10	
Reser 12	
Directora 2 10	

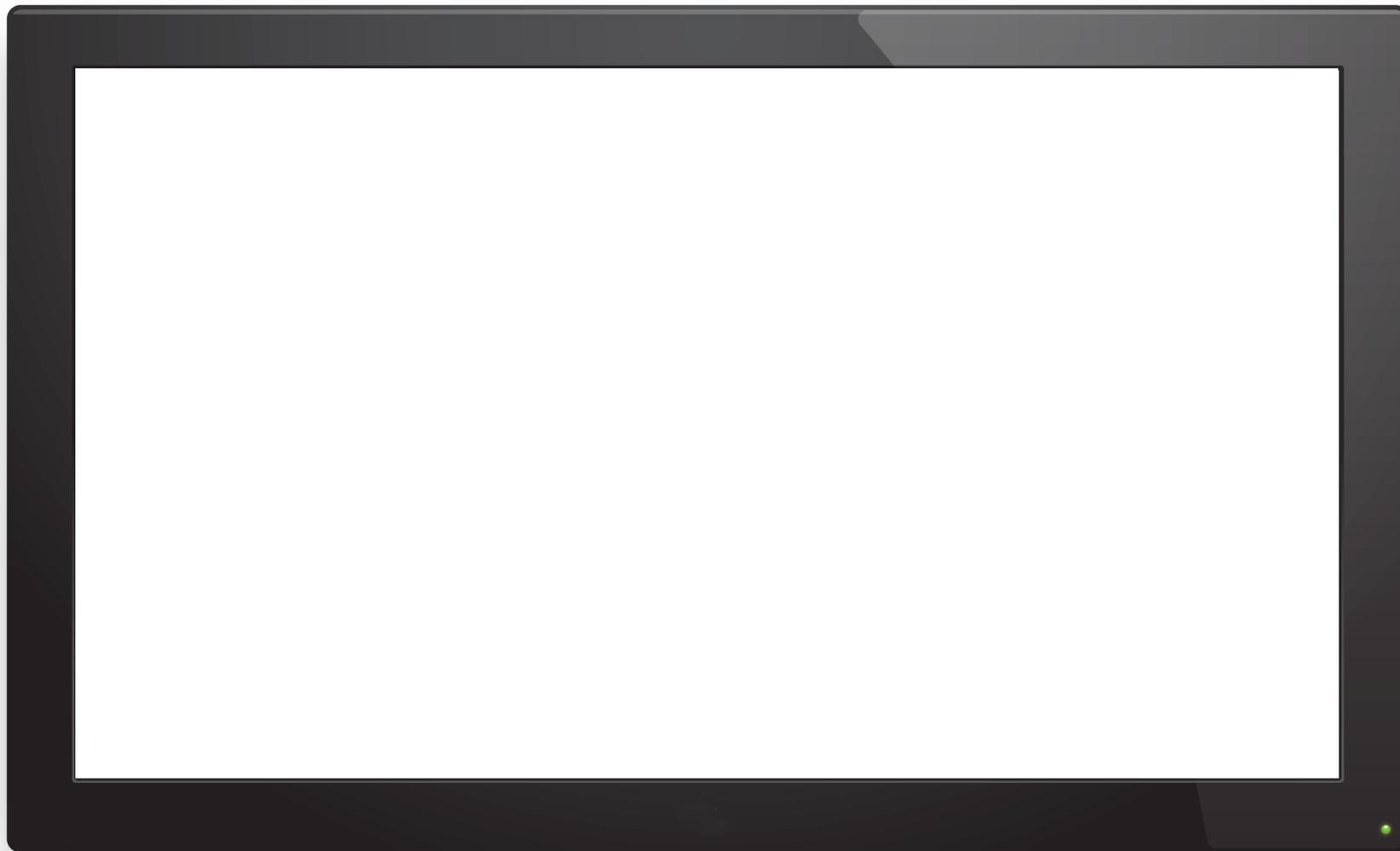
Capital / Sueldo	
Edad	Anos de Sueldo
35	1 año
45	3 años
55	6 años
65	9 años



Edad	% de ahorro
25-40	Edad - 15
45	Edad - 10
50	Edad



1369



Por que las personas no ahorran?

Por el mismo motivo por el cual las personas no hacen ejercicios y comen pocas frutas.

Inversion de preferencias (descuento hiperbólico)
(Lowenstein e Prelec)



Cuanto esfuerzo usamos para crear productos
y servicios que realmente ayuden las personas

a ahorrar?



Bank of America



**SAVE MORE
TOMORROW**



PRACTICAL BEHAVIORAL FINANCE
SOLUTIONS TO IMPROVE 401(K) PLANS

SHLOMO BENARTZI

WITH ROGER LEWIN

A photograph of a narrow street in a historic city at night. The street is flanked by buildings with balconies. In the background, a church tower is illuminated. The sky is a deep blue. The text "Será que las finanzas personales no pueden ser nuestra piedra de Rosetta?" is overlaid on the image.

Será que las finanzas personales no pueden ser
nuestra piedra de Rosetta?