



QIIP

Gastos e inversiones inteligentes

POR Diana Milena Ramírez Hoyos

CON EL FIN DE ORIENTAR A LAS PERSONAS PARA QUE EL MANEJO DEL DINERO CONTRIBUYA A SU BIENESTAR, SURA OPERA ESTA PLATAFORMA DIGITAL QUE, ADEMÁS, PROMUEVE LA INCLUSIÓN FINANCIERA.

Las personas que no entienden por qué no les rinde el dinero, aquellas que viven endeudadas a pesar de que reciben buenos salarios o quienes tienen algunos ahorros, pero no saben cómo invertirlos son segmentos de la población a los que la plataforma digital Qiiip está dando respuesta.

La aplicación mexicana (app), que llegó en abril Colombia respaldada por Sura Asset Management y en alianza con Protección, no es

solo para *millennials* ni *centennials*, incluso hoy hay un ahorrador de 83 años.

Tiene como uno de sus principales servicios la atención personalizada de *coach* (entrenadores) financieros con quienes se interactúa a través de videollamadas. Estos dan rutas para manejar de una forma más adecuada los ingresos o deudas. En su mayoría son mujeres y hay profesionales en finanzas, psicología y administración de empresas, entre otros.

“Con nuestras herramientas, las personas empiezan a conocerse mejor y a entender cómo está su bienestar financiero; según las necesidades acerca-mos productos y servicios que sean relevantes”, explica Raúl Gallego, líder regional de Qiip.

Por ejemplo, si alguien endeudado con tarjetas de crédito necesita aprender a hacer su presupuesto mensual, conocer sobre productos para financiar las obligaciones y entender las opciones más baratas. También, se dan pistas para controlar los gastos hormiga, como las comidas en la calle o ciertas compras innecesarias.

Lo que se busca es dar bienestar “sin pensar en cómo monetizar cada relación. Cuesta es cuando se hace una conexión entre la persona y el producto. En realidad, es la empresa dueña proveedora quien nos paga por gestionar. Obvio hay una ganancia de mediano y largo plazo para Sura Asset Management; pues en el fondo lo que logra la aplicación es una mayor inclusión financiera que se traduce en que más personas tomen créditos y seguros”.

CIERRES ACELERARON CRECIMIENTO

Qiip ya alcanza los 78.000 usuarios activos, con un crecimiento de 10.000 mensuales, cifra acelerada por la pandemia.

“Teníamos dudas de si las empresas iban a estar interesadas en abrirnos la puerta a sus empleados para poder ayudarles a mejorar su bienestar. La necesidad de quedarnos en la casa hizo que nuestras campañas digitales fueran más fuertes en México, donde están activas, y en Colombia, que apenas estamos abriéndolas”, comenta. Los resultados fueron satisfactorios.

Otro cambio que motivó la crisis fue en las consultas: mientras lo usual eran inquietudes sobre cómo comprar algo o cómo conseguir productos financieros, las de ahora son más orientadas a qué hacer con los recursos si una persona se queda sin trabajo o cómo prepararse para esto.

El crecimiento de Qiip en Colombia aún es incipiente, pese a que el 55 % de los usuarios están activos y haciendo uso de la plataforma, pues la penetración se ha hecho de forma paulatina y con aliados del Grupo Sura, que llega a 78 empresas.

Finalmente, con la operación de la *app* se ha dado además un aumento de la mano de obra, que ya llega a 350 personas en ambos países. Entre los empleados, 45 son desarrolladores de *software*, casi todos de Medellín ■

INDICADOR DEL BIENESTAR FINANCIERO

Aunque Qiip ofrece un abanico de servicios de inversión, ahorro y protección, el proceso siempre empieza por la medición del indicador de bienestar financiero de cada persona. El registro promedio no define si alguien es rico o pobre, sino su sentir frente al uso del dinero que tiene o debe. La media está en 55 sobre 100 puntos, lo que ratifica la necesidad de un aplicativo como este. “Lo que nos dicen las personas es que no tienen el acompañamiento ni quién los lleve a estar mejor, porque sus amigos tampoco tienen idea”, puntualiza Gallego.

