

Caso práctico:

## Cómo nudge potenció la participación en el programa de beneficios de Samsung.

### La empresa

**Fundada:** 1969

**Industria:** Tecnología

**Nº de empleados:** +10.000

### El reto

- A pesar de contar con una reconocida estrategia de beneficios, **les faltaba incorporar el bienestar financiero a su estrategia**
- No existía ningún mecanismo para **comunicar los beneficios disponibles para los diferentes acontecimientos de la vida**, ni sus momentos claves asociados, cuando los empleados realmente los necesitaban
- Los empleados indicaron que **querían recibir apoyo** para ayudarles en la toma de decisiones sobre sus finanzas



### La solución

- Introducción de la educación financiera personalizada integrada con **el programa de retribución flexible**
- Nudge es una parte central del portal de beneficios y promociona **los beneficios más relevantes para las diferentes etapas de la vida de los empleados**
- Comunicación de los beneficios basada en **un calendario anual** que incorpora temas estratégicos claves
- Seguimiento de las campañas a través del análisis de los datos '**nudgenomics**'

## Los resultados

👁 94%

De los empleados realizaron selecciones activas.

👉 88%

De los empleados utilizaron todos los beneficios disponibles,

💷 50%

De los empleados aumentaron las aportaciones a su plan de previsión en un 10% o más.

❤ 95%

De los empleados contribuyeron al plan de previsión de la empresa.

Las dos áreas de interés más elegidas por los empleados fueron 'ahorros' e 'hipotecas'. Esto sirvió a la empresa como justificación para ofrecer sesiones informativas y tratar temas relacionados con los diferentes productos de ahorro e hipotecas.

## ¿Hablamos?

Si quieres saber más sobre cómo nudge puede ayudar a los empleados a mejorar su bienestar financiero, mándanos un correo a [hola@nudge-global.com](mailto:hola@nudge-global.com) o visítanos en [insights.nudge-global.com/nudge-en-espana](http://insights.nudge-global.com/nudge-en-espana)



Samsung Case Study V1