

Caso práctico:

# Cómo nudge transformó la percepción de los empleados de Siemens respecto a su Sistema de Previsión.

## La empresa

Fundada: 1847

Industria: Ingeniería y Tecnología

Nº de empleados: +15.000

## El reto

- Se preveía que el **83%** de los empleados no alcanzasen ratios de cobertura suficientes a su jubilación, lo que podía suponer bajos niveles de compromiso en los empleados mayores y limitar las carreras profesionales para los jóvenes talentos
- No tener dinero suficiente a la jubilación era la preocupación financiera '**número 1**'
- A pesar de hacer una fuerte inversión en la comunicación del sistema de pensiones en el pasado, el **comportamiento de los empleados no cambió**

## La solución

- Contratar a nudge para ofrecer un programa de **educación financiera** libre de cualquier tipo de venta de productos
- Aplicar la **teoría de nudge** a su Sistema de Previsión ofreciendo una mejora de las aportaciones de la empresa a grupos claves de empleados
- Diseñar comunicaciones altamente **personalizadas** en función de la edad, salario, aportaciones y otras características de los empleados



## Los resultados

↑ **2500**

Empleados aumentaron sus aportaciones.

👉 **30%**

↑ Aumento de las aportaciones realizadas por más de un tercio de los empleados.

💷 **100%**

La mayoría de los empleados de Siemens tienen ahora como prioridad alcanzar el 100% de sus objetivos a la jubilación.

👁️ **500%**

Aumento del compromiso con la educación financiera.

Los temas relacionados con pensiones representan ahora 7 de las 10 páginas más populares en nudge

## ¿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](https://insights.nudge-global.com/nudge-en-espana)

