



Economía Plateada

Oportunidades y propuestas para un nuevo
mercado de servicios financieros.



www.caminoplateado.com



[/caminoplateado](#)



INTRODUCCIÓN | ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA PLATEADA?

Conjunto de actividades económicas y oportunidades vinculadas al envejecimiento poblacional.



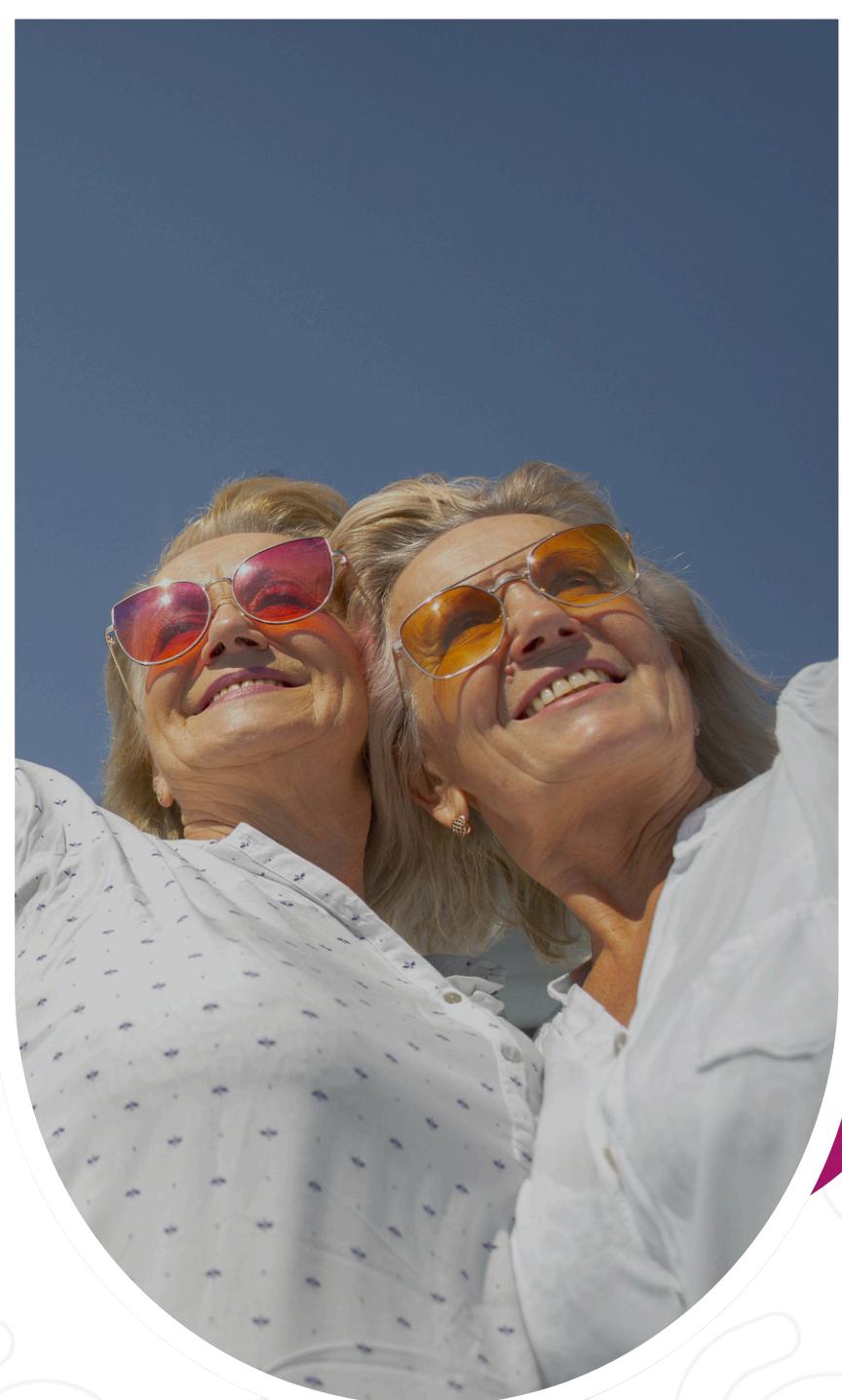
El crecimiento de los grupos 60+/65+ y el aumento de la esperanza de vida trajo **grandes cambios en las necesidades de la población y sus hábitos de consumo**.



En muchos casos han finalizado o están terminando su trayectoria laboral, y cuentan con tiempo, recursos y salud para consumir, invertir y aprender, **pero no cuentan con productos específicos**.

Se trata de **un nuevo escenario con impacto en servicios financieros**: formas de pago, ahorro/inversión, acceso al crédito, seguros, entre otros.

Enfoque “age-friendly” (en productos y servicios, formas de atención, accesibilidad, prevención de explotación financiera) abre una gran oportunidad de transformación para la banca: inclusión, fidelización y experiencia accesible (canales, lenguaje y soporte).



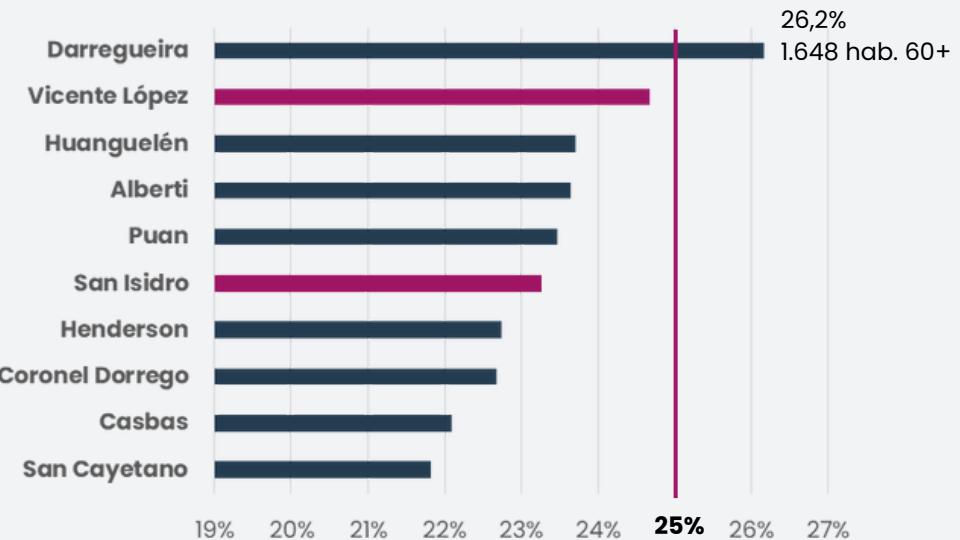
Transformaciones de los últimos años:

Entre **2001 y 2022** la población de 60+ de PBA pasó de menos de 2 millones de personas a casi 3 millones, **un incremento del 49% en 20 años.**

Se trata del grupo demográfico de mayor crecimiento en toda la provincia. **Para el año 2030, casi 1 de cada 5 bonaerenses tendrá 60 años o más.**

Las proyecciones sobre el escenario actual indican que **para 2040 habrá más de 4,2 millones de personas 60+ viviendo en la provincia, un aumento del 40%.**

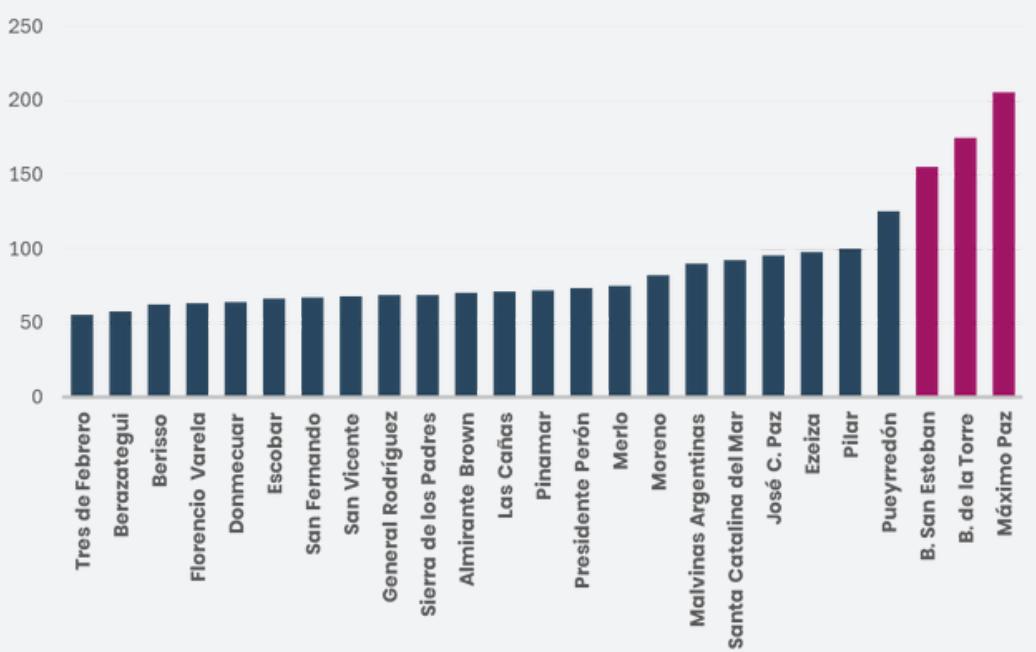
Pero la distribución en el territorio, su nivel adquisitivo y el acceso a servicios es muy heterogéneo.



RANKING PBA

Las 10 ciudades con mayor % población 60+

En **Vte. López y San Isidro** la población de 60+ años representa cerca del 25%, sumando más de 662 mil habitantes.



Localidades con mayor crecimiento de población 60+ (entre 2010-2022)

Las **3 ciudades con mayor crecimiento de población 60+** de los últimos años se ubican en las cercanías de **Ezeiza y Cañuelas**.



03

PROPUESTAS | SERVICIOS PARA UN “AGE-FRIENDLY BANKING”



Establecer un estándar de servicios atractivos para el público objetivo, con productos accesibles y adaptados a los intereses y posibilidades de una población en crecimiento con necesidades particulares.



PROPUESTAS



Diagnóstico de experiencia +60 (“age-friendly UX”): lenguaje claro, simplificación, accesibilidad y alternativas de asistencia.



Análisis de datos de clientes 60+ en la cartera actual, identificación de beneficios ofrecidos para este segmento y observación del comportamiento en el último tiempo

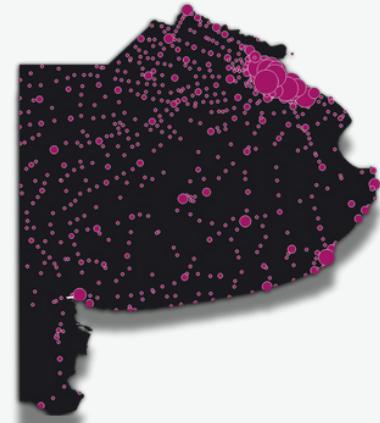


Identificación de oportunidades de crecimiento en las herramientas ofrecidas (formas de cobro y pagos, ahorro e inversiones, entre otros).

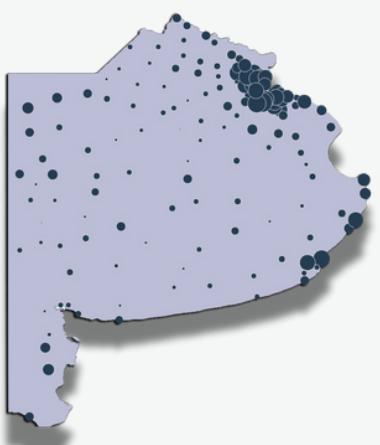
PROPUESTAS | INTELIGENCIA ESPACIAL PARA MEJORAR EL ACCESO DE LOS 60+



Crecimiento absoluto 60+ en ciudades PBA



Crecimiento porcentual 60+ en ciudades PBA



*Localidades de más de 5 mil habitantes.

OBJETIVO

Diagnosticar la distribución/evolución 60+ y detectar “puntos críticos” de acceso para la red y canales secundarios.



PROPUESTAS



Georreferenciación y clasificación de accesibilidad (insumo para planificación del viaje y derivación).



Capa territorial para inclusión financiera: mapas + indicadores (población, infraestructura, servicios) para orientar acciones.



Última milla basada en redes capilares: medir y optimizar cobertura territorial de agentes/corresponsales y aliados.



PROPUESTAS | PATRONES DE CONSUMO PARA ORIENTAR PRODUCTOS ESPECÍFICOS 60+



OBJETIVO

Analizar patrones de consumo 60+ por territorio y nivel adquisitivo para orientar productos/servicios y promociones.



PROPUESTAS



Diagnóstico del consumo 60+ (categorías, frecuencia, canales, estacionalidad) segmentado por ubicación y perfil



Adaptación de productos/servicios considerando mayor esperanza de vida y vida saludable (horizonte financiero más largo).



Co-diseño de ofertas y beneficios con foco en necesidades emergentes (educación continua, vejez productiva, etc).



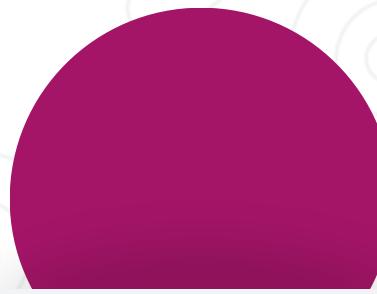
Revisión de canalidad híbrida: rediseño de atención presencial + soporte remoto + alternativas de proximidad



ENTREGABLES SUGERIDOS:

Insights accionables, segmentos, casos de uso y pilotos con KPIs de adopción y satisfacción.

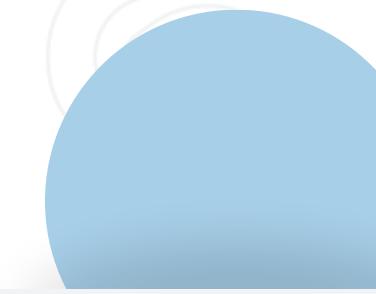
DATOS DEL SECTOR | CASOS (LATAM): INTELIGENCIA TERRITORIAL



COLOMBIA

Banca de las Oportunidades + CGAP

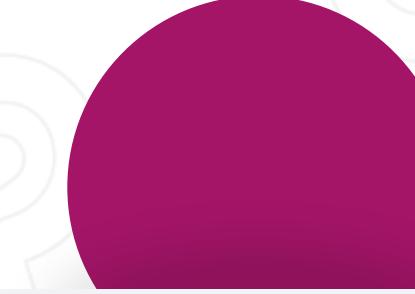
Geocodificación y depuración de puntos de correspondientes; análisis de cobertura y priorización de expansión.



MÉXICO

CNBV

Mapas de inclusión financiera y estudios geoespaciales para visualizar infraestructura y acceso/uso a nivel territorial.



PERÚ

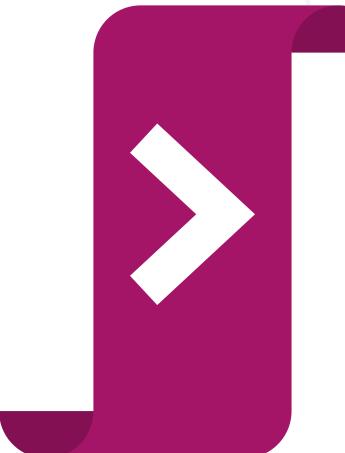
SBS

Mapa de oportunidades con indicadores de acceso/uso y variables socioeconómicas, demográficas e infraestructura.

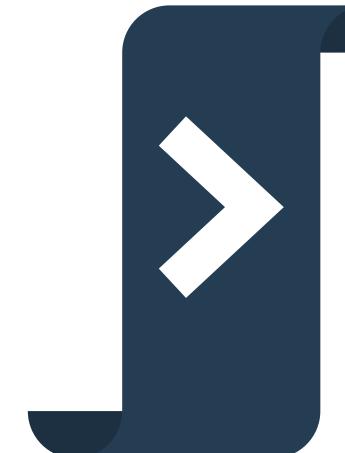


APRENDIZAJE COMÚN

La capa geoespacial acelera diagnóstico, focalización y diseño de “última milla”.

**Chile (ABIF + BancoEstado)**

Protocolo sectorial para mejorar la atención a personas mayores (65+), con capacitación y medidas de accesibilidad.

**BancoEstado**

"Atención Universal" (mejoras de accesibilidad, georreferenciación de oficinas accesibles y ATMs audibles).

**Tendencia**

Estándares + capacitación + rediseño de puntos y canales para reducir fricción y brecha digital.

**Aplicación a Grupo Provincia**

Piloto en sucursales priorizadas + escalamiento con métricas de experiencia y seguridad.



VÍAS DE CONTACTO

Cristian Silva

 11 5960-8806

 contacto@caminoplateado.com

 linkedin.com/in/caminoplateado

Belen Puzzi

 11 5122-3186

 contacto@caminoplateado.com

 linkedin.com/in/caminoplateado

