

WEALTH MANAGEMENT: IDEAS PARA DIFERENCIARSE COMO ASESOR PATRIMONIAL

Aceptar que en la actualidad las instituciones financieras ofrecen más o menos lo mismo en cuanto a productos (se han transformado en una especie de grandes supermercados de fondos tanto propios como de tercero a través de sus arquitecturas abiertas), abre el espacio a cuestionarse de qué otra forma se puede agregar valor para los clientes, dando pie a elementos que pueden fortalecer la relación en el largo plazo y relegar a un segundo plano el desempeño particular que tuvo el portafolio en un período acotado.

Por Ariel Nachari, CFA

La industria de las inversiones y el Wealth Management ha tenido avances acelerados en la última década, los que han permitido ampliar la base de personas con acceso a invertir y democratizar la entrada a productos financieros específicos que antes estaban reservados para los más altos patrimonios o inversionistas institucionales. La tecnología ha tenido un rol clave en la reducción de costos y automatización de procesos, permitiendo ofrecer productos eficientes desde un punto de vista riesgo/retorno.

De aquí nacen los roboadvisor, que a partir de información como el perfil de riesgo y el horizonte de inversión realiza propuestas simples (a veces incluso en un único producto) que pueden abarcar una gran gama de instrumentos financieros y alcanzar una diversificación óptima. Puesto de esta manera, una pesadilla para los tradicionales asesores de inversión: más barato, más rápido, más eficiente, más diversificado.

Pocas cosas más clichés que decir que si hay una amenaza es porque existe también una oportunidad. Pero no está demás exponer cómo estos avances abren una oportunidad de diferenciación única para los asesores de inversión. Y el primer paso será es cambiar la autopercepción desde “**recomendadores de productos de inversión**” a “**planificadores patrimoniales**”.

Aceptar que en la actualidad todas las instituciones financieras ofrecen más o menos lo mismo en cuanto a productos (se han transformado en una especie de grandes supermercados de fondos tanto propios como de tercero a través de sus arquitecturas abiertas), abre

el espacio a cuestionarse de qué otra forma se puede agregar valor para los clientes, dando pie a elementos que pueden fortalecer la relación en el largo plazo y relegar a un segundo plano el desempeño particular que tuvo el portafolio en un período acotado.

El planificador patrimonial tiene el potencial de convertirse en un aliado estratégico del cliente, ayudándole a cumplir objetivos diversos a lo largo de las etapas de acumulación y desacumulación del patrimonio. Algunas ideas para cumplir este objetivo las expongo a continuación.

Enfocarse en el Asset Allocation Estratégico

La composición estratégica del portafolio cumple un rol determinante en los retornos de largo plazo que se alcanzan. Es de vital importancia definir y sincerar desde un inicio los riesgos que se asumirán y el plazo de la inversión, para no tener que realizar cambios bruscos en el camino (ya sea por necesidades de liquidez o porque el perfil de la inversión estuvo mal definido desde un inicio). Siempre habrá espacio para modificaciones tácticas de acuerdo con las condiciones de mercado, pero dentro de un marco mayor y definido desde un inicio.

Revisión periódica de costos

Por más básico que parezca, una revisión periódica de los costos en los que se está incurriendo puede tener un impacto significativo en los retornos de largo plazo. Los productos y series disponibles para el cliente pueden cambiar en la medida que acumula más recursos, permitiéndole acceder a series de fondos más baratas. Una comunicación abierta y transparente respecto a los costos no solo tendrá impactos en la

© 2024 CFA Institute. Todos los derechos reservados. Las opiniones expresadas son de responsabilidad de los autores y no representan necesariamente la posición de CFA Institute y CFA Society Chile.

rentabilidad, sino que también en la relación de largo plazo asesor-cliente.

Medir la rentabilidad después de impuestos

Entender que el retorno de una estrategia o producto no es necesariamente el retorno neto que tendrá el cliente permitirá realizar recomendaciones más específicas y a la medida. Tener una mirada integral de los impuestos a los que está sujeto al inversionista puede potenciar sus retornos de forma significativa, aprovechando beneficios tributarios asociados a productos y regímenes de ahorros particulares. Ejemplificar y mostrar concretamente las diferencias en los retornos antes y después de impuestos, junto con la utilización de métricas simples de eficiencia tributaria (**Tax efficiency ratio (TER)** = after-tax return/pre-tax return)) posicionará y justificará el trabajo de un planificador patrimonial.

Sucesión

Pensando principalmente en los segmentos considerados High-Net-Worth y Ultra-High-Net Worth, la asesoría deberá estar enfocada en la preservación y traspaso de capital a través de generaciones. Esto permitirá acceder a productos ilíquidos con mejores perspectivas de retorno en el largo plazo, pero también requerirá apoyo por parte del planificador patrimonial en temas legales relacionados a herencias y donaciones, en conjunto con un conocimiento específico sobre el tratamiento tributario de dichas transacciones.

Por último, existe una ventaja estructural para que los asesores de inversión o patrimoniales prevalezcan: la interacción humana. Al tratarse del patrimonio de las personas, el proceso de inversión en la industria Wealth Management no es únicamente racional: involucra sesgos, emociones, miedos, necesidades deseos y anhelos. Para lidiar con todo eso se requiere empatía, capacidad (aun) irremplazable por las máquinas.