

¿HACIA DÓNDE VA LA INDUSTRIA DE WEALTH MANAGEMENT?

No hay ninguna duda de que el mundo evoluciona a pasos acelerados y sobrevivirán quienes se adapten de la mejor manera al cambio. Darwin propuso esto en su libro “el origen de las especies” en el año 1859.

Pablo Urzúa, CFA

No hay ninguna duda que el mundo evoluciona a pasos acelerados y sobrevivirán quienes se adapten de la mejor manera al cambio. Darwin propuso esto en su libro “el origen de las especies” en el año 1859. Hoy, esto está más vivo que nunca, con todas las industrias insertas en fuertes procesos evolutivos, potenciados por la tecnología y su impacto en las personas. Solo a modo de ejemplo, encontrar grandes empresas sin gerencias de innovación o brazos de Venture Capital, es una rareza en el mundo corporativo actual.

La administración de riqueza es un negocio apetecido por las grandes gestoras de activos porque entrega ingresos recurrentes, y según la escala que logres tener, puede generar rentabilidades muy atractivas para el negocio. Dado el interés que las instituciones financieras globales han mostrado en potenciar sus áreas de Wealth Management, exploremos hacia donde va esta industria.

Comencemos con la segmentación de los inversionistas. A nivel internacional se detectan 3 grandes segmentos, “Mass Affluent (MA)”, “High-Net-Worth (HNW)” y “Ultra-High-Net-Worth (UHNW)”, cada uno con ciertos rangos definidos de riqueza, pero

cuyos cortes difieren según la realidad de cada país.

Si lo aterrizamos a la realidad de Latinoamérica, en base a mi experiencia en la industria, para MA podríamos decir que el rango de riqueza varía entre US\$ 50.000 hasta US\$ 500.000. Para HNW el rango está entre US\$ 500.000 y US\$ 5.000.000 y, por último, para UHNW el patrimonio está sobre US\$ 5.000.000. Cada uno de estos segmentos tiene necesidades muy diferentes y su evolución se está dando por distintos caminos*.

El segmento MA está siendo abordado desde la simplicidad y tecnología, mediante plataformas de auto atención, que entregan el servicio de robo advisory focalizado en la construcción de portafolios basados en objetivos. La estrategia es invitar al inversionista a ahorrar periódicamente en alternativas de inversión diversificadas y de bajo costo. Acá está la primera innovación, donde hay varios *players* en el mercado que desmitificaron la idea que para invertir a costos accesibles se requerían grandes saldos ahorrados. Hemos visto tanto en Chile, Latam y USA distintas plataformas de ahorro por objetivo, así como también de trading, con foco en este segmento de inversores. Acá

*Esta realidad difiere de la de USA que son (US\$): MA 100.000 – 1 Millón. HNW 1 Millón – 5 Millones. UHNW 5 Millones – 30 Millones. UHNW 30 Millones y más. Estos cortes de AUM por cada segmento los agrupé en base a consensos entre diferentes instituciones internacionales tales como JP Morgan, Credit Suisse, UBS.

también existe una oportunidad para las compañías de seguro, y así puedan incorporar este tipo de tecnología con el objetivo de llegar a este grupo el cual debe tener una activa gestión de sus riesgos (salud, invalidez, educación, cesantía, pensiones, longevidad, entre otros).

El segmento HNW busca tener lo mejor de los dos mundos, un servicio especializado por un asesor de inversiones que administre un número reducido de relaciones (cuentas) y de tecnología, para poder autogestionar las inversiones con información completa y en línea. Acá el inversionista requiere de productos, como la arquitectura abierta de fondos, múltiples productos para invertir, servicios y productos offshore, asesoría de inversión para estructurar un Asset Allocation Estratégico con múltiples asset classes, acceso a productos alternativos y servicio de consolidación de saldos. Marcan la diferencia la asesoría tributaria y previsional, ya que este segmento cuenta con un nivel de patrimonio que requiere dedicación.

El segmento UHNW piensa en servicios más sofisticados aún que el segmento HNW, donde además de lo anterior se le suman servicios de contabilidad para las sociedades de inversión locales y offshore, apoyo en estructurar bien la sucesión patrimonial mediante estrategias de gobiernos de familia que permitan que el patrimonio perdure en el tiempo, y asegure la participación de las siguientes generaciones en las decisiones de inversión. Acá es muy común la contratación de advisors independientes o Multi family Offices (MFO), cuyo foco es prestarle servicio 360° a un grupo reducido de familias donde además se minimizan los conflictos de interés que pudiese darse entre el proveedor de

servicio financiero, el asesor independiente, y el inversor. Esto se logra con el cobro de un *advisory fee* desde el asesor al inversionista, siendo el único ingreso que perciba este MFO. Sobre cierto nivel de patrimonio, a un grupo familiar le puede convenir tener su propio Family Office, y dependiendo del nivel de sofisticación, externalizar sólo algunos servicios y no la totalidad.

Concluyendo, todos los segmentos tienen sus propias necesidades mínimas bien marcadas. Para ello, las instituciones financieras deben tener tecnología y capital humano para entregar un servicio de asesoría en inversiones transparente, libre de conflictos de interés y de altos estándares éticos. Esta asesoría siempre se debe desplegar con: i) un correcto y continuo perfilamiento del inversionista, ii) armar una estrategia de inversión a nivel estratégico y táctico, iii) generar las recomendaciones y estructurar un portafolio, y iv) con un acompañamiento continuo que incluya la educación financiera permanente según el tipo de inversionista final, ya que no debemos olvidar que las personas tenemos sesgos cognitivos y emocionales con los cuales debemos lidiar, y que en el campo de las inversiones impactan mucho....pero eso lo dejaremos para otra oportunidad.