



GBM Advisors

**Impulsando a los mexicanos
a través de la asesoría
financiera**



Índice

04	Sobre el estudio
07	Introducción
08	Panorama de las inversiones en México
10	El valor encubierto en la asesoría
12	Evolución en la asesoría financiera
14	El modelo híbrido en la asesoría
16	Herramientas que impulsan tu labor de asesoría



Estimado lector

En GBM nos planteamos el reto de democratizar las inversiones en México con la convicción de que con una mayor participación podremos contribuir a que las personas logren sus metas, detonando un círculo virtuoso para el desarrollo del país.

El potencial de democratizar las inversiones en México es significativo y requiere una revisión de las barreras que impiden que cada vez más mexicanos empiecen a invertir. Más allá de resolver el reto de accesibilidad, el cual ha sido atendido, necesitamos un cambio estructural en la forma en cómo las personas toman decisiones para construir y gestionar su patrimonio, donde la asesoría financiera es fundamental para lograrlo.

GBM Advisors está enfocado en profesionalizar la asesoría financiera en México, promover la autonomía del asesor y buscar emprendedores que establezcan una práctica de asesoría financiera. Reforzamos estas prácticas a través de soluciones de inversión líderes en el mercado, propias y de terceros, tecnología de punta y

desarrollo de contenido para complementar la actividad del asesor. Con esto, te presentamos el primer estudio sobre asesoría financiera comisionado a EY-Parthenon por GBM Advisors.

Nos propusimos realizar este estudio para entender el estado actual de la asesoría financiera en México y las oportunidades de desarrollo tomando la perspectiva de inversionistas actuales o potenciales, asesores financieros en el mercado y referentes internacionales. Hay varios hallazgos que apuntan a la importancia del asesor financiero como el puente para que las personas tomen un mejor control de su patrimonio. Esto conlleva una redefinición del rol que hoy tienen los asesores financieros en el mercado, el modelo de atención y las herramientas para consolidar una práctica de asesoría financiera.

Esperamos que esta información contribuya a un mejor futuro y acerque a las personas a un mayor bienestar financiero y emocional. Desde GBM Advisors estamos listos para seguir impulsando el desarrollo del mercado.

Cordialmente



Luis Madrigal

Director de Soluciones para Asesores,
Grupo Bursátil Mexicano, GBM



Alicia Arias

CFA, Directora de Adquisición de
Asesores, Grupo Bursátil Mexicano, GBM



INTRODUCCIÓN

La asesoría financiera como catalizadora para el bienestar mexicano

La población en México tiene un rezago importante en materia de participación en las inversiones, con el costo que implica en la pérdida de poder adquisitivo y, de forma más amplia, la posibilidad de alcanzar objetivos personales. Según la más reciente Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), publicada por el INEGI y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), tan solo el 2% de la población adulta en México destina parte de sus recursos a cuentas de inversión o depósitos

a plazo. Esto apunta a un terreno fértil para el desarrollo profesional como asesor financiero que facilite la toma de decisiones para una gestión óptima del patrimonio.

El estudio realizado por EY-Parthenon explora el rol fundamental del asesor financiero para resolver esta brecha. A continuación, resaltamos los principales hallazgos del estudio, enfocado en el segmento Mass Affluent (patrimonios entre \$1-20 millones de pesos).

Panorama de las inversiones en México

Como mencionamos previamente, la brecha de participación en materia de inversiones por parte de los mexicanos es alta, lo que impacta en el costo en poder adquisitivo y, por consecuencia, el bienestar en los hogares. A continuación, algunos puntos esenciales para entender el panorama completo:

a. Del lado de la demanda, carencias en educación financiera, preferencia por inversión en bienes inmuebles o negocios propios y aversión al riesgo han propiciado que pocos mexicanos participen en las inversiones, erosionando el potencial de lograr sus objetivos en el largo plazo.

b. Una base reducida de individuos certificados para asesorar con menos de 7,500 en todo el mercado, aunado a deficiencias en el posicionamiento y comunicación de las instituciones financieras con potenciales inversionistas plantean barreras del lado de la oferta.

c. El marco regulatorio actual y los requerimientos de inversión para establecer una práctica de asesoría independiente han acotado el desarrollo del modelo que en otros países ha sido catalizador para que las personas inviertan. Por ejemplo, en Brasil existen más de 16,000 asesores independientes registrados mientras que en México solo existen alrededor de 130 registros, tanto personas físicas como personas morales – que en buena medida explica el diferencial de 7.5 veces el volumen de activos con respecto al PIB entre Brasil y México.

	Inversionistas potenciales		Asesores y Wealth Managers	
BRECHA	Baja cultura de inversión	Preferencia por invertir en dólares	La regulación limita el crecimiento de asesores independientes	Rezago tecnológico
OPORTUNIDADES	Educación financiera	Variedad de productos internacionales	Modificar marco regulatorio	Herramientas para el cliente y el asesor
RETOS	Contenido relevante	Conseguir socios comerciales	Desarrollar infraestructura	Inversión en investigación y desarrollo
CAPACIDAD DE ÉXITO RELACIONADA	Atender al segmento Mass Affluent	Arquitectura abierta	Escalabilidad	Desarrollo tecnológico

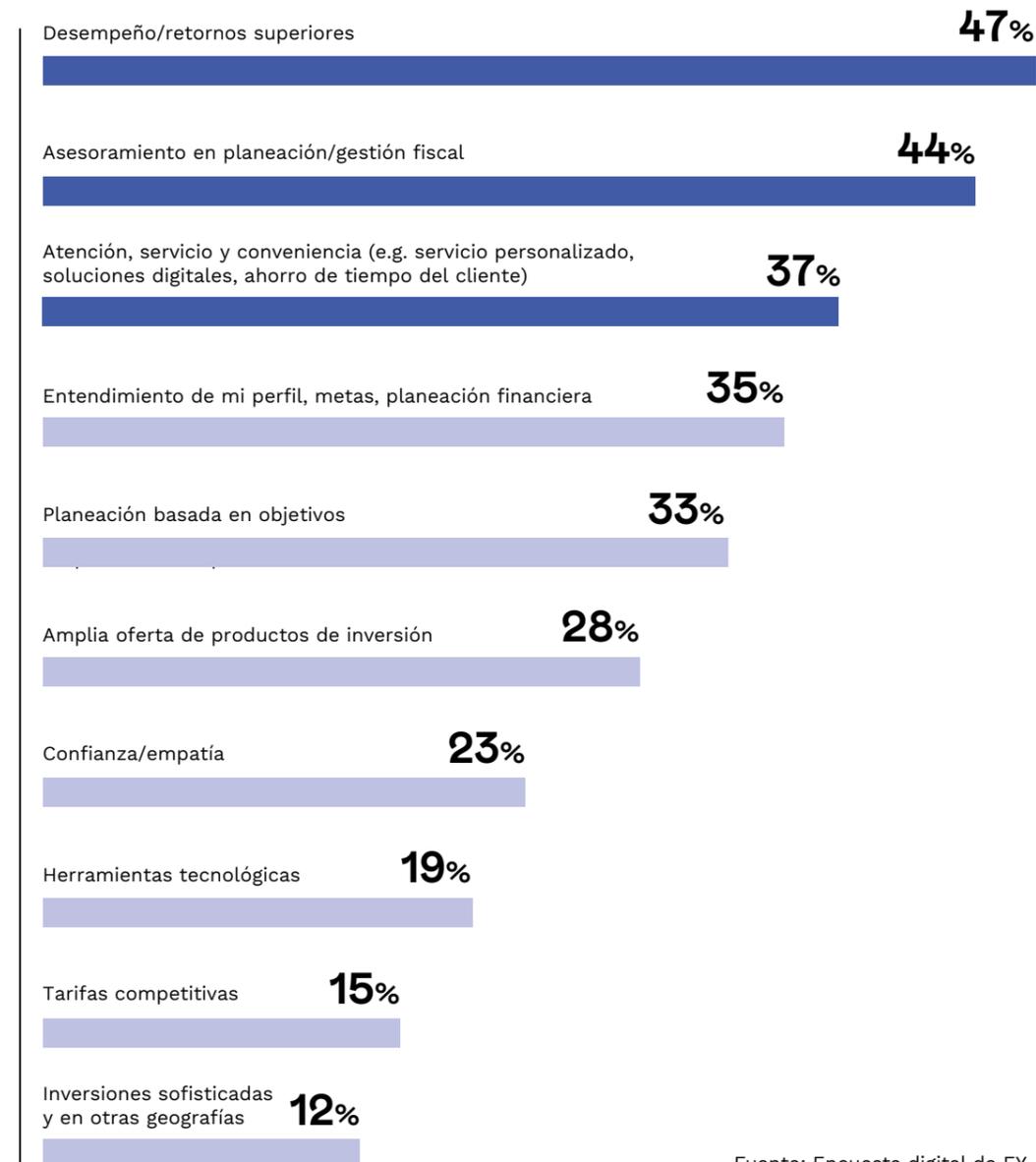
Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

El valor encubierto en la asesoría

Los inversionistas reconocen el valor que puede ofrecer un asesor financiero que les ayude a tener una gestión óptima de su patrimonio; sin embargo, la confianza es un atributo clave para trabajar con un asesor.

¿Cuáles son los tres aspectos que más valoras de tener un asesor financiero? (N=75)

Principales atributos de tener un asesor



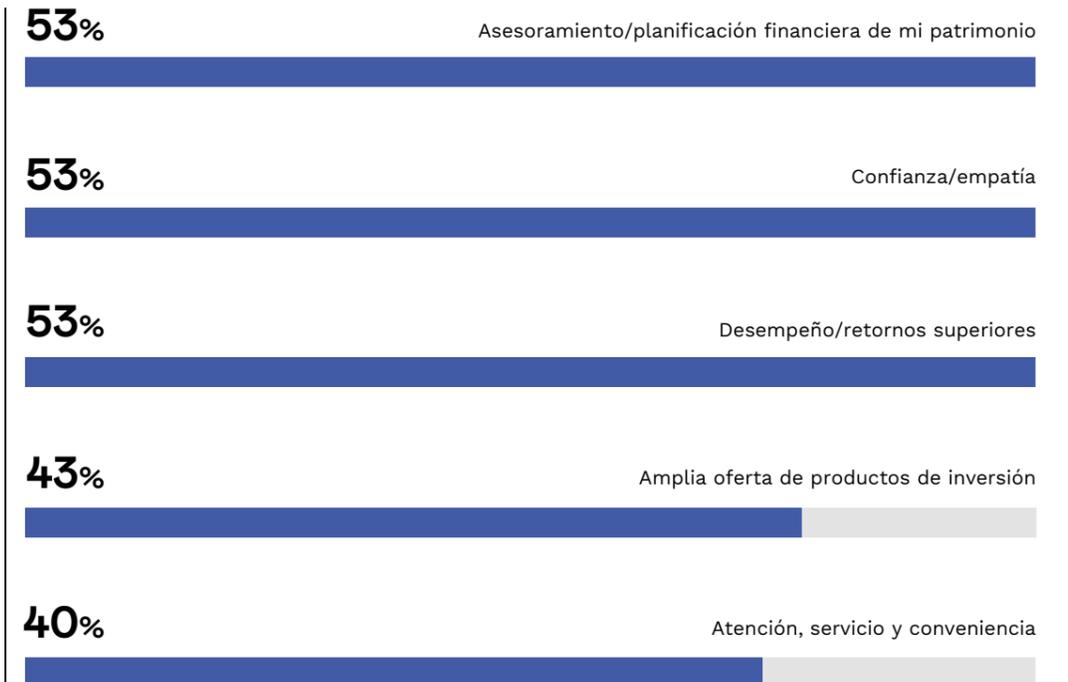
Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

a. Las principales razones para trabajar con un asesor financiero son: desempeño o retornos superiores (47%), asesoramiento en planeación o gestión fiscal (44%), atención, servicio y conveniencia (37%).

b. En general, los inversionistas que cuentan con un asesor, ofrecen servicios de calidad, proveen información valiosa, transmiten seguridad y confianza y comprenden sus necesidades y objetivos.

c. Aquellos inversionistas que deciden no trabajar con un asesor mencionan que cuentan con los conocimientos suficientes para invertir por su propia cuenta (56%), no confían en que el asesor hará un buen manejo de sus finanzas (48%) y les genera desconfianza la falta de claridad en las tarifas cobradas (40%).

¿Cuáles son los aspectos que los clientes valoran más a la hora de ofrecer su servicio? (N=30)

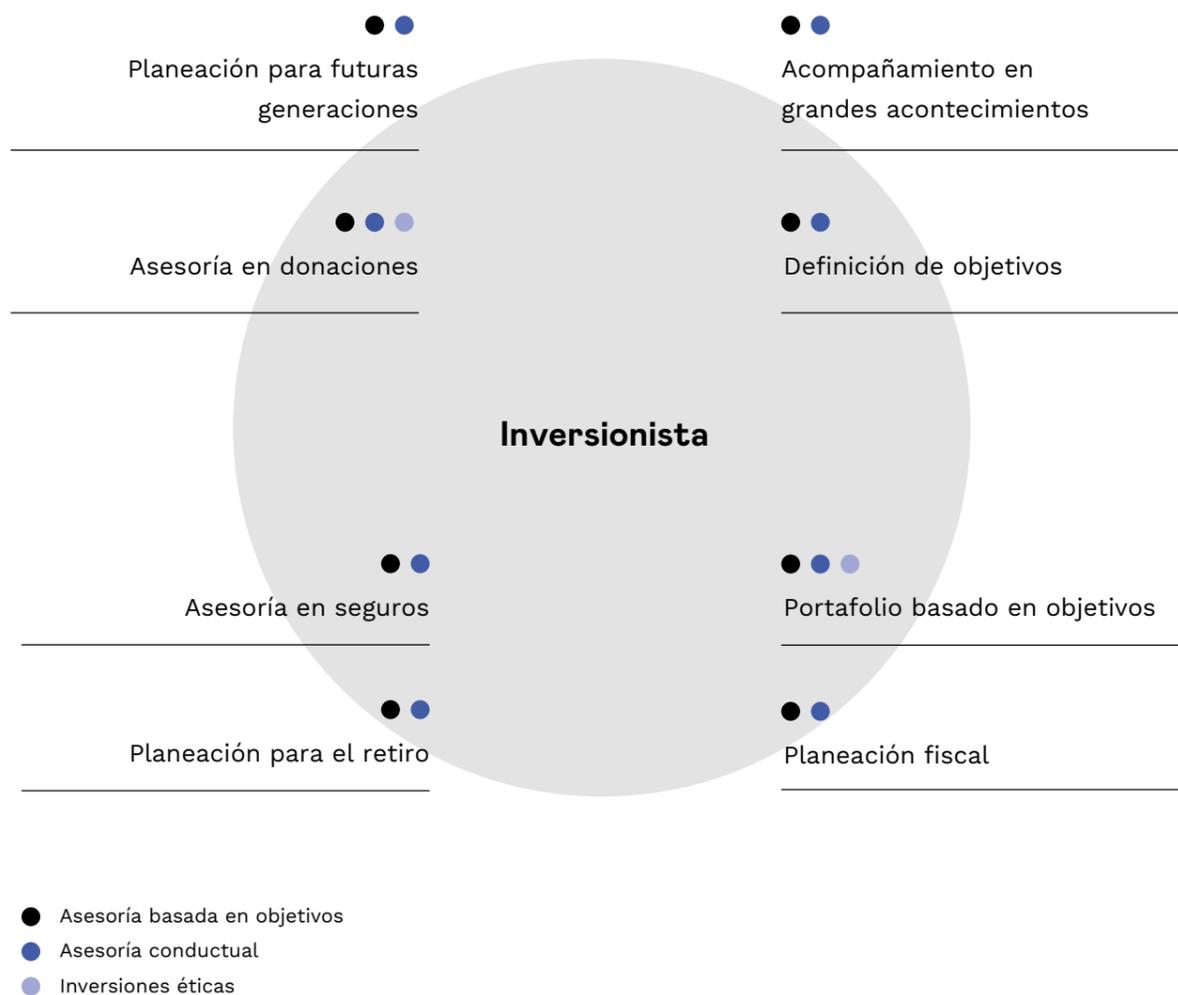


Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

Evolución en la asesoría financiera

El modelo de asesoría financiera está evolucionando de tener foco en la asignación del portafolio de un inversionista a un servicio centrado en el bienestar financiero. Tendencias en otros países apuntan a un modelo que contempla:

Asesoría financiera integral y centrada en el inversionista



a. Una asesoría integral, que abarque los distintos aspectos de la vida financiera del inversionista que incluyen otras necesidades financieras como créditos o seguros y elementos de gestión patrimonial con relación a temas fiscales o sucesorios.

b. Un proceso de planeación financiera centrada en objetivos que parten del entendimiento de las metas personales y cómo cambian en el tiempo, revisando el desempeño periódicamente para realizar los ajustes necesarios.

c. Un enfoque conductual, donde el rol del asesor implica entender los sesgos que pueden llevar al inversionista a tomar decisiones subóptimas y convertirse en un 'entrenador' para mantener al inversionista comprometido con el plan trazado.

43%

Algunos de estos aspectos los empezamos a observar en México. Por ejemplo, 43% de los asesores encuestados por EY-Parthenon mencionan la asesoría por objetivos como una de las principales tendencias en el mercado.



El modelo híbrido en la asesoría

La tecnología está transformando la forma de interactuar entre el asesor y el inversionista dando lugar a un modelo híbrido. A nivel global, 37% de los inversionistas prefieren la conjunción de herramientas digitales y un asesor, comparado con 35% que prefiere el modelo de asesoría convencional.

a. El modelo híbrido plantea beneficios tanto para inversionistas como para asesores. Para los inversionistas permite tener un involucramiento activo con su patrimonio, a la vez que cuentan con el respaldo de un experto para guiar o validar sus decisiones. Del lado del asesor, facilita la comunicación con el inversionista y libera tiempo para enfocarse en actividades de mayor valor.

Beneficios del modelo híbrido

PARA ASESORES

Más tiempo disponible

Menores costos

Mejores márgenes

Posibilidad de atender a más personas

PARA CLIENTES

Menores costos

Involucramiento activo

Acceso 24/7

Expertise de un asesor en situaciones complejas

Comunicación continua con el asesor

26%

De los inversionistas buscan ser guiados por el asesor.

47%

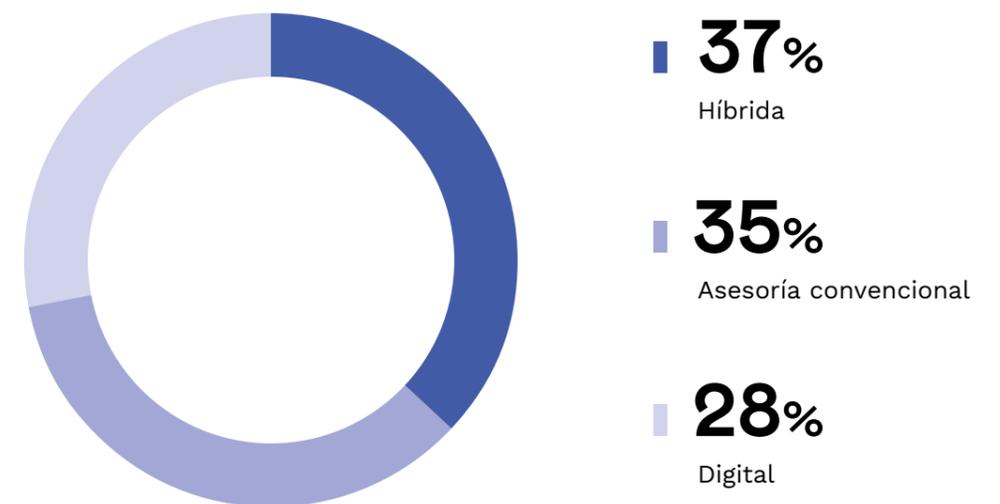
Inversionistas que prefiere el modelo híbrido.



b. En México observamos preferencias similares. Según la encuesta de EY-Parthenon, en el proceso de selección de algún producto de inversión, 26% de los inversionistas buscan ser guiados por el asesor, comparado con 47% que prefiere el modelo híbrido. En cuanto a la interacción para realizar operaciones y revisar rendimientos, el 34% busca ser asistido por un asesor mientras que el 41% prefiere una combinación de solución digital con el respaldo del asesor.

¿Cómo te gustaría que fuera tu asesoría financiera en el futuro?

(Global, 2021)



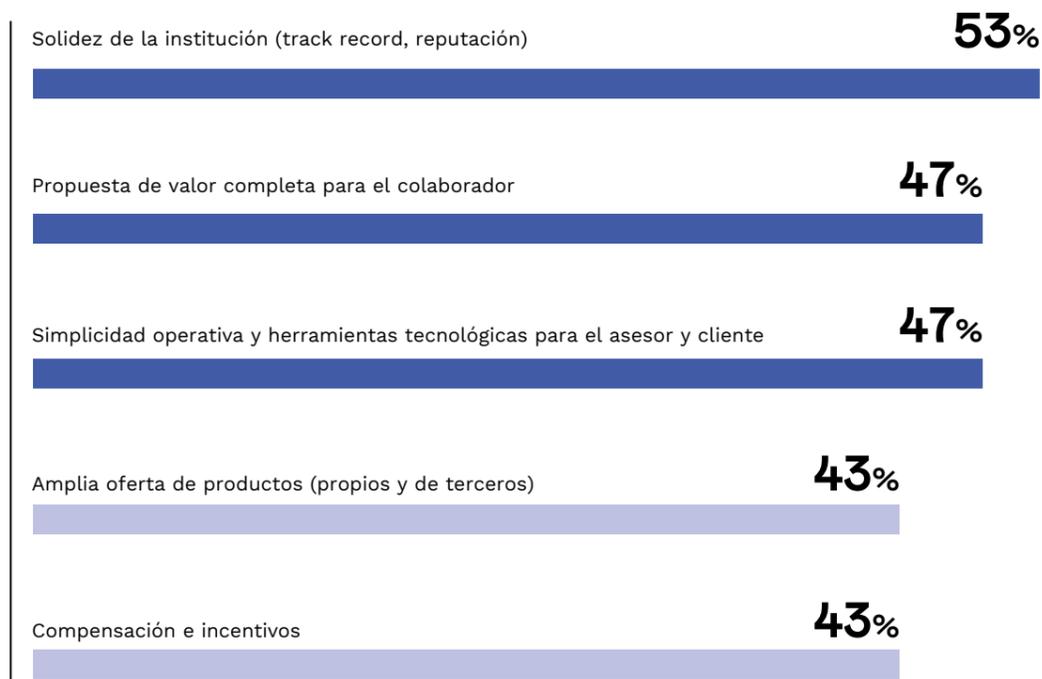
Fuente: 2021 EY Global Wealth Research

Herramientas que impulsan tu labor de asesoría

Los asesores financieros perciben una necesidad por reforzar las herramientas que las instituciones ponen a su disposición para aprovechar las oportunidades que plantea el mercado.

Los factores clave para seleccionar con qué institución trabajar, según los asesores que participaron en el estudio, son: solidez de la institución (53%), propuesta de valor integral para el colaborador (47%) y simplicidad operativa con herramientas tecnológicas para el asesor y sus clientes (47%).

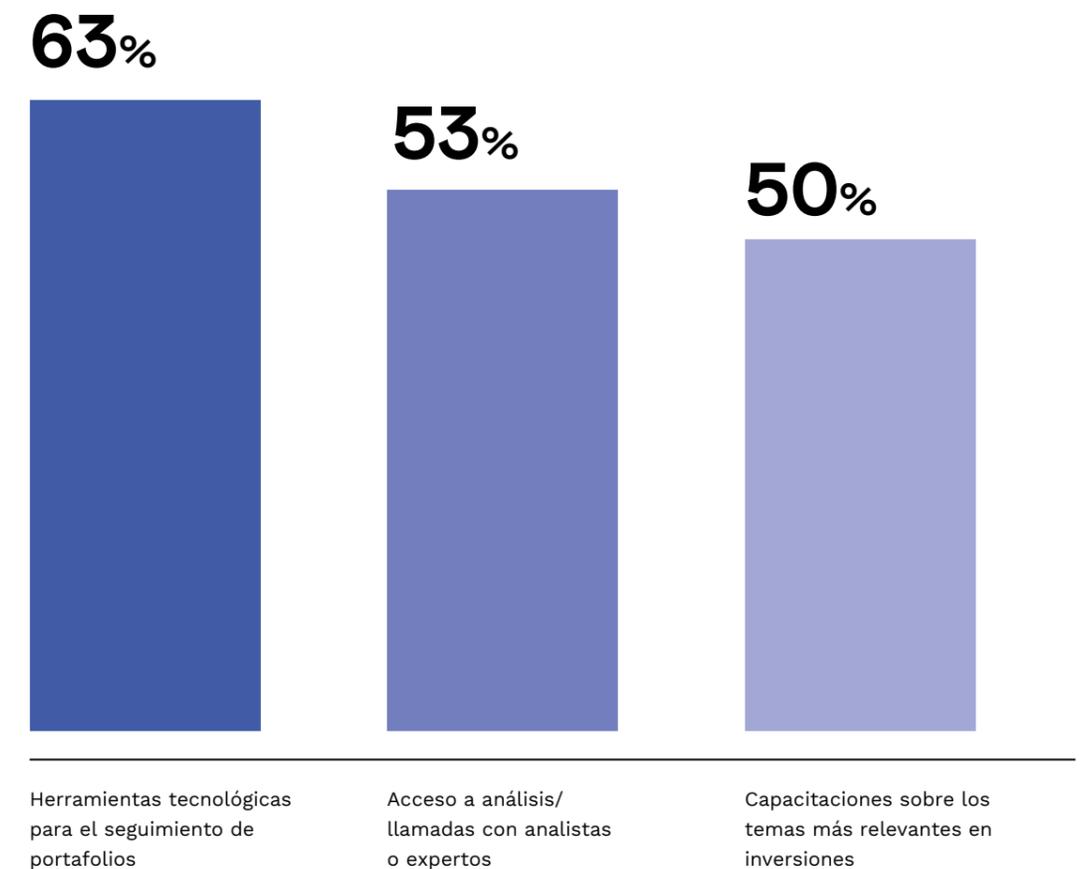
¿Qué factores consideras esenciales para seleccionar a la empresa en donde provees tus servicios? (N=30)



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

b. En cuanto a las herramientas esenciales que deberían proveer las instituciones con las que trabajan, los asesores mencionan: herramientas tecnológicas para el seguimiento del portafolio (63%), acceso a análisis y llamadas con analistas o expertos (53%), capacitaciones sobre los temas más relevantes en inversiones (50%).

¿Qué herramientas consideras esenciales que debe proveer una empresa de Wealth Management a sus asesores? (N=30)



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

Los hallazgos del estudio apuntan a que, para cerrar la brecha de participación de los mexicanos en las inversiones, necesitamos replantear el modelo actual e incubar la profesión del asesor financiero en línea con las tendencias globales.

En GBM Advisors, nos hemos dado a la tarea de abordar estos aspectos por lo que estamos trabajando en tres frentes:

- a) Soluciones de inversión centradas en brindar la gama de productos financieros más completa de México, empatando las necesidades del inversionista con el mejor producto financiero. Resolvemos esta necesidad con nuestros portafolios modelo, basados en el método científico que replican los mercados al costo más eficiente y los complementamos con estrategias temáticas a la par de Arquitectura Abierta de fondos de terceros.
- b) Plataforma tecnológica, partiendo de la base de GBM+ que ha abierto el mundo de las inversiones a más de dos millones de mexicanos, con una funcionalidad centrada en lo que

requiere un asesor para servir a sus clientes y desarrollar su práctica de asesoría con capacidad transaccional, herramientas de planeación financiera, reportería dinámica y gestión de clientes.

- c) Desarrollo de contenido para reforzar los principios de inversión.

El camino hacia la madurez financiera presenta grandes retos, y el asesor financiero es la clave para solventarlos. En GBM Advisors estamos listos para llevar a la asesoría financiera mexicana a la profesionalización. Apostamos por la combinación de asesoría y soporte tecnológico para construir confianza y empatía con los inversionistas. Tenemos un esquema único y disruptivo en el mercado para impulsar emprendedores que busquen establecer sus propias prácticas de asesoría.

Te invitamos a descargar la versión completa del estudio Asesores financieros: el impulso que México necesita, al escanear el código QR. Para conocer más de GBM Advisors, déjanos tus datos y nuestro equipo se pondrá en contacto contigo.



Escanea el código QR

Descarga la versión completa del estudio



GBM Advisors