temenos

Everyone's
Banking
Platform

Tendencias Clave en la Gestión Patrimonial 2025

Contents

1. La brecha de riqueza se ampliará, aumentará la presencia en las redes sociales 03
2. Consolidación de datos 04
3. Migración a SaaS 05
4. Competencia de Family Office y Gestores de Activos externos 06
5. Aumento de la especialización 07
6. Automatización y predicción 08

La brecha de riqueza se ampliará, aumentará la presencia en las redes sociales

A nivel mundial, ya hemos sido testigos de una gran consolidación dentro del segmento de gestión de patrimonios, ya que las empresas buscan sinergias de escala y costos para compensar el aumento de los costos regulatorios y de cumplimiento.

A medida que se reducen los márgenes, cada vez más asesores abandonan el segmento y aumentan el capital, y los requisitos regulatorios proporcionan una barrera significativa para los nuevos participantes en el mercado.

Estas acciones han llevado a un enfoque en el segmento de HNW(High Net Worth) y UHNW (Ultra-High Net Worth) por sus siglas en inglés que, a su vez, ha creado una brecha significativa de asesoramiento en muchas regiones.

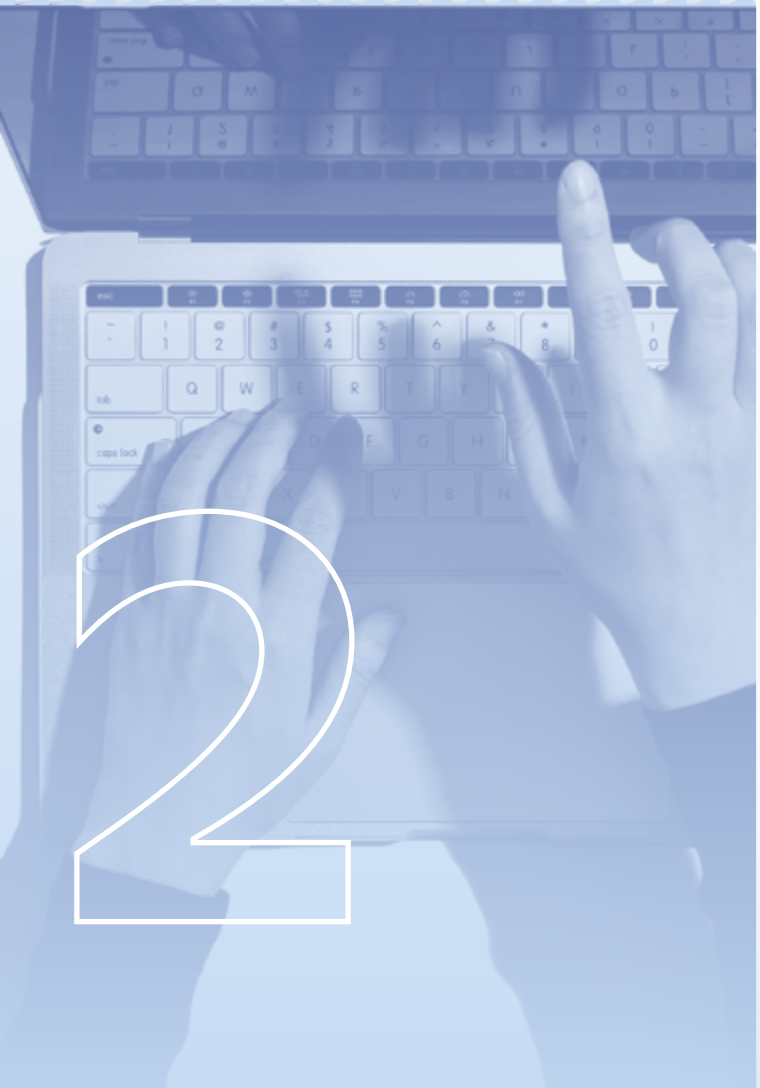
El uso de la IA y el machine learning pueden ofrecer diversas soluciones que, con el tiempo, podrían ayudar a permitir una prestación de asesoramiento más rentable, permitiendo una reentrada o un reenfoque en los segmentos minorista y de alto poder adquisitivo, pero en muchas regiones, el servicio ofrecido a estos segmentos sigue siendo transaccional y muchos consumidores están recurriendo a canales alternativos para buscar y recibir asesoramiento.

El auge de los 'Finfluencers' en redes sociales como TikTok es algo inquietante. Menos del 20% del contenido compartido contiene algún tipo de declaración de divulgación, pero se cree que los miembros de la Generación Z tienen cinco veces más probabilidades de buscar consejos en los canales de redes sociales que las personas de 40 años o más.

Cuando se combina con un crecimiento continuo de la igualdad de ingresos, que la mayoría de las regiones aún no pueden combatir con estructuras tributarias aprobadas, es difícil ver que esta situación cambie a corto plazo.

Las organizaciones que son capaces de lograr eficiencias de costos a través de la escala, aprovechar la tecnología para una prestación de servicios más eficiente y brindar un servicio atractivo con un margen suficiente, es probable que encuentren un mercado amplio y ávido de clientes en la mayoría de los mercados, sin embargo, es cada vez más probable que esto necesite ser apoyado a nivel gubernamental para ayudar a aliviar algunos de los costos regulatorios que actualmente prohíben la actividad en este segmento.

No hace falta decir que los desafíos a largo plazo a los que se enfrentará la sociedad, si la gran mayoría de las personas no presta la debida atención a áreas de planificación, como la atención médica, los seguros y la jubilación podrían representar una bomba de tiempo.



Consolidación de datos

Craig Iskowitz, fundador y CEO de la consultora tecnológica Ezra Group, destacó que Morgan Stanley fue uno de los primeros bancos en lanzar un asistente interno impulsado por IA, pero predice que en dos o tres años, todas las empresas de Fortune 500 tendrán algo similar.

Según un estudio reciente de Wipro, aproximadamente el 44% de las empresas ya han integrado la IA de forma generalizada, mientras que otro 56% se encuentra en la fase de adopción moderada.

Dado que muchos gestores de patrimonio se enfrentan a un aumento de los costos regulatorios y a una competencia cada vez mayor, muchos, si no todos, implementarán alguna tecnología de IA o machine learning. El desafío, por supuesto, es que las aplicaciones de IA generativa requieren amplios conjuntos de datos para aprender, generar y predecir resultados precisos y efectivos y, como resultado, anticipamos que la consolidación de datos será un enfoque clave para 2025 y más allá.

Debido a la renovación progresiva de los sistemas a lo largo de un largo período y a la forma orgánica en que muchos gestores de patrimonio han escalado, los datos existentes pueden residir en silos, en múltiples sistemas dispares, lo que los hace, en su mayor parte, de poca o limitada utilidad.

Con el fin de aprovechar los conjuntos de datos requeridos por la mayoría de las aplicaciones de IA, los gestores de patrimonio deberán limpiar, consolidar y estructurar estos datos para maximizar su valor para su organización.

Con la urgencia de avanzar rápido, el tiempo, el costo y el esfuerzo para garantizar que los modelos de datos sean "adecuados para su propósito" deberían constituir un primer paso vital en el camino hacia una adopción exitosa de la IA.

Migración a SaaS

3

Los factores clave para una migración a entornos SaaS permanecen sin cambios, para buscar ahorros de costos a través de una mayor eficiencia operativa y permitir que los bancos y los gestores de patrimonio se centren más en ofertas de servicios diferenciadas y menos en el mantenimiento continuo de su infraestructura tecnológica.

En 2025, es probable que estos conductores aumenten la velocidad gracias al ritmo acelerado. A nivel mundial, los reguladores parecen sentirse más cómodos con los entornos alojados en la nube y, aunque persisten las preocupaciones sobre los datos confidenciales de los clientes en algunas regiones, estamos viendo que una serie de reglas que obstaculizaban la migración de SaaS finalmente comienzan a relajarse.

La elasticidad de la demanda que solo los entornos en la nube son capaces de proporcionar es esencial para las empresas que siguen impulsando aplicaciones hambrientas de datos, principalmente las que incorporan IA y machine learning.

El aumento de la competencia también está obligando a centrarse más en las soluciones y las ofertas de servicios, ganando y reteniendo la cuota de cartera y centrándose en la experiencia general del cliente. Este gasto adicional en la actividad de front office está impulsando un creciente deseo de externalizar las funciones y la tecnología de back-office a los proveedores de infraestructura BPO y SaaS.

Competencia de Family Office y Gestores de Activos Externos

Esta fue una tendencia clave que se destacó en 2024 y que se repite para 2025.

Muchos bancos privados y gestores de patrimonios siguen registrando tasas de deserción, especialmente entre los puestos más junior, y aunque ha habido muchas nuevas contrataciones en el espacio de la banca privada en 2024, seguimos viendo un crecimiento en el segmento de EAM(External Asset Managers) por sus siglas en inglés, boutique y Family Office.

Los gestores de activos externos y las empresas boutique de gestión de inversiones están creando equipos altamente especializados, seduciendo a los gestores de relaciones y, lo que es más importante, a sus clientes, con la promesa de una tecnología más avanzada, una mayor flexibilidad en áreas como la posibilidad de trabajar desde casa, planes de compensación a medida, una mayor variedad de productos y, quizás para algunos, una supervisión menos rígida.

También estamos viendo que algunos gestores de relaciones abandonan los bancos para unirse a empresas emergentes de tecnología financiera que ofrecen asesoramiento híbrido a una base de clientes más joven y digitalmente nativa.

Si bien la compensación total sigue siendo la razón más citada entre los que abandonan la escuela, la percepción de falta de flexibilidad general sigue siendo un factor fundamental de gran parte de esta deserción.

5

Aumento de la especialización

Como se ha comentado en el punto anterior, el creciente número de firmas de inversión boutique está propiciando la aparición de firmas altamente especializadas que ofrecen asesoramiento a medida en áreas como la filantropía, la sucesión, la planificación patrimonial y fiscal, la movilidad global y los criterios ESG o finanzas sostenibles.

La actual transferencia de riqueza generacional ha visto una erosión de la lealtad a los bancos tradicionales, ya que los clientes más jóvenes buscan opciones de inversión y ofertas de servicios menos tradicionales.

Las propias transferencias de riqueza han impulsado la necesidad de un asesoramiento muy específico, especialmente en áreas como impuestos, la planificación patrimonial y sucesoria.

A medida que el mercado de boutiques y EAM se vuelve más concurrido, muchos buscan especializarse. La opinión generalizada es que una generación más joven de inversores estará menos inclinada a mostrar una lealtad total a una sola institución de la manera en que sus padres pueden haberlo hecho y, en cambio, es más probable que opten por la "banca múltiple", es decir, que utilicen diferentes empresas para diferentes requisitos y busquen compromisos "únicos" para áreas específicas de su planificación.

Las propias empresas aceptarán que es posible que no logren una "participación de cartera" completa, pero al contratar a las personas más calificadas dentro de su nicho y comercializar sus capacidades dentro de un dominio más limitado, podrán competir y escalar de manera efectiva.

Automatización y predicción

Como se ha mencionado, a pesar de las regulaciones y los modelos de datos, esperamos que en 2025 se produzca un aumento significativo en el uso de nuevas tecnologías, gran parte de las cuales se centrarán en áreas como la automatización y el análisis predictivo.

La automatización ya se está adoptando con éxito en muchas organizaciones y está ayudando a reducir costos en áreas como la mitigación de delitos financieros, los controles KYC y la lucha contra el lavado de activos.

Los "asistentes digitales" más avanzados tendrán como objetivo apoyar tanto a los relationship managers o asesores como a sus clientes con consultas básicas, y mucho mejor de lo que lo hacen la mayoría de los chatbots en la actualidad. También podemos anticipar capacidades en áreas como la producción y distribución de campañas de marketing a la medida específicas para cada cliente, la producción automatizada de informes y declaraciones de asesoramiento y el seguimiento activo, la selección y el mantenimiento de las posiciones de los clientes dentro de las carteras de inversión.

El análisis predictivo puede ayudar a aumentar la productividad y la rentabilidad mediante la automatización de la investigación de productos que antes era laboriosa y la anticipación de las necesidades de los clientes y las áreas de interés en función de las comparaciones con personas predefinidas y la pertenencia a grupos de pares similares.

Autor

Eric Mellor

Especialista en Gestión Patrimonial, Temenos

Acerca de Temenos

Temenos (SIX: TEMN) ofrece la plataforma de core bancario líder para la banca, sirviendo a clientes en más de 150 países, ayudándolos a crear nuevos servicios bancarios y experiencias de cliente de última generación. Los bancos de alto rendimiento que utilizan el software de Temenos logran un retorno sobre el patrimonio dos veces superior al promedio de la industria y ratios de costo-ingresos a casi la mitad del promedio de la industria. Su inversión de tecnología en crecimiento e innovación también es dos veces más que el promedio de la industria.

Para más información, visitar: **www.temenos.com/latam**

temenos