



Informe para Líderes de Gestión Patrimonial

¿Pueden las firmas de gestión patrimonial escalar con IA sin perder el control?

— Owen James WealthTech Matters · Londres · 7 de mayo de 2026

¿Pueden las firmas de gestión patrimonial escalar con IA sin perder el control?

Principales conclusiones de la mesa redonda de Flanks sobre datos, IA y el futuro del asesoramiento, dirigida por **Joaquim de la Cruz, CEO y cofundador de Flanks**, y lo que ha cambiado desde entonces.



La pregunta que planteamos a la sala

En Owen James WealthTech Matters, en mayo de 2026, COOs, CTOs y altos directivos de toda la gestión patrimonial del Reino Unido se reunieron para abordar una de las preguntas más difíciles del sector:

¿pueden las firmas desplegar IA a escala sin comprometer la calidad del asesoramiento, la gobernanza y el cumplimiento de la Consumer Duty?

El contexto era claro. La Consumer Duty ya no es un ejercicio de cumplimiento: es un reto de datos y gobernanza, con firmas obligadas a evidenciar de forma continua buenos resultados para el cliente sobre una imagen de datos de cliente fragmentada e incompleta.

El consenso en la sala fue rotundo: la restricción de la IA en gestión patrimonial no es el modelo. Es el estado de los datos que hay debajo y la gobernanza que los envuelve.

La IA que funciona en gestión patrimonial es la IA anclada en los datos que son suyos.

— Joaquim de la Cruz, CEO y cofundador de Flanks



Consumer Duty · FCA, 2023

Obliga a las firmas a evidenciar resultados positivos para el cliente de forma continua, no periódica. Eso exige datos de cliente accesibles, fiables y auditables en todas las posiciones.



FIDA · UE, 2026

Extiende las finanzas abiertas a flujos estandarizados de datos de inversión en toda Europa, y convierte la infraestructura de datos en una capacidad estratégica, no en una función de back office.

— Sesión 3 · Datos, IA y el futuro del asesoramiento

Cinco conclusiones de la sala

Celebrada bajo las reglas de Chatham House, la sesión analizó cómo las firmas de gestión patrimonial pueden escalar la IA sin ceder control operativo, gobernanza ni calidad del asesoramiento. Surgieron cinco conclusiones.

01 **La calidad de los datos y la infraestructura son la principal restricción para escalar la IA.**

No el modelo. El estado de los datos que hay debajo decide hoy si una firma puede poner la IA a trabajar en toda su operativa.

02 **La Consumer Duty acelera la necesidad de una gobernanza del dato más sólida.**

Las capacidades de monitorización y evidencia pasan de ser deseables a una expectativa regulatoria permanente.

03 **Los sistemas heredados fragmentados siguen generando grandes ineficiencias operativas.**

Las plataformas desconectadas y los registros de cliente inconsistentes limitan en silencio lo que la IA puede lograr.

04 **La adopción de IA crece rápido, pero la cautela es profunda.**

Las firmas siguen recelando de las alucinaciones, la responsabilidad y el riesgo regulatorio en un entorno de asesoramiento regulado.

05 **La supervisión humana y la rendición de cuentas siguen siendo esenciales.**

La gobernanza y una responsabilidad claramente asignada siguen siendo innegociables a medida que la IA entra en los workflows operativos del día a día.



Experto

Joaquim de la Cruz

CEO y cofundador, Flanks



Facilitadora

Helen Clark

Mint Blue Consulting

— El debate · La verdadera restricción

La restricción son los datos, no el modelo

La sesión arrancó con un punto de consenso: la capacidad de IA en sí ya no es lo que diferencia a unas firmas de otras. Lo que sí lo hace es la calidad, la accesibilidad y la estructura de los datos que hay debajo.



LA CONCLUSIÓN CENTRAL

**La capacidad ya no es el diferencial.
Lo son los datos que hay debajo.**

El acceso a la IA está hoy bastante igualado en todo el sector. Lo que decide si una firma puede escalar la IA en sus workflows es la calidad, la accesibilidad y la estructura de sus datos subyacentes. La ventaja se ha desplazado del modelo a la base sobre la que funciona.



Arquitectura de datos unificada

Muchas firmas siguen funcionando con sistemas heredados fragmentados, plataformas desconectadas y registros de cliente inconsistentes. Esas brechas generan ineficiencias operativas que limitan la eficacia de la IA de forma silenciosa pero significativa.



La carga de la fragmentación

Múltiples custodios, numerosos accesos y entornos tecnológicos solapados, a menudo heredados de adquisiciones. La tensión se nota sobre todo en el onboarding y en el servicio al cliente, que siguen siendo muy manuales.



CONCLUSIÓN

El diferencial ya no es el modelo. Es la calidad de los datos que hay debajo, y ahí es donde hoy se gana o se pierde la ventaja.

— El debate · El motor regulatorio

La Consumer Duty se está convirtiendo en un reto de datos

La regulación emergió como el motor central de la modernización del dato, y replantea la Consumer Duty como un problema de gobernanza y datos más que como un ejercicio de cumplimiento.



Del cumplimiento a la gobernanza

La Consumer Duty empuja a las firmas a construir entornos de datos estructurados y basados en evidencias que puedan demostrar buenos resultados para el cliente, supervisión de la idoneidad y monitorización continua. Es, en el fondo, un reto de gobernanza y datos, no un ejercicio de marcar casillas, y necesita datos de cliente accesibles, fiables y auditables.



La imagen incompleta del cliente

Las firmas tienen dificultades cuando los clientes no revelan del todo sus estructuras, activos o posiciones externas. Las barreras psicológicas, la preocupación por la privacidad y las relaciones fragmentadas limitan la capacidad de la firma para mantener una visión completa y actualizada del patrimonio del cliente.



CONCLUSIÓN

La Consumer Duty ya no es un ejercicio de cumplimiento. Es un reto de datos y gobernanza, y una imagen incompleta del cliente es hoy un riesgo de gobernanza.

El debate · Los riesgos

Desplegar IA sin perder el control

Los riesgos operativos de la IA se debatieron largo y tendido. La mejora de productividad es real, pero también lo son los modos de fallo en un entorno de asesoramiento regulado.



El riesgo de alucinación

Los participantes compartieron ejemplos de IA generando con total seguridad análisis erróneos o recomendaciones incorrectas. En un entorno de asesoramiento regulado, una respuesta equivocada y segura de sí misma es más peligrosa que una obviamente equivocada.



Productividad frente a riesgo

La IA puede mejorar de forma notable la productividad y la eficiencia operativa, pero el riesgo de resultados inexactos sigue siendo serio allí donde el asesoramiento está regulado. La validación y la supervisión humanas se señalaron repetidamente como salvaguardas imprescindibles.



La responsabilidad no se transfiere

Sea cual sea el grado de intervención de la IA, los asesores y las firmas siguen siendo plenamente responsables de los resultados para el cliente, la idoneidad y el cumplimiento. La automatización puede apoyar una decisión. No puede asumirla como propia.



CONCLUSIÓN

La mejora de productividad es real, pero viene con modos de fallo reales. Haga lo que haga la IA, el asesor sigue siendo responsable del resultado.

— El debate · El camino por delante

Gobernanza, cultura y el camino por delante

El debate final giró en torno a cómo operativizan realmente la IA las firmas: la carga de gobernanza, el freno cultural y dónde queda todo esto en los próximos años.



La carga de gobernanza

La protección de datos y la gobernanza son una carga creciente: evaluaciones de impacto en protección de datos (DPIA), marcos de gobernanza de IA y procesos de aprobación para cada nueva tecnología.



Controlado frente a experimental

Los enfoques varían mucho, desde entornos muy controlados con acceso restringido hasta una adopción experimental e iterativa. La tensión entre innovación y gestión del riesgo lo recorre todo.



Un sector averso al riesgo

La cultura naturalmente aversa al riesgo del sector puede frenar la adopción pese a beneficios comerciales y de productividad evidentes.



El horizonte de tres a cinco años

La sala esperaba mayoritariamente que la IA quede integrada en los procesos del día a día en un plazo de tres a cinco años, y que acabe funcionando como una capa en gran medida invisible en toda la infraestructura operativa.



CONCLUSIÓN

Escalar la IA es un problema de datos y gobernanza antes que de tecnología. Las firmas que se adelanten combinarán bases sólidas de datos con una disciplina operativa real.

En resumen

Diez conclusiones para líderes de la gestión patrimonial

Las conclusiones prácticas de la sesión, para consejos y equipos operativos que construyen bases sólidas de datos preparadas para la IA.

- | | |
|--|--|
| 01 La calidad de los datos y la infraestructura son los principales facilitadores de una adopción escalable de la IA. | 06 La supervisión humana y la rendición de cuentas siguen siendo esenciales, sea cual sea el grado de intervención de la IA. |
| 02 La Consumer Duty acelera la inversión en gobernanza del dato y en capacidad de evidencia. | 07 Las DPIA, los marcos de gobernanza y los controles de acceso son ya requisitos operativos esenciales. |
| 03 Los sistemas heredados fragmentados siguen generando grandes ineficiencias operativas. | 08 Una cultura aversa al riesgo puede frenar la adopción pese a ganancias de productividad evidentes. |
| 04 La visibilidad de los datos del cliente sigue siendo incompleta cuando los activos están repartidos entre muchos proveedores. | 09 La IA quedará integrada en la infraestructura operativa en un plazo de tres a cinco años. |
| 05 Las alucinaciones de la IA y los resultados inexactos son un riesgo real en el asesoramiento regulado. | 10 El éxito de la implementación de IA depende tanto de la gobernanza y la cultura como de la propia tecnología. |

— Lo que la IA desbloquea ahora

La IA resuelve el problema de productividad de los asesores y desbloquea una oportunidad de **230.000 M\$**

El asesoramiento de calidad llega hoy solo a dos de cada diez clientes. Hacer bien la IA desploma el coste de servicio y abre los segmentos de altos patrimonios (HNW) más bajos y affluent que la mayoría de firmas deja sobre la mesa. **Fuentes: Morgan Stanley y Oliver Wyman.**

Asesoramiento tradicional

8–20 K\$

por cliente / año

RM dedicado, construcción de cartera a medida y reuniones presenciales. Exige más de 5 M\$ de AUM para alcanzar el punto de equilibrio con un rendimiento de 90 pb.

No rentable por debajo de 5 M\$

Modelo híbrido

2–8 K\$

por cliente / año

Digital primero, con acceso a asesor bajo demanda. Carteras modelo más contactos humanos periódicos. Funciona desde 1 M\$.

Viable desde 1 M\$

Liderado por lo digital

0,5–2 K\$

por cliente / año

Gestión de carteras totalmente automatizada, asesoramiento impulsado por IA y autoservicio. Desbloquea rentabilidad desde 300 K\$.

Desbloquea el segmento de 300 K\$ o más

Alto contacto

Reducción del coste de servicio de hasta el 90%

Escalable



IA generativa, un asesor consistente

La GenAI reúne a un banquero, un asesor de inversiones y un planificador financiero en una sola interfaz, de modo que cada cliente recibe un asesoramiento consistente y coordinado, con independencia de con quién hable.

— Antes de implementar

Cinco advertencias prácticas antes de implementar IA

Si su firma está a punto de meter IA en los workflows de asesoramiento, ponga antes estas cinco cuestiones delante del consejo.

01

El problema del 20%

Los límites de capacidad empujan a los asesores a priorizar a sus mayores clientes, así que el asesoramiento de calidad llega solo a unos dos de cada diez.



02

Primero los datos, después la IA

Sin datos limpios y estandarizados, ni siquiera el motor de IA más capaz arrancará.



03

Las finanzas abiertas son el combustible

Unas tuberías de datos robustas permiten una agregación real entre custodios, plataformas y clases de activos.



04

La democratización es un modelo de negocio

La economía hace ya viable atender a un cliente de 100.000 € como a uno de 100 M€.



05

El traspaso de patrimonio a la próxima generación

El 77% de la próxima generación deja al asesor de sus padres cuando no se cumplen sus expectativas.



— Quiénes somos

La infraestructura de datos patrimoniales detrás de la IA a escala

Flanks es un líder WealthTech que da a las entidades de gestión patrimonial acceso directo a una capa de datos patrimoniales unificada, de calidad institucional y conforme a la normativa, para aprovechar la IA a escala. Nuestra infraestructura automatiza la agregación y el enriquecimiento de carteras complejas en todas las clases de activos, incluidos los alternativos, y ofrece una visión 360° completa que elimina la fricción para el cliente y el trabajo manual.

Impulsamos a instituciones financieras globales —desde bancos y family offices hasta gestoras de activos, gestoras de planes de pensiones y empresas tecnológicas— para democratizar la gestión patrimonial sofisticada. Como AISP regulada por el Banco de España bajo la supervisión del Banco Central Europeo, Flanks ofrece una infraestructura segura y conforme a la normativa. Fundada en 2019 en Barcelona por Joaquim de la Cruz, Sergi Lao y Álvaro Morales, Flanks procesa hoy más de 8,2 millones de carteras al mes en más de 33 países y gestiona más de 43.000 M€ en activos.

Nuestra huella en el sector de la gestión patrimonial

95%

Cobertura de las principales entidades financieras de la UE

+43.000 M

Euros gestionados en nuestros sistemas

+100

Clientes repartidos por todo el mundo

8,2 M

Carteras procesadas al mes con precisión

+700

Conexiones con entidades financieras

+7

Años dando servicio al sector de la gestión patrimonial

¿Listo para construir la base sólida de datos para la IA?

Hable con nuestro equipo para entender en qué punto están hoy sus datos y qué significa en la práctica estar preparado para la IA.

Ver bajo demanda

Webinar: Data First. AI Second.



Hablemos

Solicite una revisión de su infraestructura de datos





Wealth, easily
managed

¡Hablemos!

flanks.io