

OPINIÓN

La revolución del asesoramiento 2.0

La aceleración que se está produciendo en la evolución de la tecnología está cambiando nuestra sociedad. Fue una auténtica revolución el nacimiento de Internet (la red y todas sus derivadas), tanto que ha cambiado nuestra manera de relacionarnos entre nosotros, es decir, las relaciones personales, y también la manera de relacionarse de las personas con las empresas.

Ahora todos, o casi todos, compramos por Internet innumerables productos, pero no solo eso, también accedemos por Internet a un número creciente de servicios, y entre ellos están los servicios financieros.

Cambia el modo de relacionarse

En nuestro sector, todo el mundo está de acuerdo que se está gestando un tsunami de grandes dimensiones, que va a cambiar el modo de relacionarse de los clientes con las entidades financieras. Tanto es así, que hasta las grandes entidades españolas, normalmente reacias a este tipo de evolución, están empezando a desarrollar aplicaciones mejores para que los clientes interactúen con ellas.

Uno de los temas de moda, de los que más se habla en el sector del asesoramiento, es de los robo-advisors. ¿En que consiste un robo-advisor? Se trata de entidades que prestan asesoramiento financiero on line automatizado. Su funcionamiento es automático y cuantitativo, es decir, se crean carteras para diferentes tipos de perfiles, usando un algoritmo matemático, sin apenas intervención humana.

Esto tiene sus ventajas. Al ser un asesoramiento no prestado por personas, realizado por una máquina, es mucho más barato y a él puede acceder un cliente con un patrimonio más bajo que el cliente tipo de banca privada.

Pero también tiene inconvenientes. La automatización del asesoramiento sin intervención humana, deshumaniza el aseso-

ramiento y hay momentos en la vida de los inversores en los que una máquina no puede resolver cierto tipo de problemas, ya que hay decisiones de inversión que no están basadas solamente en algoritmos, sino en circunstancias personales que escapan a la comprensión de una máquina.

Por tanto, el asesoramiento robotizado es más barato, pero no es como el personal, al igual que un traje confeccionado no es lo mismo que uno hecho a medida. Además, el asesoramiento personal no está exento de tecnología ya que para prestar un asesoramiento de calidad son necesarios sistemas que ayudan a la selección de los activos que se recomiendan y a la construcción de carteras, pero

siempre con la intervención humana, que es quien definitivamente toma las decisiones aunque con ayuda de la tecnología.

Otra variante de la tecnología que está influyendo muy claramente en el mundo del asesoramiento y en los mercados financieros son las redes sociales. Las redes se han convertido en plataformas de divulgación de información financiera, de manera que la información fluye en tiempo real de una manera antes no conocida.

Plataformas de divulgación de información financiera

El efecto de Internet y las redes sociales en la difusión de las noticias y en la comunicación de las em-

presas ha sido increíble. Cuando un hecho, noticia o evento interesante, se expande de una manera viral, a una velocidad y con una capilaridad increíble llegando, por medio de las redes sociales, a cualquier rincón del planeta en minutos.

Esto también tiene aspectos positivos y negativos. Los positivos son la transparencia y la inmediatez con la que los inversores conocen las noticias que afectan a los mercados y el acceso de una manera mucho más fácil al análisis financiero. Y los efectos negativos son: en primer lugar, que el exceso de información produce una intoxicación de noticias, confundiendo a los inversores; y en segundo lugar, hace que los mer-

cados se muevan con mucha más velocidad, exagerando los movimientos alcistas y bajistas.

Lo que está claro es que estamos asistiendo a una revolución tecnológica que va a cambiar la manera de asesorar y de comunicar. Es importante que las entidades se adapten a esta nueva era, ya que las nuevas generaciones usan canales diferentes al inversor de toda la vida y el que no esté posicionado se quedará atrás.

Carlos García Ciriza
Carlos Taberna Senosiain

C2 Asesores Patrimoniales



ARCHIVO

Las nuevas tecnologías permiten al inversor conocer de manera casi inmediata las noticias que afectan a los mercados.



2003
10
2013
Años de Asesoramiento Financiero Independiente



Primera Empresa Navarra de Asesoramiento Financiero. Registrada en la CNMV con el nº 11.



C2 Asesores Patrimoniales
EAFI

San Fermín, 10, 1º dcha. - 31004 Pamplona - Tels. 948 24 77 56 - 948 24 19 40 - www.c2asesores.com