



GONZALO NUÑEZ
Socio líder de la práctica de FinTech en PwC México
gonzalo.nunez@mx.pwc.com

APUNTES DE NEGOCIOS

El sector de Administración de Activos y Patrimonio requiere aprovechar las oportunidades de FinTech

El sector de Administración de Activos y Patrimonio (conocido en inglés como Asset and Wealth Management AWM) está clasificado como el tercero más propenso a experimentar el impacto transformador de las startups FinTech, según el reporte Beyond Automated Advice: How FinTech is shaping asset & wealth management, y parte de la Encuesta Global FinTech 2016 de PwC, basado en las respuestas de 163 encuestados del sector de AWM en todo el mundo.

El 60% de los administradores de AWM piensan que al menos una parte de su negocio está en riesgo debido a FinTech. Cuando se les preguntó acerca de algún tipo de amenaza, los administradores de AWM fueron los menos preocupados dentro del sector de servicios financieros, ya que creen que FinTech sólo tendrá un impacto limitado en sus negocios, con 61% de los encuestados esperando un aumento en la presión de los márgenes, seguido por la preocupación de la privacidad de datos (51%) y la pérdida en la participación de mercado (50%).

FinTech, crucial para soluciones disruptivas

En la actualidad, el sector financiero tiene casos de éxito de startups que están transformando este sector al brindar soluciones disruptivas para los jugadores tradicionales. Esto debería alertar a los administradores de AWM, ya que estas startups FinTech tendrán un impacto directo en su modelo de negocios vigente.

Sin embargo, en la actualidad más de un tercio (34%) de los administradores de AWM aún no se han involucrado con las FinTech en lo absoluto, a pesar de que la colaboración con éstas es crucial y será la única manera en que las firmas tradicionales ofrezcan soluciones tecnológicas a la velocidad esperada por el mercado.

Ofertas digitales y móviles, rezagadas en AWM

El 90% de los administradores de AWM identificó el análisis de datos como

la tendencia más importante en los próximos cinco años, seguida por la automatización para asignar activos como roboasesores; estas tendencias están presionando los servicios de asesoramiento tradicionales y los honorarios.

Como era de esperarse, cuando se trata de inversiones, los administradores de AWM eligen las nuevas tecnologías relacionadas con el análisis de datos y la asignación de activos automatizados, en lugar de expandir sus ofertas digitales y móviles. Sólo 31% de los administradores de AWM proporciona a sus clientes aplicaciones móviles, rezagándose de todos los demás actores financieros.

Esto está alineado a los comentarios de Julien Courbe, socio líder de Tecnología de Servicios Financieros de PwC: "Con los roboasesores volviéndose cada vez más sofisticados, éstos crean una oportunidad para los administradores de activos de captar a la masa afluyente que está en busca de alternativas más baratas para ser asesorada en cómo gestionar sus activos. La clave es encontrar el equilibrio entre la interacción humana y tecnológica para crear una experiencia omnicanal a la velocidad esperada por el mercado".

Todo que ganar y mucho que perder

Para triunfar en este nuevo panorama, los administradores de AWM necesitan adaptarse e involucrarse con las FinTech, logrando así una propuesta innovadora para sus clientes para encarar los cambios y disrupciones actuales sin precedente. La nube, big data, roboasesores y las regulaciones continuarán impactando los ingresos de las compañías tradicionales de AWM al ser reemplazadas sus prácticas constantemente por la nueva tecnología. Quienes se adelanten a la curva del cambio tienen mucho que ganar, aquellas que no, tendrán mucho que perder.

Si le interesa conocer más sobre el reporte mencionado, puede ir a:

www.pwc.com/awmtech

Inserción pagada.



Página 1 de 1
\$ 25203.00
Tam: 271 cm2