



Asesores  
financieros:  
el impulso que  
México necesita



## 1. Resumen ejecutivo

El manejo exitoso de las finanzas personales es una posibilidad reservada para muy pocos mexicanos, en buena medida porque gran parte de ellos no está en posibilidad de ahorrar o invertir. Incluso para los que sí cuentan con patrimonios líquidos, el manejo de sus finanzas es, en la mayoría de las ocasiones, muy básico. Solo el 2% de la población adulta en México<sup>1</sup> destina parte de sus recursos a cuentas de inversión o depósitos a plazo. Uno de los principales retos es la escasa educación financiera; sin embargo, también existen oportunidades por parte de las instituciones financieras para que los inversionistas potenciales accedan a herramientas, formación y asesoría que les permita alcanzar sus objetivos económicos. Este documento **analiza el modelo mexicano de asesoría financiera** y algunos **casos de éxito** en distintos países para identificar **rezagos** y **señalar las oportunidades y los retos que existen** para reducirlos e, idealmente, eliminarlos.

Dentro de los modelos de asesoría financiera en el mercado mexicano, este documento se enfoca en los esquemas del **segmento Mass Affluent** (inversionistas con patrimonio líquido entre MXN 1,000,000 y MXN 20,000,000) que, de acuerdo con la encuesta realizada por EY-Parthenon, **se caracteriza por valorar el servicio de un asesor financiero**. En este segmento encontramos

dos figuras: el **asesor financiero vinculado a una institución** y el **asesor en inversiones independiente**. El **asesor vinculado a una institución** es la figura más común en México y típicamente labora para una entidad financiera o, en algunas ocasiones, cuenta con exclusividad para utilizar la infraestructura de la entidad financiera, pero sin mantener una relación laboral formal. Por otro lado, el **asesor independiente** trabaja con varias organizaciones a la vez sin mantener exclusividad con ninguna de ellas. Los asesores vinculados tienen un interés directo en ofrecer productos del anaquel de la institución a la cual pertenecen a pesar de que, en algunas ocasiones, estos no sean la mejor opción para el inversionista. Al no depender de ninguna institución, el asesor en inversiones independiente **puede alinearse mejor con los intereses del cliente**, ofreciéndole los productos financieros que mejor se adecúan a sus objetivos y necesidades. De igual manera, disfruta de mejores comisiones. Los asesores en inversiones independientes **se limitan a solo 130 registros dentro de todo México** debido principalmente a la alta carga regulatoria para poder operar bajo esta figura. Aunque no es muy común en el mercado, los inversionistas encuestados para el estudio la conocen y destacan que estarían interesados en trabajar bajo esta figura porque presenta un menor conflicto de intereses.

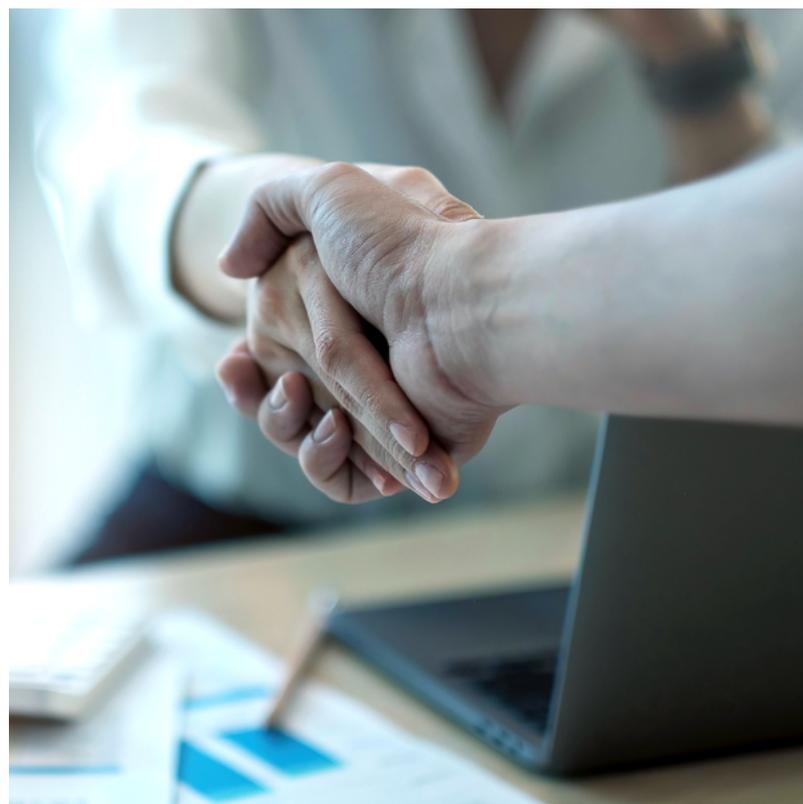
1 Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), 2021

La asesoría financiera está evolucionando a nivel global, con **cuatro principales tendencias** que predominan en el mercado. La **primera** tendencia es el enfoque hacia la **asesoría integral**, en la que el asesor se coloca en el centro de la vida financiera del cliente y le ayuda a diseñar estrategias integrales, personalizadas y basadas en objetivos adicionales a la asignación de activos (como asesoría fiscal, planeación de donaciones, planeación para el retiro, etc.). La **segunda** tendencia es la creciente popularidad de **plataformas tecnológicas** que han permitido que las instituciones interactúen de manera más efectiva con sus clientes, ayudando a asignar portafolios modelo según el perfil de riesgo de los inversionistas. También existen herramientas que favorecen la captación y el manejo de clientes. La **tercera** tendencia está relacionada con los **nuevos modelos de atención** como lo son la **asesoría híbrida** y el **modelo de robo-advisors**; la asesoría híbrida consiste en que el inversionista gestione directamente parte de su patrimonio a través de alguna plataforma tecnológica y, adicionalmente, cuente con un asesor que le ofrezca información y alternativas de inversión y portafolios; los *robo-advisors* son algoritmos que perfilan al cliente y permiten asesorarlo con base en un cuestionario. Por último, la **cuarta** tendencia comprende el **cambio en las estructuras tarifarias** y es consecuencia de las tres tendencias anteriores.

Existen **casos exitosos de modelos de asesoría** en otros países, como **Charles Schwab** y **Betterment** en Estados Unidos, y **XP Inversiones** en Brasil, los cuales resaltan la **capacidad de masificar** el modelo, la **accesibilidad** para los distintos segmentos de la población, **el uso de la tecnología** para lograr procesos más eficientes y la oferta de una **amplia variedad de productos** financieros. Al comparar la **asesoría financiera en México con estos modelos**, se evidencian **brechas** tanto en los inversionistas como en los *Wealth Managers* que necesitan cerrarse para

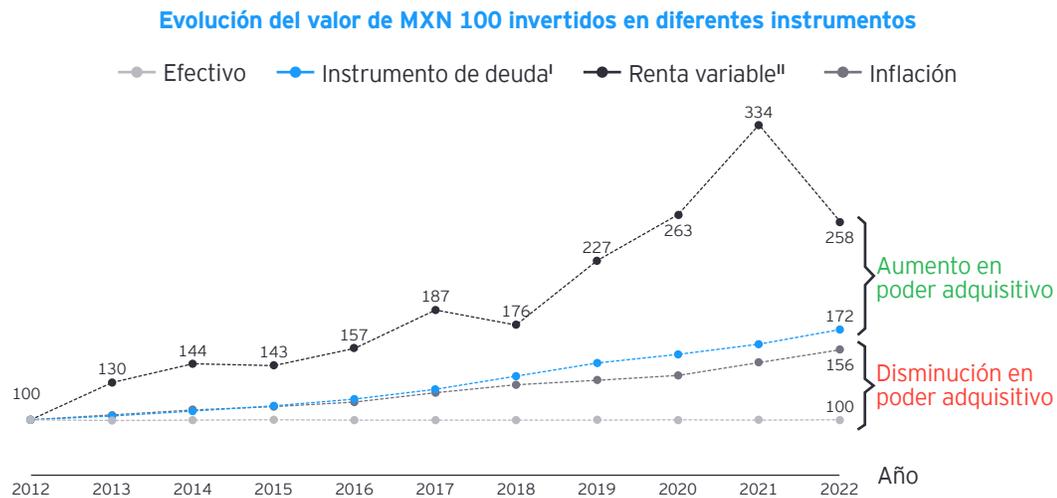
poder desarrollar e implementar estos esquemas en el país. Por parte de los **inversionistas**, existe una **baja educación financiera** y **desconfianza** de los mexicanos **hacia las instituciones y hacia la moneda nacional**. En cuanto a los *Wealth Managers* existen oportunidades para **promover una agenda regulatoria simplificada**, disminuir las barreras de entrada hacia la asesoría independiente y **reducir el rezago tecnológico** frente a los referentes internacionales. Para poder solucionar esta situación, las **instituciones de Wealth Management deben realizar campañas educativas y utilizar lenguaje sencillo y claro** para aumentar la confianza de los mexicanos y su conocimiento de las alternativas de inversión. También resulta imperativo una mayor incorporación de la tecnología, aportando eficiencia tanto para clientes como para asesores y ampliando la oferta de productos de inversión. Finalmente, es necesario que la regulación apoye este proceso para beneficiar a todas las personas.

La mayoría de los mexicanos están subinvertidos, lo que genera que su poder adquisitivo disminuya a lo largo del tiempo y que la insuficiente generación de riqueza sea una fuente de preocupación. Existen oportunidades para impulsar las inversiones en México por medio de la asesoría financiera. Las instituciones que estén dispuestas a enfrentar el reto deben tener en perspectiva que, para lograr un **modelo de asesoría exitoso**, este debe cumplir **cuatro características: llegar a segmentos anteriormente ignorados, ser escalable**, ofrecer una **mayor variedad de productos** de forma independiente o de terceros y **desarrollar tecnología** que facilite la experiencia del asesor y del inversionista.



## 2. Introducción

El manejo de las finanzas personales es un factor decisivo en la calidad de vida de las personas, ya que su situación económica en el largo plazo dependerá en gran medida de las decisiones financieras que tomen hoy. De acuerdo con la *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*<sup>2</sup>, solo el 21% de la población adulta en México tiene un ahorro formal a través de cheques, nómina, inversiones, monederos u otros instrumentos. El resto no ahorra nada (40%) o ahorra de manera informal (39%) ya sea en su casa, en tandas o confiándole su dinero a conocidos. Estas cifras indican que en México predomina el ahorro informal sobre las inversiones y el ahorro formal en general, a pesar de generar menores rendimientos. Al invertir, la intención es que el valor de los activos crezca por encima de la inflación y así incremente el poder adquisitivo.

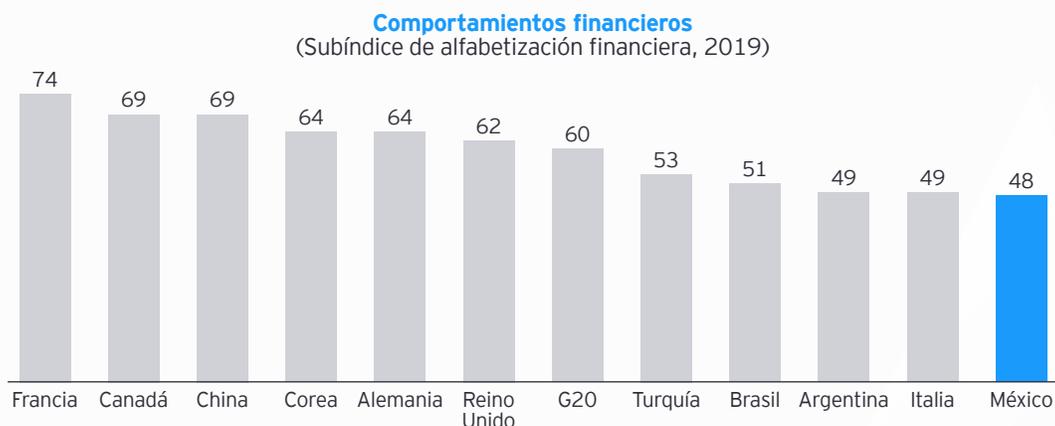


<sup>I</sup> Rendimiento promedio de cetes a 365 días

<sup>II</sup> Rendimiento anual S&P 500

El poder adquisitivo de los mexicanos ha ido disminuyendo cada año debido a la inflación y al mal manejo de los ahorros, llevando a que el dinero sea el causante número uno de preocupación para los mexicanos, incluso por encima de la salud, la familia y el trabajo<sup>3</sup>.

De acuerdo con un estudio<sup>4</sup> realizado en 2019 por la Secretaría de Hacienda para los países que conforman el G20<sup>5</sup>, México es el país peor calificado en cuanto a la alfabetización del comportamiento financiero que mide tres categorías: control financiero (uso de presupuesto y planeación financiera), resiliencia financiera (ahorro activo) y toma informada de decisiones.



Fuente: *Alfabetización Financiera en México*, Secretaría de Hacienda, 2019

<sup>2</sup> Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), 2021

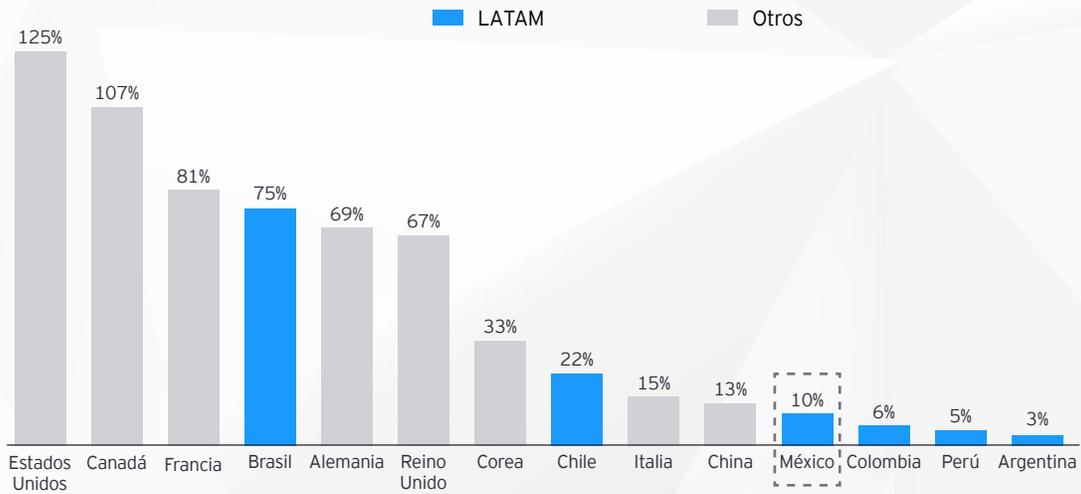
<sup>3</sup> BlackRock Global Investor Pulse, 2019

<sup>4</sup> Estudios de Inclusión financiera: *Alfabetización Financiera en México*, Secretaría de Hacienda, 2019

<sup>5</sup> Países que conforman el G20: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, EE. UU., Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea

Además del analfabetismo de comportamiento financiero, otros factores que revelan el rezago en México son la falta de cultura de inversión y la aversión al riesgo. De acuerdo con el Banco Mundial, en nuestro país los activos invertidos en fondos mutuos representaban solo el 10% del PIB en el 2019. En otros países de América Latina los niveles de cultura de inversión son también bajos, pero Brasil –con 65 puntos porcentuales por encima de México– es un ejemplo del potencial al que se puede llegar.

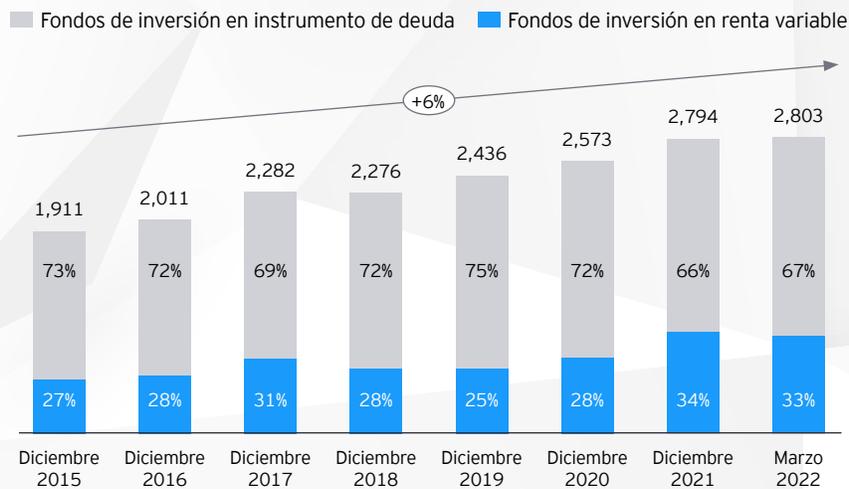
### Inversión en fondos mutuos como porcentaje del PIB (2019)



Fuente: Banco Mundial

De los pocos mexicanos que están dispuestos a invertir, la mayoría son aversos al riesgo, prefiriendo los instrumentos de deuda (67%) sobre los instrumentos de renta variable<sup>6</sup>. Si bien los instrumentos de renta variable están ganando terreno con un crecimiento anual de 9% en los últimos seis años, la preferencia por alternativas de bajo riesgo sigue predominando.

### Activos netos aplicados en fondos de inversión en México (Miles de millones de MXN)



Fuente: AMIB

6 Cifra actualizada a marzo de 2022, Fuente: AMIB

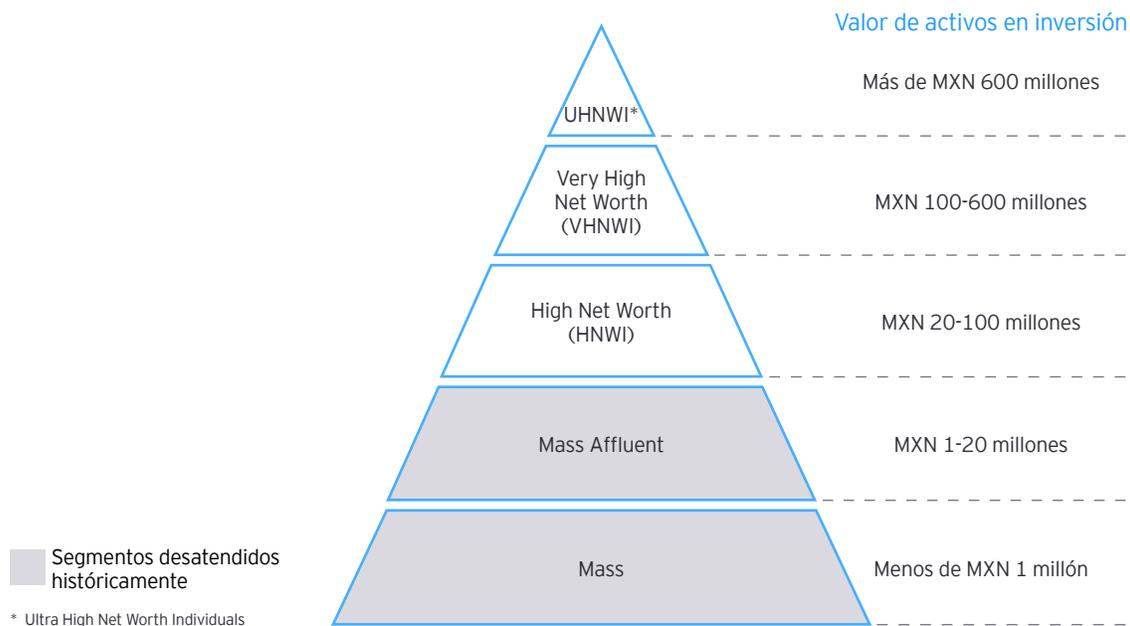
La complejidad del ecosistema financiero en un país con las características mencionadas **requiere un modelo que facilite y optimice las transacciones**. En las inversiones, tema central de este análisis, los actores principales son:

- ▶ Gestores patrimoniales o *Wealth Managers*
- ▶ Inversionistas
- ▶ Asesores financieros

En México **los gestores patrimoniales o *Wealth Managers*** son principalmente los intermediarios en el mercado de valores, es decir, son las instituciones como bancos, casas de bolsa, administradoras de fondos de inversión y *Fintechs* donde se realizan operaciones financieras. Su importancia reside en que son los mediadores que custodian el dinero, ofrecen los productos financieros y realizan las transacciones de compra y venta.

El segundo actor son **los inversionistas o clientes**. Hoy en día, cualquier persona puede invertir, pero esto no siempre ha sido así. Para la democratización del sistema financiero en México ha sido crítico que los *Wealth Managers* reduzcan los requisitos para invertir (actualmente existen instituciones en las que puedes abrir una cuenta de inversión con MXN 100). Anteriormente, el manejo de inversiones estaba reservado para los inversionistas con más de MXN 20,000,000 en activos líquidos, lo que incluía a los segmentos de *Ultra-high-net-worth individuals* (UHNWI), *Very-high-net-worth individuals* (VHNWI) y *High-net-worth individuals* (HNWI). Con los nuevos modelos de asesoría y el uso de herramientas tecnológicas se está llegando al segmento de *Mass Affluent individuals* e incluso al segmento de *Mass individuals*.

### Segmentos de inversionistas según el valor de sus activos



Para dar acceso a las inversiones a una mayor proporción de la población, los *Wealth Managers* han desarrollado plataformas tecnológicas que están cambiando radicalmente las dinámicas del mercado al permitir a los inversionistas estar más involucrados con sus portafolios.

El tercer actor de las inversiones es el **asesor financiero**, que debe contar con la Figura 3<sup>7</sup> (Asesor en Estrategias de Inversión) de la certificación de la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y **que cumple principalmente con las siguientes funciones:**

- ▶ Definición de objetivos financieros claros basados en el perfil del inversionista
- ▶ Planeación de estrategias de inversión y gestión patrimonial
- ▶ Distribución de activos en amplias gamas de productos financieros
- ▶ Prevención de sesgos del inversionista y de decisiones emocionales (*behavioral coaching*)
- ▶ Acompañamiento en decisiones financieras importantes

7 Certificación regulada por la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles, la cual demuestra que los asesores cuentan con los conocimientos para poder asesorar en la compra y venta de acciones, instrumentos de deuda y elaboración de portafolios completos discrecionales y no discrecionales



Vencer al mercado en términos de rendimiento es increíblemente difícil. Existe una abrumadora cantidad de productos financieros y comisiones, pagos de impuestos y sesgos emocionales que juegan en contra de los inversionistas. Es ahí en donde **un asesor agrega valor, pues ofrece recomendaciones alineadas con los objetivos de su cliente, realiza una planeación financiera y lo ayuda a adherirse a ella**, pero principalmente **sirve de compañía, confidente y de punto de contacto** que resuelve las dudas e inquietudes del inversionista. Este informe se enfoca en el modelo de asesoría y compara la oferta mexicana con modelos de referencia exitosos en Brasil y Estados Unidos.

Al hacer la comparativa con los esquemas exitosos observados en otros países, resulta claro que el panorama mexicano presenta algunos retos y existen brechas en el desarrollo de la asesoría financiera dentro de *Wealth Management*. Estos desafíos son áreas de oportunidad para la industria y **los ganadores serán quienes sepan aprovecharlos mediante un modelo que:**

- ▶ **Llegue al segmento *Mass Affluent***, el cual es muy atractivo debido a su tamaño y ha estado desatendido históricamente
- ▶ **Sea escalable** y logre aumentar el número de asesores financieros de manera acelerada
- ▶ **Ofrezca una amplia variedad de productos y tenga arquitectura abierta** para ofrecer al cliente productos a la medida y alineados con sus objetivos
- ▶ **Desarrolle capacidades y herramientas tecnológicas** que faciliten la experiencia tanto para el cliente como para el asesor

Para el análisis, se utilizaron varias fuentes primarias como:

- Entrevistas realizadas por EY-Parthenon a asesores, clientes y expertos de la industria en México
- Entrevistas a expertos de la industria en Brasil, Chile y Estados Unidos
- Encuesta global de *Wealth Management* realizada por EY en 2021
- Encuesta realizada por EY-Parthenon a clientes del segmento *Mass Affluent* en México durante 2022
- Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores financieros en México durante 2022

### 3. Análisis del mercado de asesoría en Wealth Management en México

#### 3.1 Contexto y actualidad de los modelos de asesoría de *Wealth Management* en México desde la óptica de los *Wealth Managers*

##### Asesores financieros

Un asesor financiero es una persona que ayuda al inversionista a hacer una planeación para lograr sus metas personales. A través de consejos y sugerencias, el asesor guía al cliente para que invierta de una forma diversificada y alineada con los objetivos específicos de su patrimonio. La asesoría financiera ha evolucionado notablemente y lo seguirá haciendo para ofrecer un servicio más integral, conforme se continúe democratizando y permeando en segmentos de menores activos gracias a los avances tecnológicos y modelos innovadores de bajo costo.

La tecnología ha contribuido a que la asesoría financiera llegue a más personas, ya que permite que los asesores se vuelvan más eficientes en ciertos aspectos, al liberarles tiempo para expandir su oferta de servicios y atender a más inversionistas con los mismos niveles de calidad y cercanía. Además, las instituciones están evolucionando hacia portafolios modelo para clientes con distintos perfiles de riesgo, facilitando esta labor al asesor y permitiendo que la asesoría financiera sea accesible para clientes con menores niveles de patrimonio.

La Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (AMIB) tiene registrados a 7,309 asesores de estrategia de inversión<sup>8</sup> certificados y autorizados con poderes. En el mercado mexicano se logran identificar dos principales tipos de asesores financieros para el segmento de análisis:

- A. Asesores financieros vinculados a una institución
- B. Asesoría en inversión independientes

##### A. Asesores financieros vinculados a una institución

El asesor financiero vinculado a una institución, también llamado banquero patrimonial o banquero privado en algunas organizaciones, es la figura más utilizada en el país y típicamente labora para una entidad financiera, generalmente bancos tradicionales, casas de bolsa o administradoras de fondos. También puede suceder que el asesor vinculado mantiene exclusividad con la entidad financiera para utilizar su infraestructura, sin que exista una relación laboral formal.

Los asesores financieros vinculados a instituciones son personas con un sueldo base y una compensación variable basada en metas e indicadores que deben cumplir. Estas metas pueden llegar a sesgar las recomendaciones que ellos consideran más apropiadas para sus clientes. Además, los asesores financieros vinculados están limitados a ofrecer los productos del anaquel de la institución para la que trabajan. Este tipo de asesoría cobra a los clientes mediante comisiones por los productos de inversión.

Esta figura es muy popular, ya que la institución es quien se hace cargo de los trámites regulatorios para que el asesor pueda desempeñar su función. Además, esta clase de asesor cuenta con una base de clientes potenciales que ya están afiliados directamente con la institución que, en algunas ocasiones, les asigna o refiere clientes directamente.

<sup>8</sup> Apoderado para celebrar operaciones, promover y asesorar a través de recomendaciones personalizadas al público inversionista que le sugieran la toma de decisiones de inversión, sobre operaciones con valores a nombre de intermediarios del mercado de valores, en cuentas discrecionales y para llevar a cabo operaciones en cuentas no discrecionales; así como asesores de inversión y, en su caso, apoderados de los mismos; y apoderado para celebrar operaciones de arbitraje internacional.

## B. Asesores en inversiones independientes

De acuerdo con la CNBV, a mayo de 2022, en México se encuentran registrados únicamente 130 asesores en inversión independientes. De ellos, el 75% corresponde a personas morales y el 25% restante a personas físicas. Esta cifra está muy por debajo de lo que se observa en otros países como Brasil, en donde hay más de 16,700 IFA (*Independent Financial Advisor*)<sup>9</sup> y en Estados Unidos, que cuenta con 13,500 RIA (*Registered Independent Advisor*)<sup>10</sup>. Es importante mencionar que los RIA son personas morales, así que el número de asesores es aun mayor.

A diferencia de los asesores financieros vinculados a una institución, los asesores en inversiones independientes tienen la libertad de operar con cualquier *Wealth Manager* (casa de bolsa, administradora de fondo, banco o *Fintech*), utilizar la plataforma de su elección y recomendar productos de diferentes gestores con el propósito de lograr el mayor beneficio para sus clientes y cumplir con sus objetivos.

No obstante, la independencia viene acompañada de algunos retos, como los son la inversión significativa para tener una oficina propia, la necesidad de consolidar equipos robustos para administrar portafolios, el costo operativo y de soporte, la dificultad para captar clientes, la ausencia de compensación fija y la carga regulatoria. Además, una vez operando, se necesita mantener un constante flujo de envío de información a la CNBV para prevenir fraudes y lavado de dinero. Debido a estas complicaciones, para la mayoría de los asesores en inversiones independientes no resulta rentable atender a clientes con carteras pequeñas y, en general, exigen un monto mínimo de inversión. Históricamente, el monto mínimo de inversión variaba entre MXN 20,000,000 y MXN 100,000,000 y, aunque hoy en día existen asesores independientes que están buscando atender al segmento *Mass Affluent*, la mayoría de ellos siguen exigiendo carteras por encima de los MXN 5,000,000. Los asesores en inversiones independientes normalmente cobran comisiones como porcentaje sobre los activos bajo gestión y, a pesar de que el porcentaje puede variar entre asesores, lo más común es el 1% (al momento del análisis), por lo que resulta evidente que busquen a clientes de los segmentos más altos.

De acuerdo con la encuesta realizada por EY-Parthenon, los asesores en inversiones independientes encuestados mencionaron que los principales motivos para volverse independientes son la flexibilidad de horarios, el acceso a todos los productos disponibles en el mercado, la independencia para gestionar portafolios y el control para manejar su cartera. En el informe también se evidenciaron las principales barreras por las que los asesores vinculados no se convierten en independientes.<sup>11</sup>

### Asesores en inversiones independientes

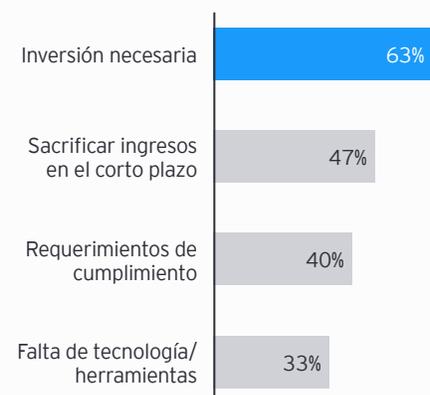
#### Beneficios

¿Qué te motivó a certificarte como asesor independiente? (N=5)



#### Dificultades

¿Cuáles consideras las principales barreras para emprender como un asesor independiente? (N=30)



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

<sup>9</sup> Fuente: Comisión de Valores Mobiliarios (Brasil)

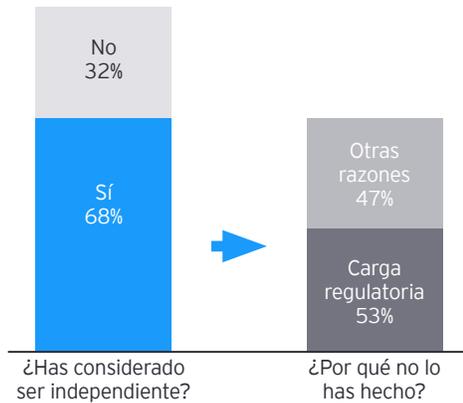
<sup>10</sup> Fuente: Statista, agosto de 2021

<sup>11</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

Si bien el asesor financiero vinculado a una institución es el más común en el mercado mexicano, los asesores en inversiones independientes se alinean mejor con los intereses de los clientes, ya que ofrecen una gama de productos más amplia sin que las entidades financieras influyan en sus decisiones; sin embargo, es una figura que, a consecuencia de las regulaciones, no se ha podido desarrollar al nivel de otros países. De acuerdo con la encuesta, el 68% de los asesores financieros vinculados a una institución sí han considerado trabajar como independientes, pero 53% de ellos mencionan que una de las razones por las que no lo han hecho es debido a los altos requerimientos regulatorios<sup>12</sup>.

**Efecto de la carga regulatoria en la decisión de ser asesor en inversiones independiente (N=25)**

Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon



El siguiente diagrama compara y contrasta las principales diferencias entre los dos modelos de asesoría estudiados.

**Modelos de asesoría en el mercado mexicano**

		Asesoría en inversión vinculada a una Institución	Asesoría en inversión independiente
Implicaciones para el cliente	Barreras de entrada	~	-
	Alineación de intereses	~	+
Implicaciones para el asesor	Captación de clientes	+	~
	Certificación y reporte frente al regulador	+	-
	Tiempos flexibles	-	+
	Estructura de ingresos	Principalmente fija más variable	Variable

+ Favorable     
 ~ Intermedio     
 - No favorable

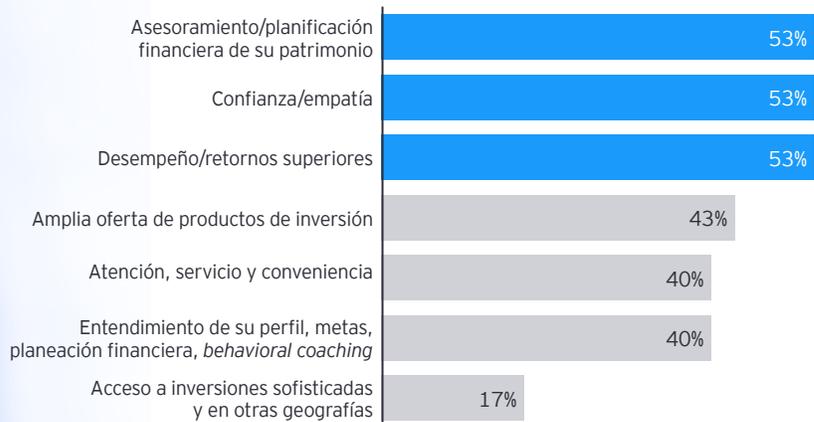
Fuente: CNBV, Mystery Shopping, páginas web de las compañías y entrevistas con profesionales

<sup>12</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=25, mayo 2022

Además de los asesores vinculados a una institución y los asesores independientes, es importante mencionar a la asesoría digital, también conocida como *robo-advisor*. A través de un cuestionario, un algoritmo puede identificar las metas y los objetivos del cliente, perfilar su nivel de riesgo y definir plazos de inversión. Con base en estos tres principales factores, el *robo-advisor* ofrece una serie de productos de inversión diversificados, para que el cliente pueda personalizar su portafolio. La asesoría digital es relativamente nueva en el mercado mexicano y es utilizada principalmente por *Fintechs*, como Fintual, pero jugadores como GBM (casa de bolsa) y Banorte (banco) también han desarrollado este tipo de soluciones.

Los *robo-advisors* han democratizado el acceso a una asesoría financiera para que clientes con una inversión pequeña puedan disfrutar fácilmente de este servicio. Se tiene la falsa creencia de que estas tecnologías reemplazarán a los asesores financieros; no obstante, en mercados más desarrollados como el de Estados Unidos, se ha identificado que el factor humano en la asesoría financiera es de suma importancia para los clientes, por el simple hecho de tratarse de un tema tan importante como el patrimonio. Es por esto que, a partir de que el cliente alcanza cierto monto en activos líquidos, el *robo-advisor* se complementa con un asesor financiero que le ayuda a construir una estrategia personalizada y una mejor distribución de su portafolio. En la encuesta realizada por EY-Parthenon en México, el 77% de los asesores encuestados está de acuerdo con que la gestión de portafolios está migrando hacia un modelo híbrido.<sup>13</sup> Además, el 53% de los asesores mencionó que los clientes valoran que su asesor les ofrezca una planificación financiera integral y que proyecte confianza y empatía hacia ellos<sup>14</sup>, atributos que no ofrece la asesoría digital por sí sola.

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



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

#### Gestores patrimoniales o *Wealth Managers*

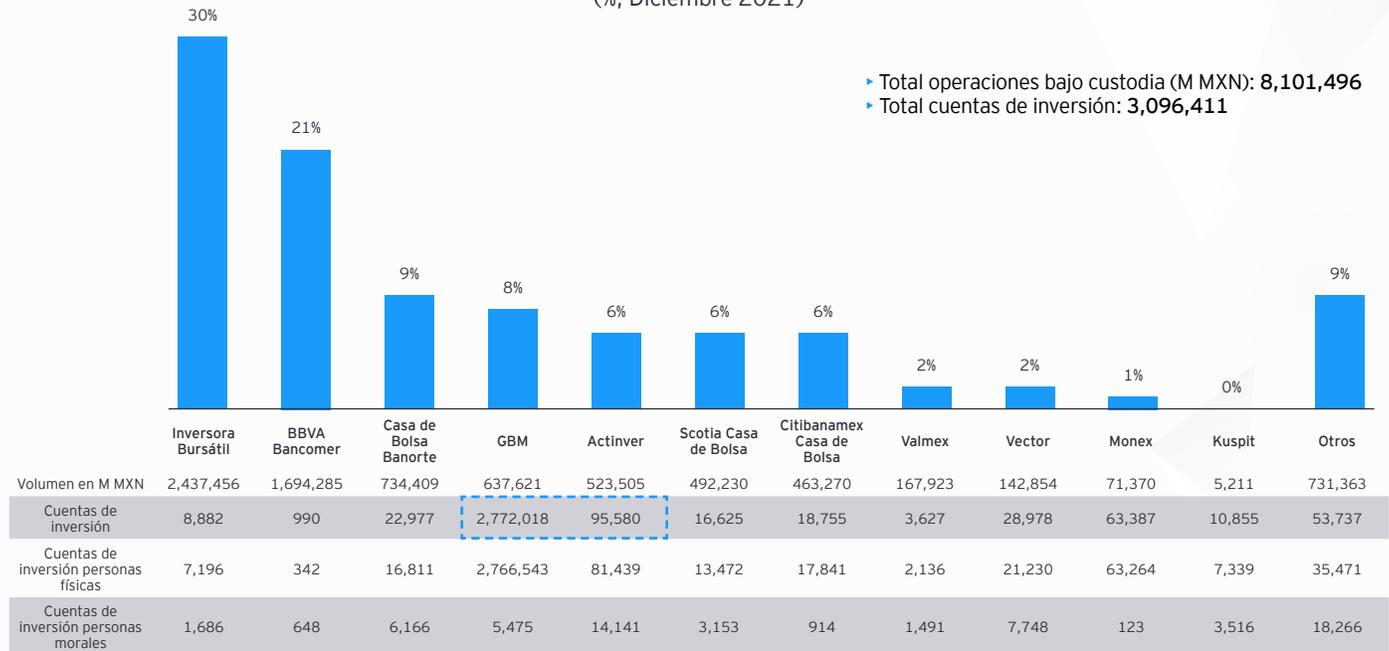
Existen distintas instituciones que custodian el dinero y ofrecen los productos financieros necesarios para que los clientes puedan construir portafolios de inversión con la ayuda de sus asesores. Los principales jugadores en el segmento *Mass Affluent* son los bancos, las casas de bolsa, administradoras de fondos y *Fintechs*. Dependiendo del tipo de jugador, la oferta y las limitaciones con las que se enfrentan los asesores es diferente; sin embargo, las casas de bolsa y los bancos suelen tener ofertas más completas.

<sup>13</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

<sup>14</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

Las casas de bolsa que pertenecen a una institución bancaria son los principales jugadores en el mercado, con 82% del total de activos bajo custodia a diciembre de 2021. Las casas de bolsa de los bancos Inbursa (Inversora Bursátil) y BBVA cuentan con el mayor nivel de operaciones bajo custodia, representando, en conjunto, el 51% de todo el mercado. Algunas casas de bolsa independientes custodian un monto menor de activos, pero tienen un mayor número de cuentas de inversión, como por ejemplo GBM con el 90% y Actinver con el 3% de todas las cuentas activas en el país. Esto indica que estas organizaciones se han enfocado en la captación de clientes del segmento masivo a través de sus aplicaciones móviles.

**Operaciones en custodia y cuentas de inversión por casa de bolsa**  
(%, Diciembre 2021)



Fuente: CNBV

Con respecto a las principales características y la oferta de valor de los distintos jugadores en el mercado, se observa que los montos mínimos requeridos para poder acceder a una asesoría financiera son menores en las administradoras de fondos, mientras que para poder acceder a una asesoría digital no se requiere monto mínimo en las *Fintechs*; sin embargo, estos jugadores tienen una oferta de productos muy limitada. Por su parte, las casas de bolsa y los bancos tienen montos mínimos que varían entre instituciones; por ejemplo, algunas casas de bolsa comienzan ofreciendo asesoría no personalizada a clientes con un patrimonio pequeño (a partir de los MXN 100,000), asesoría digital a clientes con un patrimonio pequeño o moderado (a partir de los MXN 500,000) y asesoría personalizada a clientes con un patrimonio mayor (a partir de MXN 1,000,000). En contraparte, vemos ejemplos donde bancos brindan asesoría personalizada/privada a partir de MXN 500,000.

Una de las claves de éxito para un gestor patrimonial es ofrecer una arquitectura abierta con una amplia variedad de productos de inversión tanto propios como de terceros para que los asesores puedan personalizar los portafolios de sus clientes conforme a sus necesidades y metas. Los bancos generalmente no tienen una arquitectura totalmente abierta y suelen promover y colocar en los portafolios de sus clientes los productos propios (fondos de inversión) de la institución. Por dicha razón, los jugadores potencialmente exitosos en el futuro son aquellos que basan su oferta en una arquitectura abierta, donde jugadores como GBM y Actinver muestran una oferta muy completa en relación con sus competidores.

Adicionalmente, un criterio importante para los clientes es poder monitorear su portafolio y realizar operaciones desde un aplicativo. Según la encuesta realizada por EY-Parthenon, el 63% de los asesores mexicanos consultados piensa que las herramientas tecnológicas para el seguimiento del portafolio representan la principal capacidad que debe proveer una empresa de *Wealth Management* y el 87% considera que la tecnología ha hecho su trabajo más eficiente<sup>15</sup>. Las casas de bolsa, los bancos y las *Fintechs* son los jugadores que brindan una infraestructura tecnológica más robusta para que los clientes y asesores puedan monitorear portafolios y realizar operaciones de compra o venta a través de una aplicación móvil.

15 Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

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



Fuente: Encuesta digital de EY- Parthenon

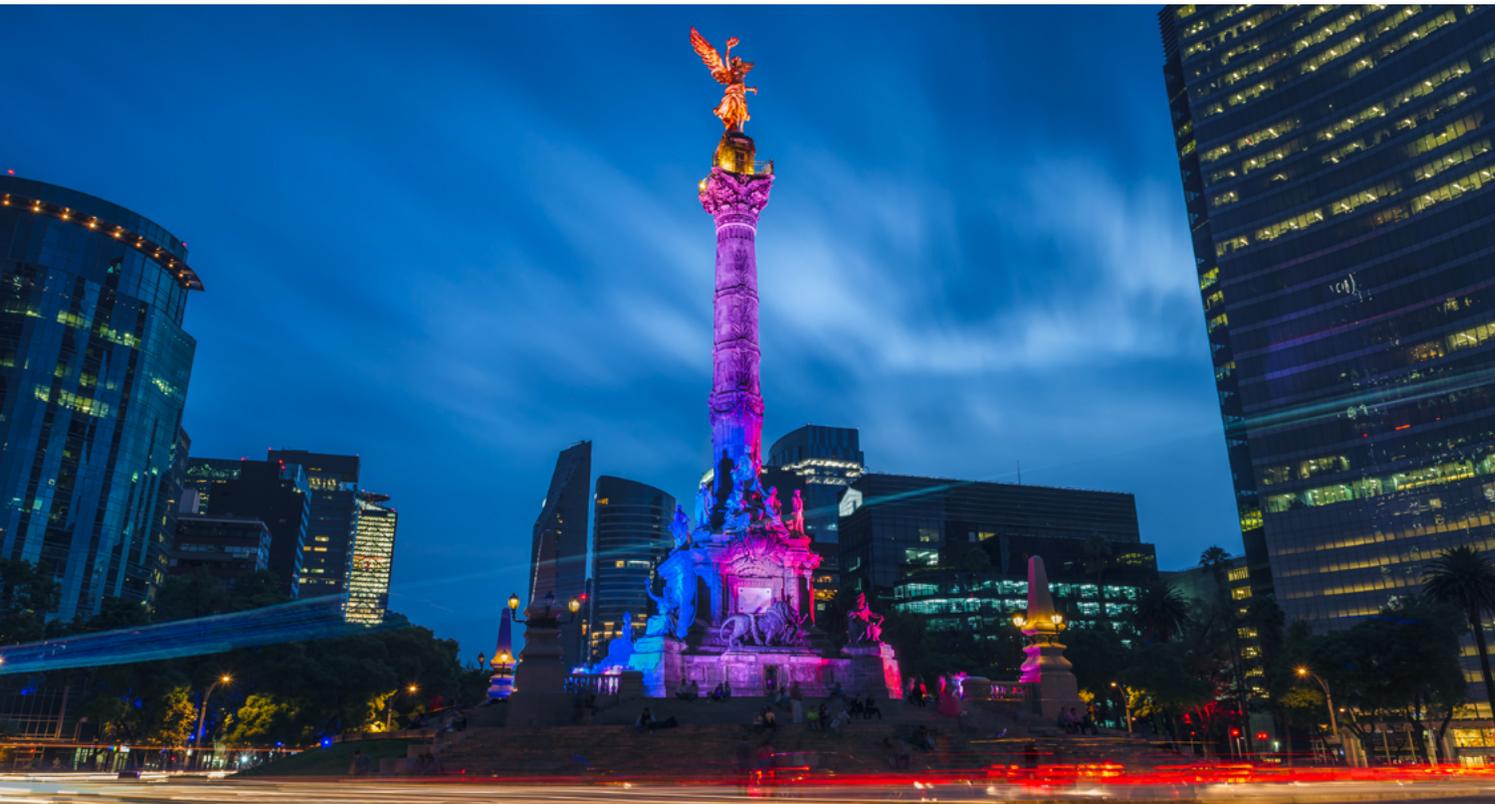
Las instituciones que cuentan con una arquitectura abierta y una infraestructura tecnológica robusta están mejor posicionadas para atraer a una mayor cantidad de usuarios y, mientras se siga fortaleciendo, crecerá también el número de asesores financieros en el mercado mexicano. El ejemplo más claro es GBM, que destaca por desarrollar una arquitectura abierta, ofrecer asesoría digital por medio de un *robo-advisor* para el segmento masivo, habilitar una red de asesores para el segmento *Mass Affluent* y crear una plataforma amigable con los usuarios para operar y monitorear portafolios. Por otro lado, Actinver ha logrado también una buena posición en el mercado, ofreciendo asesorías personalizadas y una plataforma amigable para poder monitorear y operar los portafolios.

De acuerdo con la encuesta realizada por EY-Parthenon, para el asesor financiero el principal atributo que busca en una institución para trabajar es la solidez, seguida por la propuesta de valor para el colaborador y la simplicidad operativa.

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



Fuente: Encuesta digital de EY- Parthenon



### 3.2 Contexto y actualidad de los modelos de asesoría de *Wealth Management* en México desde la óptica de los inversionistas

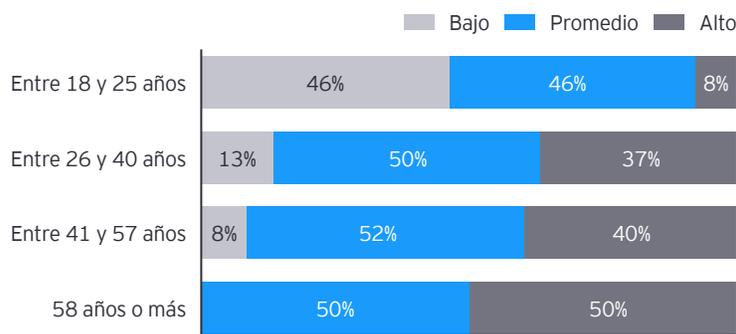
De acuerdo con la ENIF<sup>16</sup> 2021, solo el 21% de la población adulta ahorra de manera formal; sin embargo, la mayoría no aprovecha la oportunidad de invertir en instrumentos financieros que ofrecen mayores rendimientos. El mismo reporte indica que el 12% de la población adulta en el país tiene una cuenta de ahorro o cheques, mientras que solamente el 2% tiene cuenta de inversión o depósito a plazo. A pesar de que estas últimas representan un porcentaje muy bajo, información de la CNBV indica que hay alrededor de 3 millones de cuentas de personas físicas en casas de bolsa, de las cuales el 99% corresponde a cuentas con montos menores a los MXN 15,000,000.

Este segmento ha experimentado un crecimiento anual compuesto de apertura de nuevas cuentas del 83% entre 2016 y 2021, acelerándose principalmente a partir del 2020 con un crecimiento anual de 301%, seguido por 249% en 2021.

Con el objetivo de comprender más a fondo la demanda de la asesoría financiera en México, EY-Parthenon realizó una encuesta a 100 inversionistas mexicanos de diferentes edades y estados con activos invertidos entre MXN 1,000,000 y MXN 20,000,000, de los cuales el 75% contaba con un asesor financiero<sup>17</sup>.

**Conocimiento de manejo de finanzas**  
 ¿Cómo calificarías tu conocimiento para manejar tus finanzas y activos financieros? (N=100)

Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon



<sup>16</sup> Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, 2021

<sup>17</sup> Detalles demográficos de la encuesta a inversionistas disponibles en Anexo

Como primer hallazgo, se pudo identificar que el conocimiento financiero parece ser una función de la edad del inversionista. Mientras mayores sean los inversionistas, mayor consideran que es su conocimiento sobre el manejo de sus finanzas.

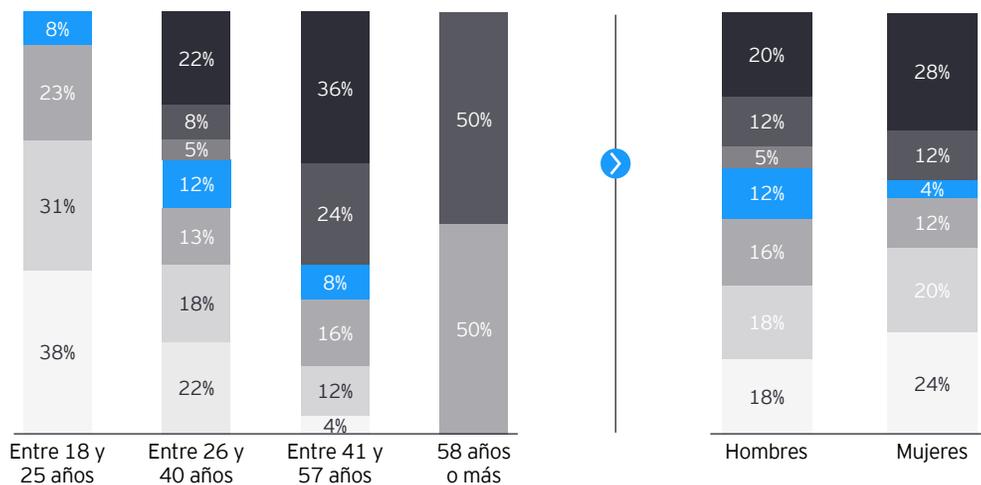
Con respecto a los objetivos de inversión, en línea con muchos estudios, se observa que mientras más entrados en años, más preocupados están por preservar y heredar su patrimonio a futuras generaciones, en tanto que los más jóvenes buscan acrecentarlo para poder pagar distintos eventos valiosos en el futuro. Del lado de las inversionistas mujeres, se acentúa la preferencia por asegurarse un retiro cómodo y no perderse oportunidades de inversión en comparación con los inversionistas hombres.

### Objetivos de inversión

¿Cuál es tu principal objetivo de inversión? (N=100)

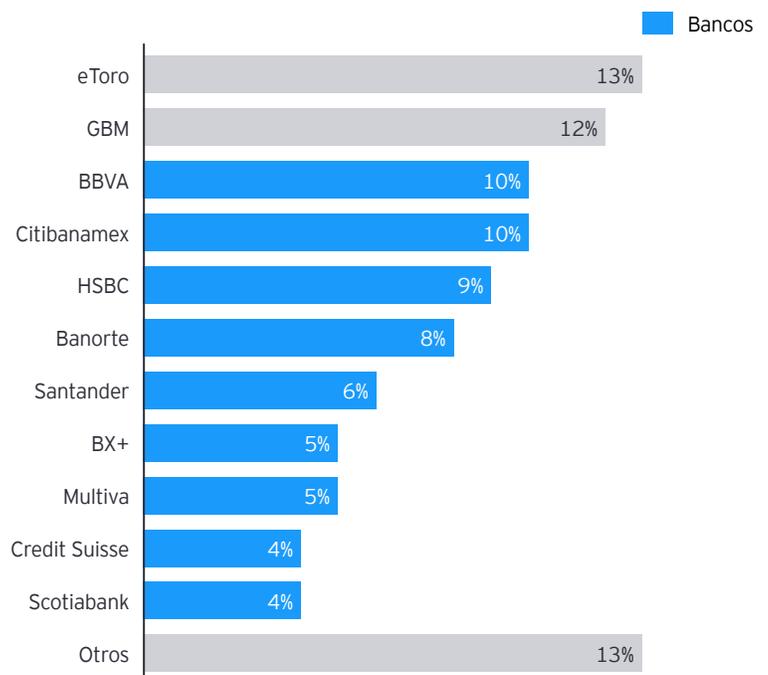
- No quiero perderme oportunidades de inversión
- Quiero asegurarme de tener los recursos para pagar por eventos importantes en mi vida
- Quiero asegurar la educación de mis hijos
- Quiero transferir riqueza a mis herederos
- Quiero preservar lo más posible mi patrimonio
- Quiero asegurarme de retirarme cómodamente
- Me quiero retirar joven

Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon



### ¿En qué institución gestiona la mayoría de tus inversiones? (N=100)

Otra característica relevante es que la mayoría de los inversionistas en el segmento *Mass Affluent* gestiona la mayor parte de sus inversiones en instituciones bancarias que tienen casas de bolsa. Esto se relaciona con el hecho de que consideran importante que la entidad que gestiona sus inversiones ofrezca soluciones bancarias del día a día donde, de acuerdo con la encuesta, el 86% respalda esta idea. Cabe destacar que existe una preferencia marcada de los inversionistas por la plataforma virtual E-toro y la casa de bolsa GBM para gestionar sus inversiones.

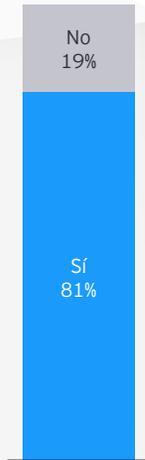


Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

Del mismo modo que se observa en las tendencias globales, los inversionistas en México utilizan cuentas de inversión digitales y se sienten más cómodos con modelos híbridos (interactuando con un asesor además de plataformas digitales y *robo-advisors*) tanto para operación de transacciones como para asesoría sobre productos financieros. Por esta razón, es de suma importancia que los *Wealth Managers* tengan una infraestructura tecnológica lo suficientemente robusta para atender a los inversionistas, ya que gran parte de ellos tienen una cuenta digital.

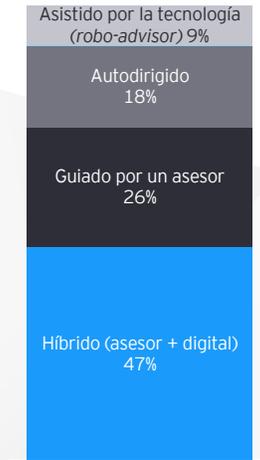
### Cuentas de inversión

¿Cuentas con una cuenta de inversión digital? (N=100)



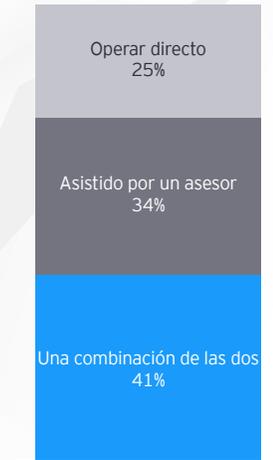
### Modelos de selección de productos

Para seleccionar los productos en los que inviertes, ¿qué modelo prefieres? (N=100)



### Modelos de interacción con inversiones

Para interactuar con las inversiones (operar y revisar rendimientos), ¿qué modelo prefieres? (N=100)



Fuente: Encuesta digital de EY- Parthenon

Para poder gestionar de una manera óptima las inversiones de cada individuo se necesita un asesor financiero que pueda entender sus necesidades y objetivos de inversión para hacer recomendaciones que se alineen con estos. Los inversionistas que tienen un asesor valoran contar con esta figura, principalmente por los retornos superiores que puede generarles, el asesoramiento en planeación fiscal que les otorga y la atención y servicio que reciben.

### Principales atributos de tener un asesor

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



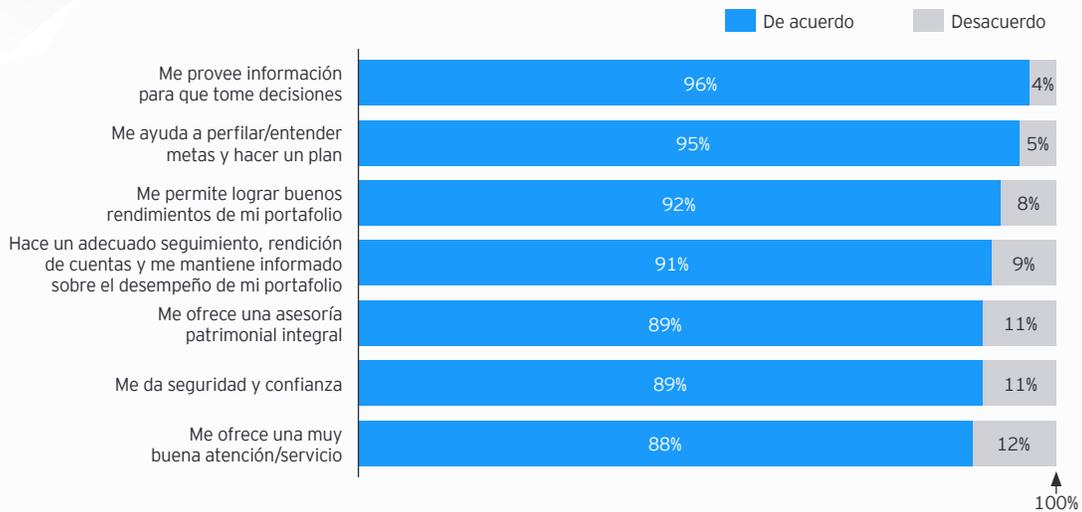
Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon



Además, los asesores se han asegurado de ofrecer un servicio en el que los inversionistas tienen buenas experiencias y se sienten satisfechos con los retornos obtenidos. En general, desde la perspectiva del inversionista, se observa que los asesores ofrecen servicios de calidad, proveen información valiosa, transmiten seguridad y confianza y comprenden sus necesidades y objetivos.

### Relación con el asesor

¿Qué tan de acuerdo estás con las siguientes afirmaciones sobre tu asesor financiero? (N=75)

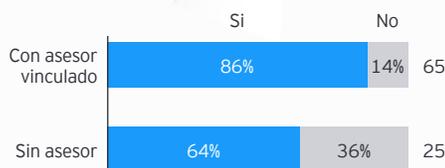


Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

Si bien el asesor en inversiones independiente no es el más común en el mercado mexicano, los inversionistas del segmento *Mass Affluent* parecen estar familiarizados con esta figura, inclusive la consideran una opción atractiva para aquellos que tienen un asesor vinculado a una institución o que no tienen asesor. En el caso de los inversionistas que cuentan con un asesor en inversiones independiente, el aspecto que más valoran es la imparcialidad en la venta de productos financieros, velando por los beneficios del cliente y no por los de la institución para la cual labora.

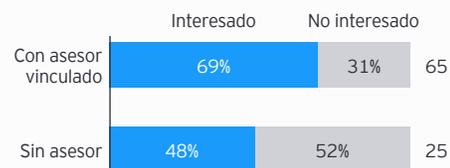
### Conocimiento de asesor independiente

¿Sabes qué es un asesor independiente? (N=90)



### Atractivo de asesor independiente

¿Estarías interesado en manejar tus finanzas con un asesor independiente/cambiar tu asesor por uno independiente? (N=90)

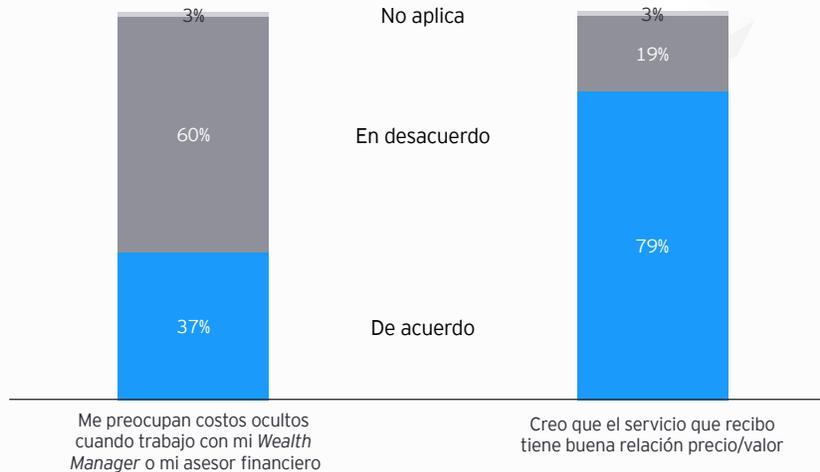


Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

En general, aquellos que reciben una asesoría financiera en el segmento *Mass Affluent* están satisfechos y conscientes de lo que pagan. Con respecto a la estructura de comisiones de asesoría, los clientes encuestados mostraron mayor preferencia por el esquema de tarifas fijas, seguido por las tarifas de rendimiento.

### Satisfacción del cliente de costos

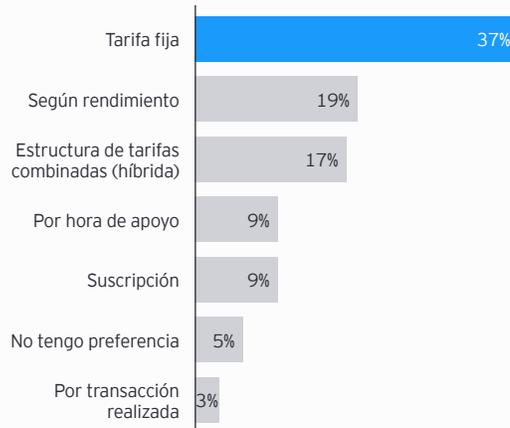
¿Qué tan de acuerdo estás con las siguientes afirmaciones? (N=75)



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

### Tarifas y comisiones

¿Cómo preferirías pagar por los servicios de tu asesor? (N=75)



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

Con respecto a los inversionistas del segmento *Mass Affluent* que no cuentan con un asesor, encontramos que las principales razones son que consideran tener el suficiente conocimiento 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%).

El segmento *Mass Affluent* suele tener distintos objetivos de inversión dependiendo de su edad y género; sin embargo, a la hora de interactuar con un asesor suelen tener convicciones similares, independientemente de su perfil. Los inversionistas valoran tener un asesor financiero y están satisfechos con el servicio que se les brinda, además de tener una perspectiva positiva sobre el futuro de la relación. De la misma forma, están convencidos de interactuar con la tecnología cada vez más, ya que prefieren el modelo híbrido –asesor y tecnología– para invertir y gestionar las inversiones.

Por otro lado, a pesar de su poca presencia en el mercado, el asesor en inversiones independiente destaca por ser una figura conocida y atractiva al generar confianza en que su interés está enfocado en el beneficio del inversionista y no en el de una institución. Cabe señalar que el valor de la asesoría financiera en México está centrado en la obtención de rendimientos superiores y no en el acompañamiento integral del asesor, como se observa en otros países en donde el sector está más maduro y desarrollado.



## 4. Tendencias globales en modelos de asesoría de *Wealth Management*

El ecosistema financiero se está reinventando constantemente en la búsqueda de ser más eficiente y accesible. La evolución ha sido *top-down*, es decir, que lo que ha funcionado en el servicio *High Net Worth Individuals* (HNWI) se ha replicado para el resto de los segmentos.

Se identificaron cuatro grandes tendencias relacionadas con el modelo de asesoría financiera que están cambiando radicalmente las dinámicas de mercado a nivel global. La primera es la asesoría integral que está relacionada con las nuevas exigencias del cliente, las tres siguientes son las plataformas tecnológicas, el modelo de asesoría híbrido y el cambio en las estructuras tarifarias que están relacionadas con la respuesta de los asesores y *Wealth Managers*.

### A) Asesoría integral

Hoy en día, los inversionistas tienen acceso a plataformas tecnológicas de análisis de datos que les han permitido estar mejor informados y ser relativamente independientes para hacer transacciones y tomar decisiones. Esta situación ha llevado a que los asesores en inversiones deban ofrecer servicios adicionales para mantenerse relevantes, complementar su oferta y generar un valor agregado claro. Es así como surge la asesoría integral, donde el asesor no solo se encarga de construir un portafolio de inversión, sino que se involucra en todos los aspectos de la vida financiera del cliente, guiándolo y acompañándolo en sus decisiones (como planeación fiscal, planeación para futuras generaciones, planeación para el retiro, asesoría en seguros, asesoría en donaciones, acompañamiento en grandes acontecimientos de la vida, etc.).

En esta tendencia, la asesoría está centrada en las personas, lo que se contrapone con la visión tradicional que se enfocaba en los productos. Para satisfacer las necesidades de los clientes modernos, los asesores deben ofrecer experiencias y productos personalizados. De acuerdo con la encuesta global de EY sobre *Wealth Management*, el 24% de las personas están dispuestas a pagar más a su asesor para obtener un servicio personalizado. En la encuesta realizada por EY-Parthenon a inversionistas *Mass Affluent* en México, el 37%<sup>18</sup> de ellos señala que el aspecto que más valora de tener un asesor es el servicio individualizado.

La asesoría integral incluye otras tendencias globales del *Wealth Management* como:

- ▶ **Asesoría basada en objetivos.** Para realizar una estrategia exitosa y adherirse a ella, es necesario que el asesor entienda las necesidades y metas del inversionista para construir un plan para cumplirlas. Esta tendencia ya se observa en México, pues fue señalada por el 43% de los asesores encuestados por EY-Parthenon como la principal en el mercado<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a inversionistas en México - N=75, mayo 2022

<sup>19</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

- ▶ **Asesoría conductual (*Behavioral Coaching*).** Invertir es un acto cargado de incertidumbre y duda. Al no poder separar las emociones de su interpretación del mercado, los inversionistas caen en diversos sesgos que los empujan a actuar de formas que, en algunos casos, son subóptimas. Pensar en el presente más que en el futuro, buscar invertir en empresas o fondos que conocen o que están de moda y tener aversión a las pérdidas son algunos de los sesgos más comunes. El asesor debe guiar y ayudar a eliminar estos sesgos y a controlar las acciones emocionales. Vanguard<sup>20</sup> propone que los asesores aborden la asesoría conductual con base en una metodología de 3P: Planeación, Proactividad y Positividad; de esta forma, los inversionistas son más receptivos a las recomendaciones de su asesor.

### Asesoría financiera integral y centrada en el inversionista



- ▶ **Inversiones éticas o ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza).** De acuerdo con la encuesta global de *Wealth Management* realizada por EY, el 61% de los encuestados cuenta con inversiones en ASG y, aunque esta tendencia está más relacionada con los productos de inversión que con la asesoría en sí, es importante que los asesores entiendan y tomen en cuenta el deseo de sus clientes por contribuir a la sociedad a la hora de armar sus portafolios y su estrategia financiera. De los encuestados por EY a nivel global, solo el 42% cree que su asesor entiende por completo sus metas de ASG. México aún está rezagado en este tema: solo el 17%<sup>21</sup> de los asesores percibe que los inversionistas tienen interés por productos ASG.

## B) Desarrollo de plataformas tecnológicas

Las plataformas y herramientas digitales están ganando popularidad entre las instituciones financieras y los asesores, ya que facilitan la relación y conectividad con sus clientes y, gracias a ellas, han logrado construir relaciones más sólidas con menor esfuerzo. También, pueden servir para la atracción de clientes, desde la identificación de inversionistas potenciales (*leads*) mediante bases de datos externas y *digital marketing*, hasta la conversión a ventas. Adicionalmente, las plataformas permiten asignar correctamente los portafolios modelo para estandarizar recomendaciones según el perfil de riesgo del inversionista.

<sup>20</sup> The Vanguard Advisor's Alpha guide to proactive behavioral coaching, 2018

<sup>21</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

Algunas plataformas incluso ayudan a los asesores con tareas administrativas como cálculo de tarifas, reporte, envío de documentos, herramientas de planeación financiera, simulación de objetivos y creación de portafolios modelo.

Estas herramientas han permitido que los asesores tengan más tiempo disponible para ofrecer servicios integrales y personalizar la experiencia de sus clientes o, en su defecto, para atender a más personas. Las plataformas tecnológicas se han convertido en un diferenciador de los *Wealth Managers* para atraer y retener a los mejores asesores: de acuerdo con la encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores financieros en México, el 47%<sup>22</sup> indicó que “la simplicidad operativa y las herramientas tecnológicas para el asesor” destacan entre los factores más importantes para seleccionar la empresa en donde trabajar. Además, el 38%<sup>23</sup> de los asesores afirmó que las tareas administrativas le consumen 20% o más de su tiempo. Las instituciones con plataformas de calidad han visto mejoras en sus ingresos y en la satisfacción de sus clientes: el 90%<sup>24</sup> de los asesores encuestados está de acuerdo con que la experiencia del cliente mejora cuando el asesor cuenta con un equipo de trabajo y herramientas adecuadas.

### C) Nuevos modelos de atención

En los últimos años han surgido nuevos esquemas de atención, entre los que destacan los modelos híbridos y los *robo-advisors*. Los modelos híbridos consisten en que el inversionista gestione directamente parte de su patrimonio a través de alguna plataforma tecnológica y, adicionalmente, cuente con un asesor que le ofrezca información, alternativas de inversión y portafolios. Los *robo-advisors* son aplicaciones que, mediante una serie de algoritmos automatizados, proveen asesoría financiera personalizada. Los primeros *robo-advisors* fueron desarrollados en el 2008 y entre los pioneros se encuentran Betterment y Wealthsimple. En general, los *robo-advisors* hacen una serie de preguntas de perfilamiento de nivel de riesgo y objetivos, y las respuestas sirven como entrada al algoritmo que diseña el portafolio recomendado para el cliente. La creciente popularidad de los *robo-advisors* radica en que pueden atender de forma más económica y masiva a los clientes, lo que ha permitido que se llegue a más personas con portafolios más pequeños.

Entonces, ¿cómo conviven los asesores en inversiones con los *robo-advisors*? En los últimos años se ha visto que, lejos de competir, se complementan mediante los modelos híbridos. Estos esquemas mejoran la experiencia digital al brindar la calidez humana y tienen varias ventajas tanto para el asesor como para el cliente.

#### Beneficios del modelo híbrido

Para asesores	Para clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Más tiempo disponible</li> <li>▶ Menores costos</li> <li>▶ Mejores márgenes</li> <li>▶ Posibilidad de atender a más personas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Menores costos</li> <li>▶ Involucramiento activo</li> <li>▶ Acceso 24/7</li> <li>▶ <i>Expertise</i> de un asesor en situaciones complejas</li> <li>▶ Comunicación continua con el asesor</li> </ul>

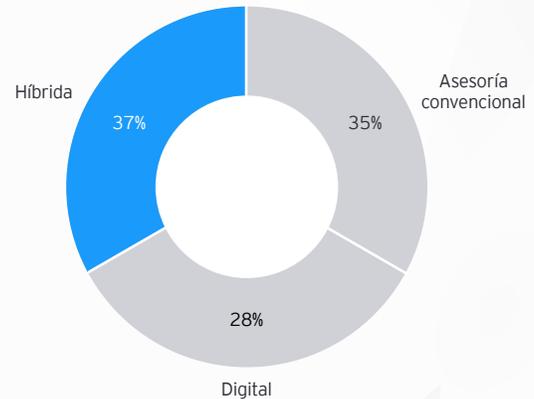
<sup>22</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

<sup>23</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

<sup>24</sup> Encuesta realizada por EY-Parthenon a asesores en inversión en México - N=30, mayo 2022

### ¿Cómo te gustaría que fuera tu asesoría financiera en el futuro? (Global, 2021)

De acuerdo con la encuesta global de *Wealth Management* realizada por EY, en el futuro la mayor proporción de los clientes (37%) preferirá manejar sus finanzas con un modelo híbrido. En el mercado mexicano, el 47% de los encuestados por EY-Parthenon<sup>25</sup> indicó que prefiere un modelo híbrido para seleccionar los productos en los que invertir. Las instituciones que ofrecen estos esquemas suelen estar mejor posicionadas en varios atributos críticos de lealtad de clientes y satisfacción, incluyendo servicio personalizado y precios bajos. El 86%<sup>26</sup> de los inversionistas en México que utilizan modelos híbridos perciben buena relación precio-valor en su asesoría, esto es 10 puntos porcentuales por encima de los encuestados que cuentan con asesoría tradicional.



Fuente: 2021 EY Global Wealth Research

#### D) Cambio en estructuras tarifarias

La estructura tarifaria más común en México para el pago de los servicios de asesoría es mediante comisiones por producto de inversión; sin embargo, no es la única que existe: hay modelos que cobran por porcentaje del valor de portafolio bajo administración, modelos de suscripción que incluyen varios servicios y modelos que cobran un porcentaje sobre el rendimiento de los activos.

Las nuevas tendencias en los esquemas de asesoría están acompañadas de nuevas formas de cobro. Se ha visto una creciente preferencia por pagar de acuerdo con el rendimiento, ya que genera que el inversionista confíe en que los objetivos del asesor están alineados con los propios. El pago por rendimientos es el preferido entre los clientes de asesoría discrecional, donde 32% de los inversionistas espera utilizar esta estructura en los próximos años.

Otros modelos que están tomando relevancia a nivel mundial son los de tarifa fija y los que combinan más de una estructura (fija y de rendimiento; por ejemplo), con 17% de preferencia cada uno de acuerdo con la encuesta global de EY. Las estructuras de tarifas combinadas son atractivas tanto para inversionistas como para asesores debido a que, si bien están diseñadas de tal forma en que el asesor no se quede desprotegido ante fluctuaciones del mercado, tiene incentivos claros para actuar en beneficio de su cliente. La desventaja de este modelo es que es complejo de calcular y, por ende, es menos transparente. En México las tarifas híbridas se suelen usar con los asesores independientes, pero en el intento de expandirse no han logrado tener éxito todavía.

Por último, aunque el modelo de suscripción sigue sin ser muy popular (alrededor de 3% según la encuesta global de EY), resulta interesante mencionarlo porque es fácil de entender y muy transparente. Estos atributos son atractivos para los clientes, pues el 13% de ellos afirma no saber qué tarifas están pagando y el 47% conoce conceptualmente las tarifas cobradas pero no sabe cuánto le representan.

En México las estructuras tarifarias siguen estando rezagadas con respecto a las tendencias mundiales y las cifras son distintas ya que, en la encuesta realizada por EY-Parthenon, solo el 19% de inversionistas mencionó preferir una estructura de pagos según rendimiento<sup>27</sup>. La adopción de otras estructuras tarifarias y la transparencia en el manejo de estas representan áreas de oportunidad en nuestro país, ya que permitirían que creciera la propensión a invertir y mejorarían los rendimientos de los inversionistas.

25 Encuesta realizada por EY-Parthenon a inversionistas en México - N=100, mayo 2022

26 Encuesta realizada por EY-Parthenon a inversionistas en México - N=47, mayo 2022

27 Encuesta realizada por EY-Parthenon a inversionistas en México - N=75, mayo 2022

## 5. Modelos de referencia exitosos<sup>28</sup>

En países con mercados de *Wealth Management* más desarrollados existen empresas que destacan por el éxito logrado a través de sus modelos de asesoría. En Estados Unidos, resalta Charles Schwab, con su exitoso modelo *Registered Investment Advisor* (RIA) enfocado en el asesor independiente. También, han surgido instituciones que se apalancan en la tecnología para ofrecer un modelo de asesoría híbrido, como Betterment. Por otro lado, el caso de XP Inversiones en Brasil permite observar que la asesoría en inversiones se ha vuelto un componente natural de un mercado con características más similares al mexicano donde, dentro de los distintos modelos de asesoría personalizada que existen, sobresale la figura del *Independent Financial Advisor* (IFA).

### Charles Schwab

Charles Schwab se ha enfocado en el crecimiento del segmento de asesoría a través de figuras independientes (*Registered Independent Advisor* o RIA). Schwab actúa como el custodio del dinero, mientras que el RIA es quien se encarga del asesoramiento a los clientes. Los RIA suelen ser firmas con múltiples asesores quienes, en la mayoría de los casos, se encontraban previamente afiliados a un banco o una casa de bolsa y decidieron incursionar como independientes. Al poseer una cartera de clientes significativa, realizar esta transición implica que logren llevarse al 87%<sup>29</sup> de los clientes que tenían previamente, pero operando bajo condiciones más favorables hacia sí mismos y hacia los inversionistas.

El crecimiento de este modelo ha sido posible gracias a una serie de ventajas para el cliente:

- ▶ Mayor seguridad sobre el manejo de sus recursos debido a que el asesor no es la persona que tiene los recursos del cliente directamente, sino que están puestos bajo un tercero (Charles Schwab). En este punto resulta clave el reconocimiento público que tiene como entidad.
- ▶ Acceso a un amplio espectro de productos de inversión que le ofrece el asesor independiente.
- ▶ Establece una conexión más profunda al tener un asesor independiente y puede recibir un acompañamiento que se acomode a su situación personal.

Del lado del asesor, también existen beneficios:

- ▶ Acceso a terceros especializados en una variedad de servicios que simplifican las labores del asesor: tecnología, cumplimiento, consultoría, seguros, entre otros. Esto implica una mejor calidad y ahorro de tiempo en tareas operativas, permitiendo al RIA concentrarse en el cliente y sus necesidades. Esto es posible gracias a un ecosistema más desarrollado frente a Latinoamérica, donde existen compañías especializadas en estos servicios que complementan a los *Wealth Managers*.

- ▶ Acompañamiento para dar el salto hacia un RIA, apoyando en las certificaciones necesarias (principalmente el examen *series 65*) y en los pasos para establecer esta figura. Inclusive, Charles Schwab tiene a disposición préstamos para los asesores que desean empezar su propia firma de RIA y no tienen los recursos suficientes para hacerlo.
- ▶ Independencia de los RIA al poder decidir el segmento de clientes a atender, los productos a ofrecer y la estructura de comisiones para cada cliente. Esta libertad también existe con respecto a las herramientas de Charles Schwab que desea utilizar, pagando únicamente por las que necesiten y pudiendo escoger entre más de 180 fuera del paquete gratuito.
- ▶ Mejores compensaciones económicas. Un RIA puede recibir hasta el 100% de la comisión *versus* un 40% en bancos tradicionales.

La amplia experiencia de Charles Schwab trabajando con RIA le ha permitido adquirir el conocimiento acerca de los pasos claves para ser exitoso. Además, para facilitar la integración de más RIA a su red, Charles Schwab no cobra por su servicio de custodia y no exige ningún monto mínimo de activos bajo gestión. También hay que resaltar las fuertes campañas de educación que realiza sobre los beneficios de ser asesor independiente, desde artículos hasta conversaciones con múltiples casos de éxitos.

El destacado modelo de Charles Schwab ha sido replicado por otras instituciones en Estados Unidos, ya que el mercado es tan atractivo que permite que haya lugar para todos los jugadores.

<sup>28</sup> Información obtenida en los sitios web de las compañías

<sup>29</sup> *Independent Advisor Sophomore Study from Schwab Advisor Services*, Charles Schwab, 2020

## XP Inverimentos

Tras observar el modelo de los asesores independientes en Estados Unidos, XP Inverimentos nace en 2001 como una oficina de *Independent Financial Advisors* (IFA) en Brasil y, si bien se ha expandido a otras áreas, su modelo de asesoría independiente ha tenido un éxito sin precedentes. El cliente objetivo de este servicio son las personas que tienen una inversión equivalente a MXN 1,200,000 y MXN 42,000,000, aunque el IFA tiene la libertad para cubrir clientes fuera de este rango.

Un IFA es un asesor independiente como persona física que se encuentra vinculado a una oficina independiente que cuenta con un acuerdo de distribución con XP Inverimentos. Es fundamental el papel que juega esta organización, ya que conecta a los asesores que deciden volverse IFA con oficinas asociadas a su red o los guía en el proceso requerido para iniciar su propia oficina. Para el éxito del modelo, fue crucial que el número de IFA creciera continuamente y, para lograrlo, la compañía también ofrece apoyo en el proceso de certificación.

Del lado del cliente, este se beneficia de la siguiente manera:

- ▶ Obtiene un servicio más transparente gracias a la amplia variedad de productos (arquitectura abierta) que ofrece el IFA.
- ▶ Puede elegir la modalidad de remuneración entre comisión por transacción o tasa fija, esto para poder generar mayor confianza por parte del cliente, en donde la transparencia es uno de los puntos que más adjudican.

Dentro de los principales beneficios que trae operar como IFA bajo XP Inverimentos, se encuentran:

- ▶ La autonomía de poder ofrecer un mayor portafolio de productos de distintos gestores sin conflictos de interés.
- ▶ Acceso a distintos sistemas ofrecidos por XP Inverimentos que ayudan al asesor a gestionar el portafolio del cliente, comparar inversiones y mejorar la asignación de activos. Además, el asesor cuenta con informes técnicos, como desempeño de cartera y exposición al riesgo.
- ▶ Herramientas diseñadas para mejorar la experiencia del asesor como CRM, simulador de inversiones, informes de rendimiento y una aplicación móvil a través de la cual puede realizar el seguimiento de los portafolios.
- ▶ Incentivos económicos para los IFA, ya que su remuneración total depende del número de clientes con los que mantienen una relación comercial y de las condiciones del acuerdo alcanzado con la oficina sobre la comisión a pagar por operación, misma que suele ser superior a la que se obtendría como un asesor interno en otras instituciones.

- ▶ Crecimiento personal y profesional, ya que XP Inverimentos ofrece apoyo en temas estratégicos para la firma y el acceso a capacitaciones enfocadas en la parte comercial, técnica y gerencial, así como una plataforma de cursos sobre productos, estrategias y desempeño.

El crecimiento de XP Inverimentos ha sido el resultado de una inversión continua, dedicada principalmente a desarrollar herramientas y servicios para el día a día de los asesores. También se realizan muchos esfuerzos educativos para que los asesores conozcan las ventajas de trabajar como asesor independiente con XP Inverimentos. La firma sigue impulsando este crecimiento y, en 2021, su inversión en la red de IFA fue el equivalente a MXN 9,886,000, casi el doble de la inversión de 2020 y más de 15 veces la inversión de 2019. Gracias a esto, XP Inverimentos promedia 370 nuevos IFA al mes, contando actualmente con más de 10,000. Cabe mencionar que cuando este modelo inició cerca de 2008, Brasil ya contaba con alrededor de 4,000 IFA (hoy 16,000), un panorama muy distinto al que se tiene en México.

## Betterment

Otro caso en Estados Unidos es el de Betterment quien, a diferencia de los modelos vistos previamente, aborda la asesoría financiera desde una propuesta híbrida con *Betterment Digital* y *Betterment Premium*. *Betterment Digital* es un sistema totalmente automatizado de *robo-advisor*, en donde el costo de servicio es de 0.25% sobre los activos bajo gestión y pueden contactar a un asesor para llamadas de una hora por USD 300-400. Por otro lado, *Betterment Premium* requiere un mínimo de USD 100,000 de inversión y ofrece el mismo sistema que *Betterment Digital*, pero con llamadas gratis ilimitadas con los asesores internos de Betterment denominados *Certified Financial Planners* (CFP), por un costo de 0.4% de los activos bajo gestión, volviéndose así una opción más competitiva frente a las tasas usuales de 1% en asesoría financiera.

La plataforma de Betterment ofrece las siguientes ventajas para el cliente:

- ▶ Simplificación de uso, ya que la plataforma está diseñada para que sea fácil de manejar para cualquier usuario.
- ▶ Posibilidad de escoger la modalidad de asesoría que desean.
- ▶ Acceso a herramientas de inversión automatizadas, planeación para retiro, herramientas para impuestos y sincronización de distintas cuentas externas.
- ▶ Comisiones competitivas.

Antes de analizar las ventajas para los asesores, vale la pena distinguir entre un CFP y un asesor independiente (RIA).





El CFP es un asesor interno de Betterment que se encarga de ofrecer apoyo a los usuarios de *Betterment Digital* y *Betterment Premium*. Por otro lado, si un RIA desea utilizar la plataforma de Betterment lo puede hacer y, de esta manera, ganar acceso a una serie de herramientas.

Con esto en mente, los beneficios para el RIA son:

- ▶ Tener a disposición plataformas que les ahorran tiempo para poder enfocarse más en los clientes. Estas incluyen apoyo en las tareas administrativas de *back-office* y acceso a herramientas financieras externas.
- ▶ Utilizar portafolios preconstruidos (tanto de Betterment como de otras instituciones como Goldman Sachs, Vanguard o BlackRock).
- ▶ Acceso a la construcción y el manejo de portafolios propios con una amplia variedad de productos.

Por medio de este sistema, Betterment brinda servicios tanto en procesos de *front-end*, como de *back-end* para los asesores, permitiéndoles centrarse en el fortalecimiento de su red de clientes. Con esta propuesta, Betterment cuenta con más de 600 RIAs, integrando alrededor de 2,000 asesores independientes. Al complementarlo con su modelo híbrido de *robo-advisor*, *Betterment Digital* y *Betterment Premium*, esta plataforma ya acumula 700,000 clientes y 32 mil millones de dólares en activos bajo gestión.

A partir de los modelos de referencia analizados, se identificaron cuatro capacidades importantes para el éxito en el mercado:

- ▶ Contar con un **modelo de asesoría escalable** donde el rol del asesor independiente es fundamental. Existen bajas barreras de entrada y se ofrece apoyo en las certificaciones y en la incorporación o creación de una firma de asesores (tanto con asesoría como con financiamiento), impulsando el crecimiento de su red de asesores independientes. Esta capacidad también incluye el asesoramiento para las certificaciones.
- ▶ La institución debe ofrecer una **arquitectura abierta de productos** para poder ofrecer portafolios personalizados de acuerdo con los objetivos y las necesidades de las personas. De esta forma, el cliente va a desarrollar una sensación de confianza y transparencia con respecto a su asesor.
- ▶ Desarrollar una **alta capacidad tecnológica** que se traduzca en una plataforma fácil de usar para el cliente, teniendo acceso a servicios de planeación financiera por medio de *Personal Finance Management (PFM)*<sup>30</sup>. Este a su vez optimiza el tiempo de los asesores para que se puedan enfocar en el cliente, logrando una oferta de valor ampliada.
- ▶ Por último, se debe trabajar en la **educación financiera** de la población a través de distintos medios y materiales educativos, además de esfuerzos de *marketing*, exponiendo las ventajas del modelo, tanto para el cliente como para el asesor, a través de casos de éxito para generar confianza y credibilidad.

30 Software especializado que potencia las distintas herramientas y aplicaciones financieras

## 6. La asesoría financiera en México frente a los modelos de referencia

La asesoría financiera en México muestra un rezago respecto a los modelos de éxito identificados en Estados Unidos y Brasil. Para desarrollarla, es necesario cerrar una serie de brechas tanto del lado de los inversionistas potenciales, como en el lado de la oferta de productos y servicios por parte de los asesores y *Wealth Managers*.

El diagrama resume las cuatro principales brechas del mercado con las respectivas oportunidades para cerrarlas. Las oportunidades coinciden, justamente, con las cuatro capacidades importantes de los modelos de referencia. Desarrollar un esquema exitoso de asesoría en México es posible, pero es necesario superar una serie de retos asociados. El *Wealth Manager* que gane en el mercado será aquel que consiga vencer estas barreras.

Inversionistas potenciales			Asesores y <i>Wealth Managers</i>	
<b>Brecha</b>	Baja educación financiera y cultura de inversión	Alta preferencia por invertir en dólares	La regulación limita el crecimiento del número de asesores independientes	Rezago tecnológico
<b>Oportunidades</b>	Campañas de educación financiera, <i>marketing</i> y comunicación clara	Ofrecer más variedad de productos internacionales	Modificar el marco regulatorio	Capacidad tecnológica: desarrollo de herramientas para cliente y asesor
<b>Retos</b>	Generar contenido relevante y combatir la desinformación	Conseguir socios comerciales	Desarrollar infraestructura	Inversión de I&D
<b>Capacidad de éxito relacionada</b>	<b>Llegar al segmento <i>Mass Affluent</i></b>	<b>Arquitectura abierta</b>	<b>Escalabilidad</b>	<b>Desarrollo tecnológico</b>

Fuente: Análisis EY-Parthenon

### Inversionistas potenciales

#### Brecha 1. Baja educación financiera

Del lado de la demanda, el reto más grande es la baja educación financiera, causa primordial de la escasa cultura de inversión. Para cerrar esta brecha, empresas como GBM, BBVA, Citibanamex, Actinver, entre otras, han realizado campañas de educación y *marketing* que han logrado avances importantes: el número de cuentas de inversión en casas de bolsa ha crecido en más de 800% de 2019 a 2021<sup>31</sup>. Además, la educación financiera es por sí misma una oportunidad de negocio, un ejemplo es *InfoMoney*, la plataforma de contenido financiero digital de XP Inversiones que generó cerca de USD 20,000,000 en 2021.

Los programas de educación financiera son una apuesta a mediano o largo plazo, pero hay acciones de corto plazo que pueden favorecer que las personas estén más cómodas en el ámbito de las inversiones. La primera y más importante es la comunicación. De acuerdo con la encuesta *Global Investor Pulse*<sup>32</sup> realizada por BlackRock, en México el 54% de las personas que no invierten afirma que la información disponible sobre inversiones es confusa y difícil de entender. Usar un lenguaje claro y sencillo no solo puede reducir la barrera de entrada a nuevos inversionistas, también puede mejorar la experiencia de los clientes actuales.

Otro factor que ha favorecido la educación financiera ha sido que varios *Wealth Managers* reduzcan los montos mínimos de inversión. Con ello, no solo se ha llegado a un segmento de inversionistas muy atractivo, como lo es el *Mass Affluent*, sino que también ha permitido que las personas más conservadoras se atrevan a experimentar y aprender a invertir con montos iniciales pequeños. En este sentido, ha sido clave la creciente disponibilidad de herramientas tecnológicas, *robo-advisors* y el desarrollo de modelos de asesoría de bajo costo, pues han permitido que más personas tengan acceso a asesoría financiera y a una planeación basada en objetivos. Sin estos esquemas, de poco serviría la democratización de las inversiones como vehículo para la educación.

31 Forbes México

32 BlackRock Global Investor Pulse, 2019



El camino para cerrar la brecha está trazado, pero es importante continuar con los esfuerzos y superar los retos que presenta la simultánea sobreinformación y desinformación sobre las finanzas. Los *Wealth Managers* deben ser muy selectivos y metódicos al generar contenido para que resulte relevante y confiable para los clientes.

## Brecha 2. Preferencia por invertir en dólares

Otra brecha referente a los inversionistas, diferente a los países y modelos estudiados, es la propensión de los mexicanos a invertir su dinero en dólares. De acuerdo con la Reserva Federal de Estados Unidos (FED, por sus siglas en inglés), en mayo del 2021 se alcanzó un máximo histórico en el que el ahorro de los mexicanos en bancos de Estados Unidos superó los USD 100,000 millones<sup>33</sup>. Esta preferencia de los mexicanos es en parte cultural, pero también está relacionada con la desconfianza que se tiene sobre la moneda nacional por su alta volatilidad.

Los *Wealth Managers* y los asesores deben identificar esta tendencia de los inversionistas y atenderla. Para ello, es crítico que manejen y ofrezcan productos dolarizados y con exposición a los mercados internacionales a través de una arquitectura abierta, incluyendo productos estructurados, renta fija y variable, *commodities* y ETF<sup>34</sup>. Si bien es algo que ya se está impulsando en México, el reto está en encontrar y trabajar con socios comerciales que ofrezcan esta clase de productos financieros.

## Asesores y *Wealth Managers*

### Brecha 3. Regulación que limita el crecimiento del número de asesores en inversión independiente

Por el lado de la oferta, una brecha importante es que el modelo de asesoría independiente no es escalable en

México debido a que las regulaciones para certificarse como asesor independiente en ocasiones pueden llegar a ser complejas, costosas y tardadas. Esta situación ha llevado a que, además de que haya muy pocos asesores certificados como independientes, quienes lo logran optan por atender a segmentos altos (típicamente con al menos MXN 20,000,000).

Está en beneficio de todas las partes simplificar estos procesos para hacer escalable el modelo de asesores en inversión independiente y hacer crecer el número de inversionistas asesorados bajo este esquema. El reto está en desarrollar la infraestructura para conseguirlo.

### Brecha 4. Rezago tecnológico

Salvo algunos casos aislados, el rezago tecnológico no ha permitido que los modelos de asesoría en México sean del más alto nivel. En las tendencias globales se observa que la tecnología tiene fuerte impacto tanto en los procesos internos y administrativos del asesor como en la experiencia final del inversionista. Los *Wealth Managers* deben buscar:

- ▶ Desarrollar herramientas de calidad que faciliten las tareas operativas de los asesores.
- ▶ Diseñar *robo-advisors* efectivos y fáciles de usar.
- ▶ Ofrecer plataformas móviles intuitivas y fáciles de navegar que permitan a los clientes monitorear y administrar sus portafolios.

Como en el caso de la educación, el camino para cerrar esta brecha está claro: se tiene que priorizar el avance tecnológico y aunque el capital que se necesita invertir en investigación y desarrollo es muy alto, es un componente necesario para revolucionar la industria en México.

33 Ahorro de los mexicanos en EU supera los 100,000 millones de dólares, El Economista, 2021

34 Exchange Traded Fund



## 7. Conclusiones

México está rezagado en la inclusión y educación financiera. Poca gente ahorra, menos gente invierte y, quienes lo hacen, siguen siendo muy aversos al riesgo. Esta situación afecta el desarrollo de los mercados financieros y representa un obstáculo para el crecimiento de la economía nacional, por lo que disminuir dicho rezago debe ser prioritario.

Con respecto a la asesoría financiera, el modelo existente en México no atiende las preferencias de los inversionistas ni las tendencias globales. Según la encuesta realizada por EY-Parthenon, es claro que los clientes potenciales se sentirían más cómodos con un asesor independiente, principalmente porque no hay un conflicto de interés y sus prioridades están mejor alineadas. En nuestro país existe una abrumadora sobrerrepresentación de asesores vinculados a alguna institución en relación con los asesores independientes.

Muchos países en Latinoamérica se encuentran en posiciones similares a la de México; sin embargo, Brasil ha logrado sobresalir gracias al modelo de asesoría independiente liderado por XP Inversiones. En Estados Unidos, uno de los países más avanzados en términos de inversiones, instituciones como Charles Schwab y Betterment funcionan con un esquema de asesores independientes y *robo-advisors*. De estas referencias se extraen tres grandes conclusiones:

- ▶ La asesoría financiera es un medio atractivo para promover las inversiones. Históricamente, este servicio estaba reservado para personas con altos niveles de patrimonio (HNWI), pero la tecnología ha permitido automatizar ciertos procesos y hacer la asesoría más eficiente y accesible.
- ▶ Un modelo de asesoría exitoso debe cumplir cuatro características: llegar al segmento *Mass Affluent*, ser escalable, ofrecer arquitectura abierta y desarrollar tecnología que facilite la experiencia del asesor y del inversionista.
- ▶ La asesoría financiera es una carrera redituable y se estima que en el futuro será una profesión más valorada. Por un lado, los inversionistas siempre van a buscar un punto de contacto humano; por otro lado, las tendencias apuntan a que los asesores van a abarcar cada vez más áreas de la vida financiera de los inversionistas, lo que elevará su valor agregado. Por último, el mercado mexicano tiene mucho potencial de crecimiento pues apenas está en desarrollo.

Para que se puedan desarrollar modelos de asesoría similares a los descritos en Brasil y Estados Unidos, se debe cerrar brechas tanto con los inversionistas como con los *Wealth Managers*. Por parte de los inversionistas, se debe mejorar la educación financiera y disminuir la desconfianza que algunos mexicanos tienen hacia las instituciones financieras (como bancos y casas de bolsa) y hacia la moneda nacional. Por parte de los *Wealth Managers*, se debe promover una agenda regulatoria para desarrollar esquemas de asesoría independiente y trabajar en eliminar el rezago tecnológico.

Es crítico que se modifique el marco regulatorio para lograr hacer escalable la asesoría independiente, que ha sido tan beneficiosa en otros países. No obstante, existen oportunidades para que los *Wealth Managers* y los asesores cierren el resto de las brechas que impiden que México sea líder en el entorno financiero.

El camino hacia la madurez financiera de los inversionistas mexicanos presenta grandes retos y el papel de los asesores financieros será fundamental. Los referentes internacionales dan un claro panorama de los factores clave para el éxito de la industria. El *Wealth Manager* en México que logre liderar el cierre de las brechas mencionadas a lo largo de este análisis, ayudará a que más personas logren sus objetivos financieros y se convertirá en el gran ganador de la industria.

## 8. Glosario y referencias

- ▶ Arquitectura abierta. Estructura en la que una entidad financiera ofrece productos propios y productos administrados por otras entidades.
- ▶ Alfabetización del comportamiento financiero. Es un subíndice de la alfabetización financiera que mide tres categorías de comportamiento: control financiero (uso de presupuesto, planeación financiera, etc.), resiliencia financiera (ahorro activo) y toma informada de decisiones.
- ▶ Encuesta global de *Wealth Management* realizada por EY en 2021
- ▶ Encuesta a clientes del segmento *Mass Affluent*, 2022
- ▶ Encuesta a Asesores en Inversiones, 2022
- ▶ *Personal Finance Management (PFM)*. *Software* especializado que potencia las distintas herramientas y aplicaciones financieras.

## 9. Anexos

### 9.1 Datos demográficos de encuesta clientes

En mayo 2022, EY-Parthenon realizó una encuesta virtual a 100 inversionistas mexicanos con inversiones entre MXN 1,000,000 y MXN 20,000,000. El 60% indicó ser *millennial* (entre 26 y 40 años) y el 73% hombres. En cuanto a la distribución por estado, un 28% se encuentran en la Ciudad de México y 13% en Nuevo León, complementando una distribución bastante homogénea en los demás estados. Adicionalmente, los encuestados se encuentran entre el rango del segmento *Mass Affluent*, donde 64% tiene entre MXN 1,000,000 y MXN 10,000,000 y 36% tiene entre MXN 10,000,000 y MXN 20,000,000 invertidos en activos líquidos. Finalmente, el 75% de los inversionistas tiene un asesor financiero.

#### Datos demográficos

¿Cuántos años tienes?, ¿con qué género te identificas?, ¿en qué estado de la República vives?, ¿cuánto inviertes en activos líquidos?, ¿trabajas o has trabajado con un asesor financiero para la construcción y gestión de tus inversiones?  
(N=100)



Fuente: Encuesta digital de EY-Parthenon

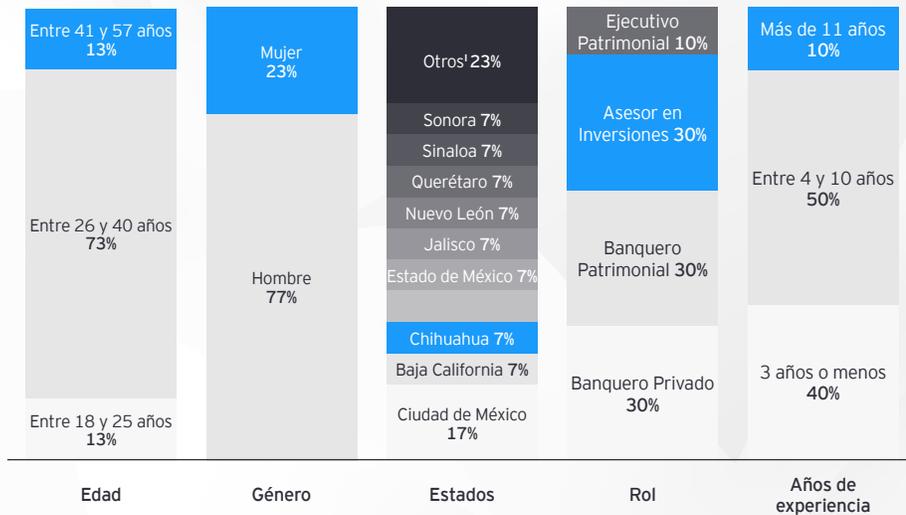
<sup>1</sup> Otros incluye Chihuahua, Colima, Guerrero, Querétaro, Chiapas, Durango, Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sinaloa, Tamaulipas y Veracruz

## 9.2 Datos demográficos encuesta asesores

Con respecto a los asesores financieros, en mayo 2022 EY-Parthenon realizó una encuesta virtual a 30 asesores alrededor de República Mexicana. El 73% indicó ser *millennial* (entre 26 y 40 años) y 77% son hombres. En cuanto a la distribución por estado, el 24% se encuentran en la Ciudad de México y el Estado de México, complementando una distribución bastante homogénea en los demás estados. De los 30 asesores, 30% son banqueros privados, 30% banqueros patrimoniales, 30% asesores en inversiones y 10% ejecutivos patrimoniales. Finalmente, un 40% tiene tres años de experiencia o menos, 50% entre cuatro y 10 años y un 10% más de 11 años de experiencia.

### Datos demográficos

¿Cuántos años tienes?, ¿con qué género te identificas?, ¿en qué estado de la República vives?, ¿cuántos años de experiencia cuentas dentro de la industria de finanzas?, ¿cuál es tu trabajo? (N=30)



Fuente: Encuesta digital de EY- Parthenon

<sup>1</sup> Otros incluye Aguascalientes, Baja California, Colima, Hidalgo, Quintana Roo. San Luis Potosí y Veracruz

## EY | Construyendo un mejor mundo de negocios

EY existe para construir un mejor mundo de negocios, ayudando a crear valor a largo plazo para sus clientes, su gente y la sociedad en general, así como también para construir confianza en los mercados de capitales.

Por medio de datos y tecnología, los equipos diversos e incluyentes de EY, ubicados en más de 150 países, brindan confianza a través de la auditoría y ayudan a los clientes a crecer, transformarse y operar.

El enfoque multidisciplinario en auditoría, consultoría, legal, estrategia, impuestos y transacciones, busca que los equipos de EY puedan hacer mejores preguntas para encontrar nuevas respuestas a los asuntos complejos que actualmente enfrenta nuestro mundo.

EY se refiere a la organización global y podría referirse a una o más de las firmas integrantes de Ernst & Young Global Limited, cada una de las cuales es una entidad legal independiente. Ernst & Young Global Limited, una compañía del Reino Unido limitada por garantía, no proporciona servicios a clientes. Para conocer la información sobre cómo EY recaba y utiliza los datos personales y una descripción de los derechos que tienen las personas conforme a la ley de protección de datos, ingrese a [ey.com/privacy](https://ey.com/privacy). Las firmas miembro de EY no ofrecen servicios legales en los casos en que las leyes locales lo prohíban.

EY-Parthenon fue comisionado por Grupo Bursátil Mexicano S.A. de C.V. para analizar el mercado de inversiones en México y el rol de los asesores financieros en él. EY-Parthenon no tendrá ninguna responsabilidad ante ningún tercero con respecto a este informe o cualquier acción o acciones tomadas como consecuencia de los resultados, consejos o recomendaciones establecidos en este documento.

Para obtener mayor información acerca de nuestra organización, ingrese a [www.ey.com](https://www.ey.com)

© 2022 EYGM Limited.  
Integrante de Ernst & Young Global  
Derechos Reservados

### Autores:

Jaime Vargas  
*Partner*  
[jaime.vargas@parthenon.ey.com](mailto:jaime.vargas@parthenon.ey.com)

Juan David Taboada  
*Partner*  
[juan.taboada@parthenon.ey.com](mailto:juan.taboada@parthenon.ey.com)

Maria José Arribas  
*Case Team Leader*  
[maria.arribas@parthenon.ey.com](mailto:maria.arribas@parthenon.ey.com)

Regina Zabalza  
*Associate*  
[regina.zabalza@parthenon.ey.com](mailto:regina.zabalza@parthenon.ey.com)

Federico Colchado  
*Associate*  
[federico.colchado@parthenon.ey.com](mailto:federico.colchado@parthenon.ey.com)

Daniel Castillo  
*Associate*  
[daniel.castillo@parthenon.ey.com](mailto:daniel.castillo@parthenon.ey.com)