



Asesores de inversión inscritos en la CMF concentran casi el 25% de los activos administrados

■ Impulsados por la Ley Fintech, los actores ya gestionan cerca de US\$ 20 mil millones, equivalentes a un 6,3% del PIB y al 29% del patrimonio de los fondos mutuos.

POR SOFÍA FUENTES

Durante décadas el rol de gestionar el patrimonio de los clientes era territorio casi exclusivo de las administradoras de fondos, corredoras y bancas privadas. Pero desde la promulgación de la Ley Fintech en 2023 y sus distintas regulaciones asociadas, la torta hoy se comparte con un nuevo actor: los asesores de inversión independientes.

Según una encuesta realizada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), al cierre de 2024, los asesores de inversión gestionaban US\$ 19.264 millones en activos.

En la industria de administradoras de fondos estiman que el total de activos bajo gestión en Chile asciende a alrededor de US\$ 80.000 millones, por lo que la participación de los asesores equivale a casi un 25% de ese monto.

Con ello, los activos bajo el mandato de los asesores equivalen a un 6,3% del Producto Interno Bruto (PIB), y a un 29% del patrimonio gestionado por los fondos mutuos.

Crecimiento

Según el regulador, entre estos actores existe una alta concentración, ya que el 25% de los asesores acumula casi el 90% del total del patrimonio administrado.

Actualmente, bajo el paraguas de esta industria ya hay más de 67 mil clientes asesorados, lo que representa un crecimiento de más de 100% en un año.

A la fecha, existen 180 asesores autorizados por el regulador y otros 110 en procesos de inscripción, lo que,

a juicio del director ejecutivo de la Asociación de Asesores de Inversión, Arie Gelfenstein, significa que “si a esa encuesta se le suma el patrimonio que administran esos otros 100, debería aumentar en el corto plazo en forma bastante exponencial”.

El fenómeno de los asesores cruza las fronteras. Según el socio fundador de Abaqus, José Ignacio Villarroel, hay una “tendencia en la industria global de avanzar en el desacoplamiento de los servicios financieros”.

“En Chile, donde la regulación es reciente y la industria está en una etapa más temprana, deberíamos esperar crecimientos mayores”, aseguró Villarroel de Abaqus.

US\$ 80 MIL MILLONES
SERÍAN LOS ACTIVOS TOTALES ADMINISTRADOS POR GESTORAS EN CHILE.

De hecho, la consultora financiera estadounidense Cerulli Associates calculó que en Estados Unidos la asesoría financiera creció más de 7% anual durante 10 años hasta 2023, y los activos bajo asesoría representan en torno al 28% del PIB.

“En Chile, donde la regulación es reciente y la industria está en una etapa más temprana, deberíamos esperar crecimientos mayores a eso hasta que exista una maduración natural de la misma”, agregó Villarroel.

La socia fundadora del *multifamily* Grey Capital, Catherine Ruiz, explicó que el valor de los asesores es la cercanía e independencia. Explicó que el asesor está más presente para el cliente, mientras que los bancos o corredoras pueden perder a sus mejores gestores.

Comisiones y activos

En materia de cobros por parte de los asesores, la CMF advirtió que el 55% de los ingresos corresponde a comisiones indirectas, cifra que aumenta al 86% en el caso de personas naturales.

“Esto es muy relevante, y pone de relieve la necesidad de informar claramente al público y clientes, que la asesoría de inversión la mayoría de las veces lleva cobros implícitos, y que son necesarios de revelar con transparencia a los clientes a la hora de brindar este servicio”, sostuvo el regulador.

En tanto, los fondos mutuos nacionales se han posicionado como el activo más recomendado, seguidos de los fondos cotizados en bolsa (ETF) y los fondos de inversión, tanto nacionales como internacionales.

Por último, de acuerdo con el reporte, se observa un creciente interés en proyectos inmobiliarios y en el financiamiento de empresas a través de capital, deuda o activos alternativos.

SOLICITADA POR BRINCA

Perdidos en el bosque



José Manuel Morales
CEO Brinca

La sostenibilidad en la empresa corre el riesgo de perder claridad. Entre normas, estándares, reportes, Ley REP, metas de carbono, diversidad, integridad y comunidades, se volvió un bosque espeso. Los indicadores ESG que una empresa reporta al año pueden superar las 1.000 variables. ¿Cómo no perderse en este laberinto de datos, metas e intenciones?

Lo veo seguido en directorios y equipos bien intencionados que llenan tableros y publican memorias sin mover de verdad las agujas del negocio. Se camina, se invierte, se reporta; pero muchas veces no aparece ningún claro en el bosque. Y ahí ocurre algo peligroso: confundimos actividad con impacto.

En este escenario, el riesgo de diluirse es grande: movilizar recursos en acciones que no mueven indicadores relevantes. Entre tantos frentes es fácil ver los árboles y olvidar el bosque.

¿Cómo abrirse paso? Primero, priorizar. La sostenibilidad debe ayudarnos a pensar el negocio en el largo plazo. Para eso, cada empresa debe identificar qué riesgos amenazan su viabilidad futura, según su propósito y estrategia. Un buen criterio es mirar desde y para el cliente. Las prioridades se vuelven nítidas cuando se observan cambios reales en su comportamiento. Si un cliente global pide trazabilidad de emisiones, ese es el rumbo. Si los consumidores migran a envases retornables y exigen circularidad, ahí está el siguiente hito. Mirar desde el cliente convierte un océano de indicadores en pocas coordenadas que ordenan presupuesto, relato y foco.

Priorizar también implica renunciar: decir “no” a iniciativas bien intencionadas pero marginales, a métricas decorativas o tecnologías más vitrinas que solución. Esa renuncia libera energía para decir “sí” a lo que de verdad transforma procesos, contratos y hábitos. Y por lo mismo, cambia resultados.

Segundo, vincular sostenibilidad con innovación. En nuestras mediciones del Ranking de Sostenibilidad Empresarial (Brinca/UAI), vemos que muchas empresas tienen áreas separadas, sin vasos comunicantes efectivos. Pero la sostenibilidad es un fin, y la innovación debe ser uno de sus principales medios: rediseñar procesos, pilotear modelos circulares, colaborar con startups y proveedores, co-diseñar con las comunidades, usar los datos de forma predictiva, aplicar IA con criterios éticos. La innovación permite poner al cliente en el centro y mover las principales agujas del negocio.

Cuando el cliente es la brújula y la innovación la palanca, el paisaje se aclara. La sostenibilidad deja de ser costo y se convierte en capacidad estratégica. El directorio entiende por qué entra al bosque, hacia qué claro se dirige, y la organización aprende a caminar con propósito: escuchar, experimentar, corregir y escalar. Un camino que, esta vez, sí conduce a los lugares que importan: competitividad, márgenes y una licencia ambiental y social que se sostiene en el tiempo.