



PIONEROS
GBM Advisors

En colaboración con

Vanguard[®]

Estimado/a lector/a,

Es un placer darle la bienvenida a Pioneros GBM 2023, el primer evento que reúne al ecosistema de inversiones en México con el objetivo de profesionalizar aún más la asesoría financiera. Nos enorgullece haber organizado este evento porque estamos convencidos del valor de un asesor financiero y del impacto que puede tener en ayudar a las personas a alcanzar sus objetivos financieros.

Es cierto que existe un rezago en el entendimiento y la participación de los mexicanos en el mundo de las inversiones, y creemos que la forma tradicional de acceder a la asesoría financiera se ha quedado corta. Por eso, es necesario contar con pioneros que estén dispuestos a desafiar la dinámica del mercado actual y a poner las necesidades del inversionista en el centro de sus prácticas.

Un verdadero pionero es alguien audaz, creativo y persistente, capaz de reconocer oportunidades y adentrarse en nuevos territorios. Este es el perfil que se necesita para posicionar la asesoría financiera como un servicio profesional reconocido que aporte valor incremental al patrimonio de las personas. Implica desarrollar habilidades para servir a los inversionistas actuales y potenciales bajo un modelo fiduciario, ofreciendo el acompañamiento necesario para definir una estrategia y mantener el rumbo hacia su consecución.

En colaboración con Vanguard, queremos compartir una serie de ideas sobre el valor incremental que puede generar un asesor financiero y las habilidades necesarias para potenciar una práctica de asesoría financiera exitosa. Buscamos abrir una conversación sobre cómo establecer relaciones de confianza, que son la esencia de una práctica exitosa. En las siguientes páginas, abordaremos las fuentes de valor que puede proporcionar un asesor financiero y cómo se pueden cuantificar. Sin duda, contar con un asesor fiduciario puede proporcionar un valor significativo a un inversionista.

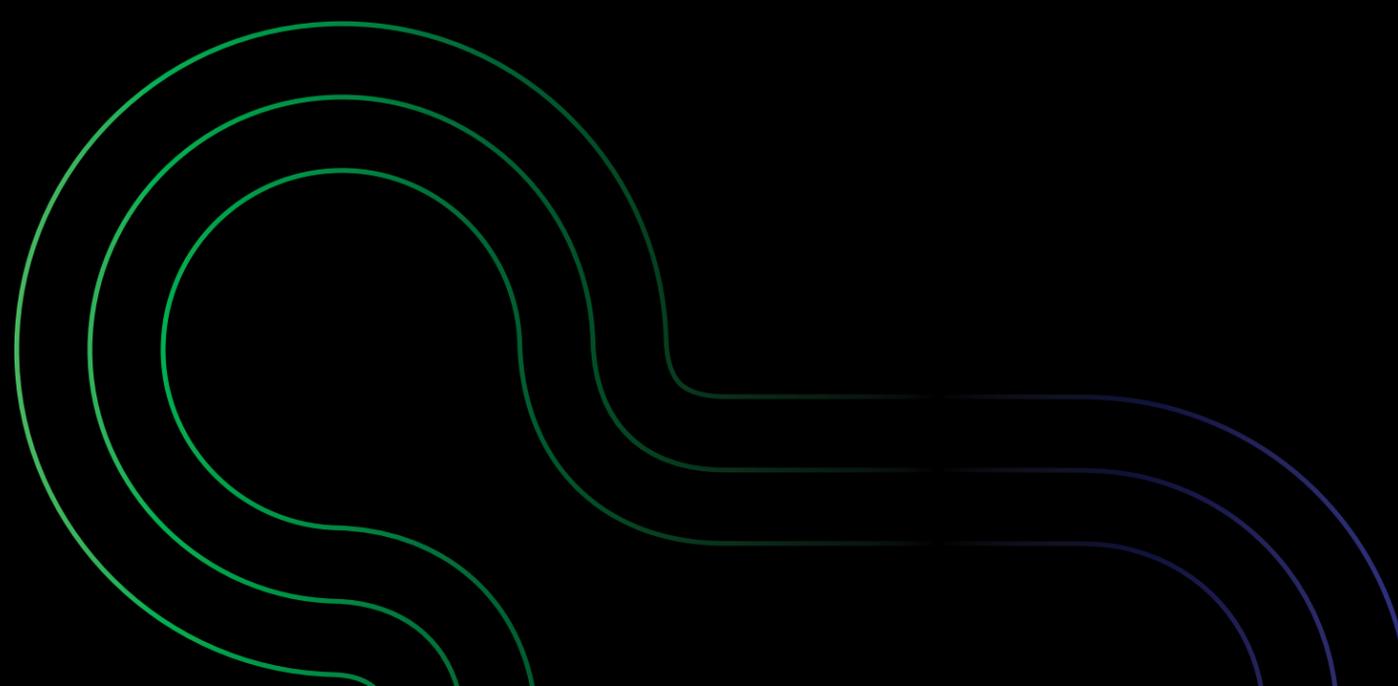
Agradecemos su participación en Pioneros GBM 2023 y esperamos que este contenido sea útil para abrir una conversación sobre cómo fortalecer y expandir la profesión de asesoría financiera en México.

Atentamente,

Luis Madrigal

Director de Soluciones para Asesores

GBM



Desglosando el valor de la asesoría



La industria de la asesoría ha cambiado enormemente en los últimos 15 años. En la actualidad, los inversionistas están en una mejor posición para alcanzar los resultados deseados y la propuesta de valor del asesor es más fuerte que nunca.

Advisor's Alpha®, un estudio de Vanguard, analiza el valor que los asesores financieros pueden agregar a sus clientes a través de un enfoque personalizado y estratégico. De acuerdo con esta investigación, la asesoría financiera puede agregar un valor significativo más allá de los retornos generados. En particular, el estudio identifica cuatro áreas clave en las que los asesores contribuyen a las inversiones de sus clientes:

1

Valor financiero Una planeación adecuada incrementa la probabilidad de lograr los objetivos del cliente, por ejemplo, un retiro adecuado o la educación de sus hijos.

2

Valor del portafolio Construir un portafolio propiamente diversificado puede resultar en mejores rendimientos netos con base en la tolerancia al riesgo del cliente.

3

Valor emocional Transmitir confianza y seguridad a los clientes en momentos de euforia o estrés por las fluctuaciones propias de los mercados financieros puede prevenir la toma de decisiones impulsivas que afecten su patrimonio.

4

Valor del tiempo Desempeñar tareas que los inversionistas individuales no puedan realizar por su cuenta, ya sea por falta de tiempo, disposición o experiencia, para gestionar sus inversiones de manera óptima.

Definiendo el rol del asesor

Hemos identificado cuatro aspectos clave que pueden impulsar la práctica del asesor:

Asignación de activos

01

Elegir adecuadamente los porcentajes de inversión de una cartera en las diferentes clases de activos según la situación financiera del inversionista, su tolerancia al riesgo y el horizonte temporal, es una poderosa herramienta que los asesores pueden utilizar para ayudar a sus clientes a alcanzar sus metas financieras y administrar riesgos de inversión.

Los resultados de las inversiones de un portafolio se determinan por la mezcla de activos en el largo plazo.



Hoy en día, existe una gran variedad de instrumentos que permiten a los inversionistas contar con portafolios ampliamente diversificados a bajo costo. Por ejemplo, una cartera diversificada que utiliza ETFs globales podría ofrecer a un inversionista exposición a más de 9,000 acciones y 16,000 bonos individuales, que representan más del 99% de la capitalización del mercado de renta variable y el 83% del mercado de renta fija. Los ETFs y algunos fondos mutuos pueden ser sumamente eficientes al estar ampliamente diversificados, ser de bajo costo, fiscalmente eficientes, altamente líquidos y más accesibles para el inversionista promedio.

Aprovechando estas fortalezas, los activos pueden asignarse utilizando sólo una pequeña cantidad de fondos o ETFs.

Una cartera que proporciona amplia diversificación de clases de activos, bajos costos y transparencia puede lograr que la mayoría de los inversionistas adopten su estrategia de inversión con confianza y así sobrellevar de mejor manera los altibajos en los mercados.

+9k
ACCIONES

16k
BONOS INDIVIDUALES

+99%
CAPITALIZACIÓN DE MERCADO DE RENTA VARIABLE

83%
MERCADO DE RENTA FIJA

02

Rebalanceo

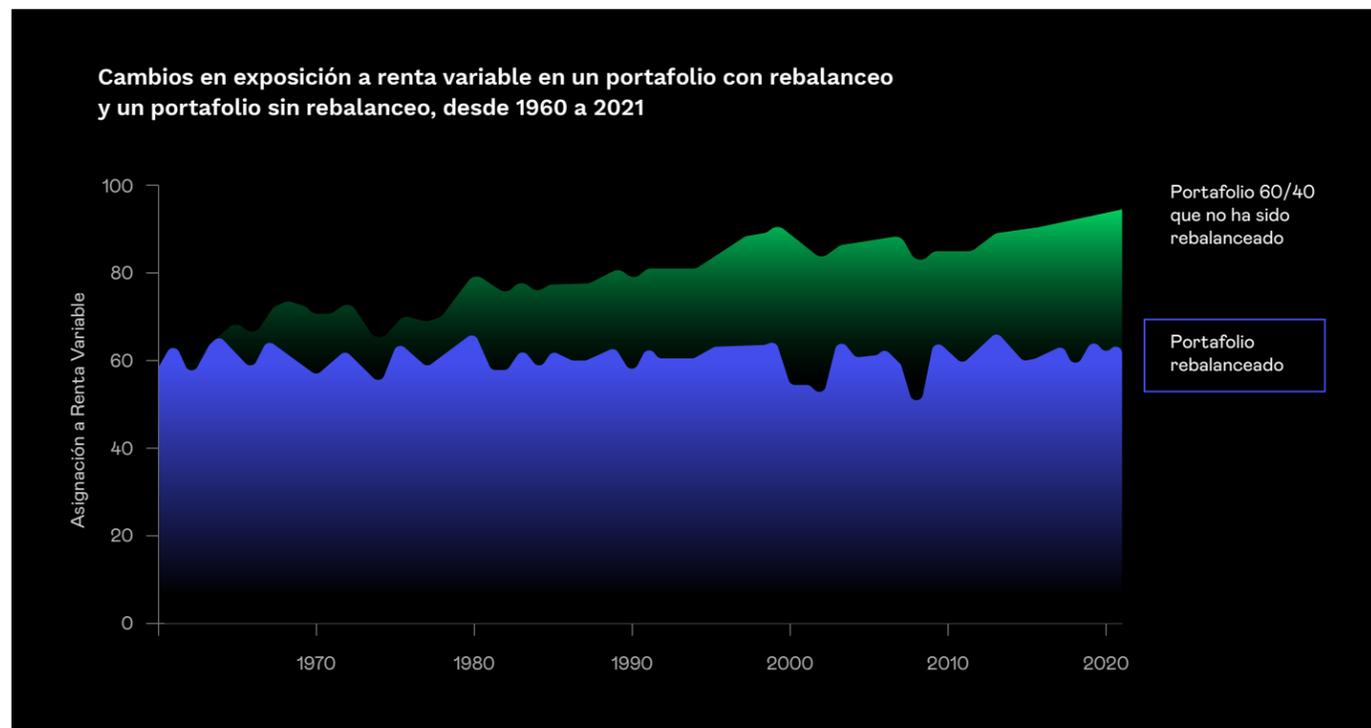


Mantener la asignación de activos es vital. Debido a movimientos en los mercados, el portafolio podría alejarse de su asignación objetivo, provocando que la estrategia se desvíe de las características de retorno y riesgo alineadas al perfil del inversionista. Portafolios que no se rebalancean, han experimentado una mayor volatilidad.

De igual manera, dichos movimientos del mercado pueden provocar desviaciones en un portafolio que sobreponderen una clase de activo. Como consecuencia, el portafolio podría alejarse de la política de inversión establecida en un inicio y aumentar o disminuir el riesgo de la inversión.

La tarea de rebalancear es a menudo un desafío emocional. Históricamente, las oportunidades de rebalanceo se han producido en momentos en los que hay gran dispersión entre los rendimientos de diferentes clases de activos, y en los cuales es necesario reasignar valores, de las clases de activos con mejor rendimiento a las de un rendimiento menor, lo que podría percibirse como contraintuitivo. Es así como un asesor puede aportar la disciplina para llevar a cabo esta tarea cuando la composición del portafolio así lo requiera.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que el rebalanceo usualmente tiene costos, tales como impuestos y tarifas de transacción, así como tiempo y trabajo, reduciendo potencialmente el rendimiento de un cliente. Nuevamente, un asesor puede agregar valor al modificar estas composiciones, minimizando los costos. Por ejemplo, una cartera se puede rebalancear utilizando los dividendos, pagos de intereses, plusvalías, y nuevas aportaciones a las clases de activos que se encuentran sub ponderadas, manteniendo el objetivo del cliente y limitando costos.



Notas: Las acciones están representadas por el índice Standard & Poor's 500 de 1960 a 1974; el índice Wilshire 5000 desde 1975 hasta el 22 de abril de 2005; el MSCI US Broad Market Index desde el 23 de abril de 2005 hasta el 2 de junio de 2013; y el CRSP US Total Market Index a partir de entonces. Los bonos están representados por el Índice Corporativo de Alto Grado de S&P desde 1960 hasta 1968; el índice de alto grado de Citigroup desde 1969 hasta 1972; el índice de bonos AA de crédito largo de EE. UU. de Bloomberg desde 1973 hasta 1975; el índice de bonos agregados de EE. UU. de Bloomberg desde 1976 hasta 2009; y el índice ajustado por flotación agregada de EE. UU. de Bloomberg a partir de entonces. Los datos son hasta el 31 de diciembre de 2021.
Fuentes: Cálculos de Vanguard basados en datos de FactSet.

03 Estrategia de costos y eficiencia fiscal

Los asesores pueden ayudar a los inversionistas a minimizar los gastos asociados con su portafolio, como los costos de transacción y administración de fondos, lo que puede tener un impacto significativo en los retornos a largo plazo.

Asimismo, la composición del portafolio y decisiones en el proceso de rebalanceo tienen implicaciones más allá del rendimiento. Un asesor puede guiar a los inversionistas a elegir soluciones que no solo ofrezcan rendimientos en línea con los objetivos, sino también un manejo fiscal atractivo. Existen distintas fuentes de eficiencia fiscal que un asesor puede considerar en la integración del portafolio, entre ellas:

- Vehículos que permiten acceder a beneficios fiscales, como los Planes Personales de Retiro o seguros con componente de inversión.

- Domiciliación de inversiones en jurisdicciones con tratamientos fiscales más ventajosos.
- Aplicación de pérdidas bursátiles para reducir la base tributaria.

Con el transcurso del tiempo, los costos de una inversión pueden tener un impacto significativo en el rendimiento, al perder, tanto el monto pagado en costos, como el posible rendimiento que la reinversión de dichas cantidades habría tenido durante el periodo de inversión.

En la siguiente gráfica puede verse el efecto de los costos comparando una inversión que genera un rendimiento del 6% anual durante 25 años y que no incurre en costos, vs una que paga el 2% anual de comisiones, observándose un impacto en el monto final de la inversión de alrededor de 40%.



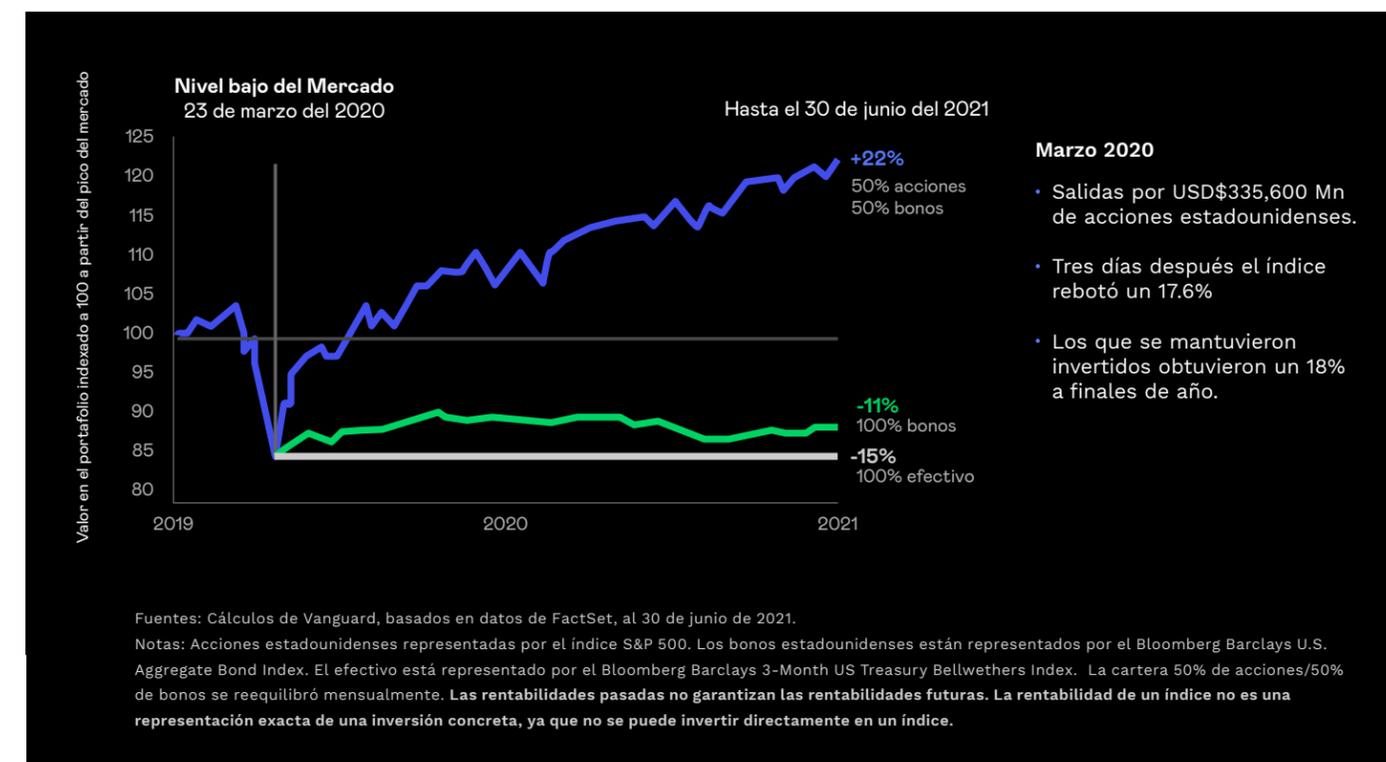
04 Coaching Conductual



Invertir evoca emociones, por lo que ayudar a los inversionistas a mantener una perspectiva de largo plazo y un enfoque disciplinado puede agregar mucho valor. Tener emociones no es un problema del "inversionista racional o irracional", es un tema 100% humano. Es normal que las personas se dejen llevar por opiniones de expertos o titulares de noticias que a menudo recomiendan cambios al portafolio. La investigación ha demostrado que algunos de los desafíos más significativos son conductuales. Además, abandonar una estrategia de inversión bien planeada puede ser costoso, ahí es donde un asesor, como coach conductual, puede ser una pieza clave para el inversionista. Para algunos clientes, los factores que afectan su patrimonio son casi tan graves como los que afectan su salud, por lo que proporcionar

desapego emocional es uno de los beneficios más grandes que puede aportar un asesor.

Cuando el inversionista se siente tentado a abandonar su estrategia porque el desempeño no ha sido tan favorable como esperaba, o para perseguir la próxima inversión "de moda", es necesario recordarle los méritos del plan de inversión desarrollado, por lo que la confianza en el asesor es clave. Apalancado de la evidencia empírica y reconociendo los sesgos de la persona, un asesor puede prevenir la toma de decisiones impulsivas al presentarse alternativas que prometan altos retornos, o al surgir tiempos de mayor volatilidad. Una sola intervención de este tipo podría evitar una destrucción significativa de la riqueza y agregar puntos porcentuales de valor.



Cuantificando el valor de la asesoría

¿Qué significa esto para un inversionista?

“Poner un valor a tu valor” es tan subjetivo y único como cada inversionista.

Para algunos, el valor de trabajar con un asesor es la tranquilidad, para otros, puede sumar hasta 3% de valor e incluso superarlo, de acuerdo con el marco general de Advisor's Alpha® realizado por Vanguard para la gestión patrimonial. Algunas de las mejores oportunidades para agregar valor se presentan durante los períodos de estrés o euforia en los mercados financieros, cuando los clientes se ven tentados a abandonar sus planes de inversión. Sin embargo, este valor agregado puede ser intermitente, por lo que no debe considerarse como una cifra anual y varía en función de las circunstancias de cada cliente y la forma en que se gestionan los activos.

Aunque las estrategias discutidas en este documento están disponibles para todos los asesores, la aplicabilidad y el valor agregado resultante, variarán según la circunstancia de cada cliente (horizonte temporal, tolerancia al riesgo, objetivos financieros, composición de la cartera, entre otros) y la implementación del asesor.

Es importante señalar que el estudio Advisor's Alpha® se enfoca en el inversionista estadounidense promedio; sin embargo, se considera que la aplicabilidad del marco puede extenderse a los mercados globales. A continuación, se muestra un resumen de los siete módulos contenidos en este estudio, cuyo marco proporciona una guía de mejores prácticas para el asesor con el fin de que pueda describir y diferenciar su valor.

Estrategia Advisors Alpha de Vanguard®

Valor agregado para cliente promedio

Potencial valor agregado

1. Asignación de activos	>0*
2. Implementación eficiente en cuanto a costos	30
3. Rebalanceo	14
4. Domicilio de los subyacentes	0 a 60
5. Estrategia de gastos	0 a 120
6. Retorno total vs. generación de ingresos	>0*
7. Coaching conductual	0 a >200

+300 bps

*No se asigna un valor agregado específico para las estrategias uno y seis, puesto que varía en función de cada inversionista. Adicionalmente, para la determinación del potencial del valor agregado total no se sumaron los datos de todas las estrategias, ya que puede haber interacciones entre las mismas.

Fuente: Francis M. Kinniry Jr., Colleen M. Jaconetti, Michael A. DiJoseph, David J. Walker y Maria Quinn, 2022. Putting a value on your value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha. Valley Forge, Pensilvania: The Vanguard Group. Además, para el "Potencial valor agregado", no sumamos los valores porque puede haber interacciones entre las estrategias. Notas: "Hasta, o incluso superar el 3%" significa 3 puntos porcentuales de rendimiento neto adicional durante un período de tiempo no especificado.

En GBM consideramos que en México el valor del asesor puede incluso superar estos 300 puntos básicos, tomando en cuenta el comportamiento promedio del inversionista en nuestro país. México se caracteriza por una industria de fondos de inversión que vale alrededor de 3 billones de pesos, muy por debajo en términos de penetración con respecto a países comparables, y en los cuales el 75% de estos activos¹ está invertido en instrumentos de deuda. Adicionalmente, hay 3.24 billones de pesos² en depósitos de personas físicas en el sector bancario, con bajas tasas de rendimiento.

Aún en un ciclo de tasas altas como el actual, la población en México suele tener un bajo nivel de participación en las inversiones, generando ahorro mediante depósitos a la vista del sector bancario e inversión en fondos altamente concentrados en bonos, por ende, dejando de recibir los rendimientos potenciales de un portafolio diversificado entre renta variable y renta fija.

Es por todo lo anterior que el rol del asesor, al entender las metas de los inversionistas, su perfil y tolerancia al riesgo, e integrar un portafolio que permita alcanzar los objetivos de inversión, puede generar un valor material.

[1] AMIB: Reporte de totales de activos, clientes y fondos. Disponible en: amibvalidacion.amib.com.mx:8080/srifi/#/general/actual2

[2] Banxico: Portal interactivo de información financiera. Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/>

Toolkit del asesor

La asesoría financiera es una profesión en constante evolución. Adaptarse y evolucionar con los cambios en el mercado es esencial para proporcionar el mejor servicio.

Vanguard, a través de distintos estudios, ha identificado las siguientes habilidades clave para alcanzar el éxito como asesor:

1

Empatía y comprensión del cliente

Los mejores asesores financieros reconocen que cada cliente es único, como sus necesidades y objetivos. El asesor debe construir relaciones sólidas con sus clientes y desarrollar estrategias financieras personalizadas.

2

Excelente capacidad de comunicación

Todo asesor debe ser capaz de explicar de manera clara y concisa los conceptos financieros complejos a sus clientes, asegurándose de que comprendan cada recomendación, estableciendo expectativas claras y manteniéndolos informados sobre los cambios en el mercado.

3

Competencia técnica

Tener un conocimiento profundo de los productos financieros, las regulaciones y los mercados le permite al asesor tomar decisiones informadas y ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes.

4

Pensamiento crítico

Como profesional financiero, el asesor debe ser capaz de analizar, evaluar la información de manera objetiva y llegar a conclusiones informadas para resolver problemas y encontrar soluciones innovadoras.

5

Orientación al servicio al cliente

El asesor debe estar dispuesto a escuchar a sus clientes y trabajar con ellos para desarrollar soluciones personalizadas para sus necesidades financieras. También debe estar disponible para responder a las preguntas de sus clientes y ayudarles a navegar por el mundo financiero.

En resumen, el éxito de un asesor financiero depende en gran medida de sus aptitudes personales y técnicas. Así, puede proporcionar a sus clientes un servicio de alta calidad y ayudarles a alcanzar sus objetivos financieros a largo plazo.

GBM Advisors

Nos encontramos en un momento único para desarrollar la profesión de asesoría financiera en México. Los cambios demográficos, la proliferación de información y los avances tecnológicos proveen un ambiente propicio para el desarrollo de un nuevo modelo de asesoría y la incubación de prácticas que potencien el valor al inversionista.

El camino hacia la madurez financiera presenta grandes retos, y el asesor financiero es la clave para enfrentarlos. En GBM Advisors estamos listos para llevar la asesoría financiera mexicana a la profesionalización. Apostamos por la combinación de asesoría y soporte tecnológico para construir confianza y empatía con los inversionistas. Tenemos un esquema único y disruptivo en el mercado para impulsar emprendedores que busquen establecer sus propias prácticas de asesoría.

Plataforma para pioneros

GBM está comprometido con el desarrollo de la profesión de asesor financiero. GBM Advisors fue concebida para ser la plataforma que habilite nuevas prácticas de asesoría a través de:

1

Soluciones de inversión centradas en brindar el anaquel más completo del mercado, empatando las necesidades del inversionista con el producto financiero más adecuado. Contamos con una gama completa de fondos de inversión bajo un esquema de arquitectura abierta, portafolios modelo y estrategias discretionales basadas en el principio de asumir riesgo sistemático a un costo eficiente y opciones dentro del espectro completo de activos

2

Plataforma tecnológica, partiendo de la base de GBM+ que ha abierto el mundo de las inversiones a más de cuatro millones de mexicanos, con funcionalidad centrada en lo que requiere un asesor para servir a sus clientes y desarrollar su práctica: capacidad transaccional, herramientas de planeación financiera, reportería dinámica y gestión de clientes.

3

Desarrollo de contenido para reforzar los principios de inversión y continuar nutriendo el entendimiento sobre inversiones dentro del ecosistema financiero.

Visita gbm.com/advisors y conoce más sobre nuestra plataforma para desarrollar tu práctica de asesoría.

Acerca de GBM

GBM es la institución financiera líder en el sector de inversiones, con más de 37 años de experiencia en México, sirviendo a clientes institucionales, empresas y personas físicas.

Nos hemos consolidado como la Casa de Bolsa independiente más importante, siendo número uno en compra y venta de renta variable con más del 15% de participación en el mercado. Actualmente damos servicio a más de 4 millones de cuentas de inversión, con el enfoque de hacer de México un país de inversionistas. A través de nuestra unidad de Advisors ofrecemos una plataforma para que especialistas en el sector desarrollen prácticas independientes, con un enfoque fiduciario, apalancando la amplitud de producto financiero y tecnología, para ofrecer soluciones óptimas conforme al perfil y objetivos de los

GBM

37 Años

DE EXPERIENCIA

Nº1

COMPRA/VENTA DE RENTA VARIABLE

15%

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

4 Mill.

CUENTAS DE INVERSIÓN



Acerca de Vanguard

Fundado en 1975 en Malvern, Pennsylvania, Vanguard es el segundo administrador de activos más grande del mundo, con alrededor de 7.5 billones de activos bajo custodia¹.

Es el proveedor de fondos mutuos más grande del mundo y el segundo más grande en ETFs. La empresa se fundó con una estructura de propiedad mutua y única en la industria de administración de inversiones. Vanguard no cotiza en bolsa, sino que es propiedad de los tenedores o accionistas de sus fondos. Al no tener dueños externos a quienes servir, carece de conflictos de interés y puede operar a costo, permitiendo a sus inversionistas conservar una mayor proporción de sus rendimientos.

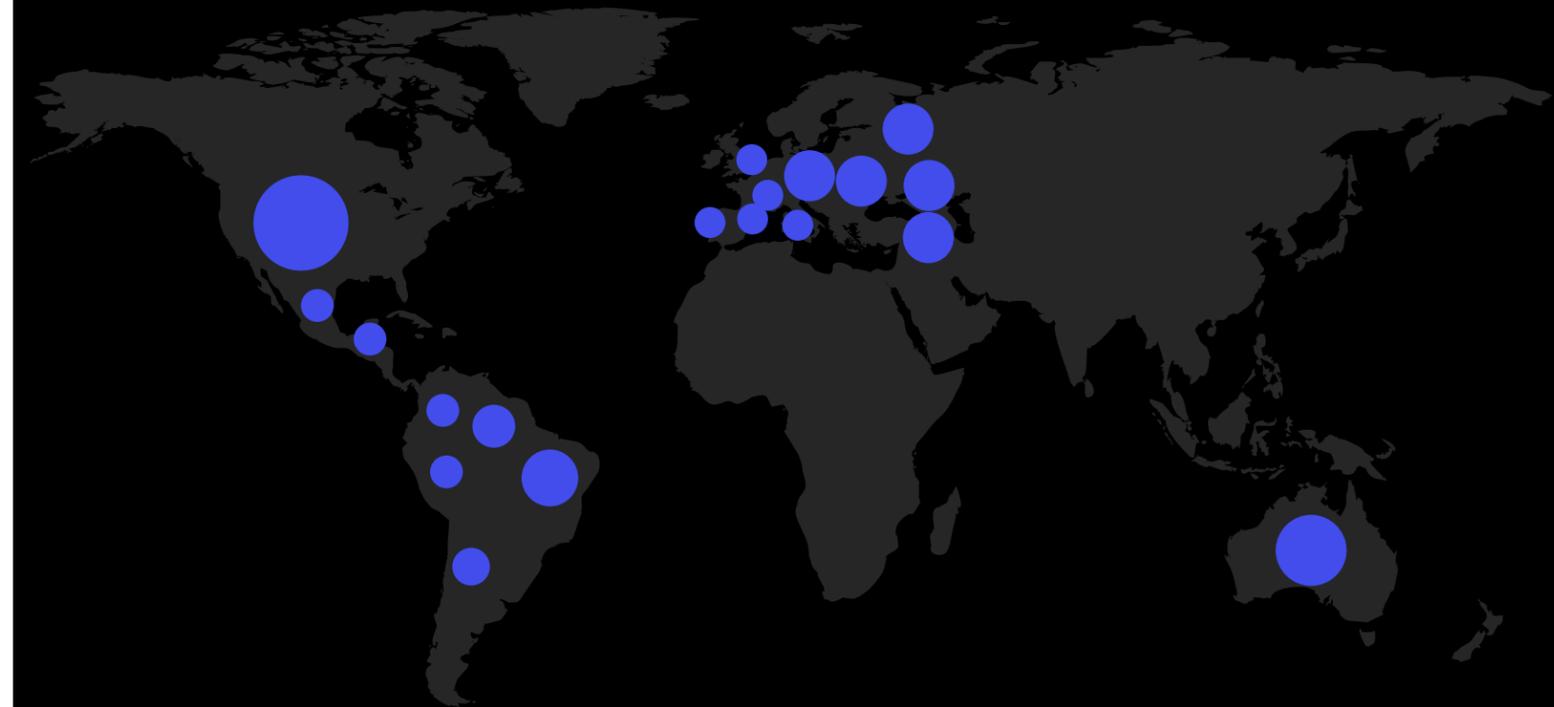
Con presencia global y siendo líder en la industria, Vanguard sirve a más de 30 millones de personas en Europa, Australia, Asia y América.

Vanguard[®]

2ndo
ADMINISTRADOR DE ACTIVOS

7.5 Billones
de USD
DE ACTIVOS BAJO CUSTODIA

30 Millones
de personas
SON SUS CLIENTES



Referencias

- Kinniry, Francis M., Jr., Colleen M. Jaconetti, Michael A. DiJoseph, David J Walker, and María C. Quinn, 2022 (revised). Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha®. Valley Forge, Pa.: The Vanguard Group.
- Vanguard, The Impact of Investment Costs. Valley Forge, Pa.: The Vanguard Group; disponible en: <https://investor.vanguard.com/investor-resources-education/how-to-invest/impact-of-costs>.
- Weber, Stephen M., Paulo Costa, Bryan Hassett, Sachin Padmawar, and Georgina Yarwood, The value of personalized advice. Valley Forge, Pa.: The Vanguard Group.
- Zingg, Andreas. The enduring value of global diversification. The Vanguard Group; disponible en: <https://www.ch.vanguard/en/professional/insights/portfolio-construction/the-enduring-value-of-global-diversification>
- AMIB: Reporte de totales de activos, clientes y fondos. Disponible en: amibvalidacion.amib.com.mx:8080/srifi/#/general/actual2
- Banxico: Portal interactivo de información financiera. Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/>



PIONEROS

GBM Advisors

En colaboración con

Vanguard[®]

gbm.com