

El modelo tradicional de asesoría financiera comienza a quedar obsoleto en un entorno más complejo

El crecimiento del patrimonio privado, la mayor sofisticación de los mercados y un entorno económico más exigente están tensionando la forma en que históricamente se han tomado las decisiones financieras. Lo que durante años funcionó bajo una lógica de decisiones separadas—inversiones, previsión, seguros o impuestos—hoy comienza a mostrar limitaciones frente a una realidad donde todo está cada vez más interconectado.

En la práctica, muchas personas siguen construyendo su patrimonio a través de múltiples decisiones aisladas, tomadas con distintos actores y en momentos distintos. Sin embargo, ese enfoque, que respondía a un entorno más simple, hoy puede generar ineficiencias difíciles de detectar: duplicidades de cobertura, desalineaciones en liquidez o estructuras de inversión que no necesariamente responden a los objetivos de largo plazo.

“El problema no es la calidad de cada decisión por separado, sino la falta de coordinación entre ellas. Hoy el patrimonio es un sistema interdependiente, donde cada decisión impacta el resultado final”, señala Alfredo Cruz Parot, Socio y Fundador de Grupo CRUZ.

Los costos invisibles de la fragmentación

Uno de los principales desafíos de este modelo fragmentado es que sus efectos no siempre son evidentes. En muchos casos, las personas pueden tener portafolios diversificados, seguros contratados y ahorro previsional activo, pero sin una estrategia común que los articule.

Esto se traduce, por ejemplo, en seguros cuyas coberturas no se ajustan a la evolución de la situación familiar, de salud o patrimonial; en estrategias de inversión enfocadas en acumular activos financieros o inmobiliarios, pero que descuidan la protección frente a eventos catastróficos; o en decisiones tributarias que se abordan de manera aislada, sin integrarse a la lógica de acumulación y posterior uso del patrimonio.

A esto se suma un elemento conductual: al no existir una visión integrada, muchas decisiones se toman de forma reactiva frente a eventos de mercado o recomendaciones puntuales, lo que puede afectar la consistencia de la estrategia en el tiempo.

Esta combinación de factores genera una paradoja: personas con múltiples productos financieros, pero con un bajo nivel de eficiencia en la construcción de su patrimonio.

Esta transformación no es solo local. A nivel global, la industria del wealth management atraviesa un cambio estructural impulsado por el aumento sostenido del patrimonio financiero y la creciente complejidad de las decisiones. De acuerdo con estimaciones de McKinsey & Company, los activos financieros de individuos podrían superar los US\$500 billones hacia el final de la década, lo que está acelerando la transición desde modelos centrados en productos hacia esquemas de gestión patrimonial más integrales y orientados a objetivos.

En Chile, este proceso comienza a hacerse más evidente a medida que crece el patrimonio de profesionales, ejecutivos y empresarios, quienes enfrentan el desafío de ordenar decisiones que suelen estar distribuidas entre bancos, compañías



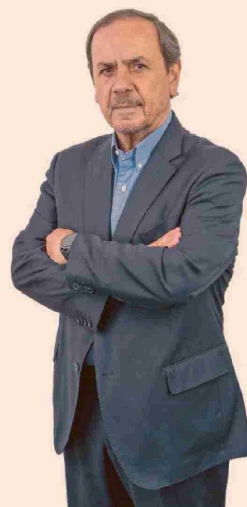
Alfredo Cruz Parot, socio fundador de Grupo CRUZ junto al equipo LASCAR Wealth Management.

de seguros, AFP y distintos asesores. En ese contexto, la necesidad de contar con una visión global deja de ser un atributo deseable y comienza a transformarse en un factor crítico.

De la asesoría previsional a la gestión patrimonial integral

Parte de esta evolución también se explica por la trayectoria acumulada por Alfredo Cruz & Cia, firma que por más de 35 años ha desarrollado experiencia en asesoría previsional, planificación y acompañamiento financiero, tanto para personas como para empresas. Esa experiencia permitió observar, con anticipación, cómo las decisiones patrimoniales comenzaron a volverse más complejas, más interdependientes y menos abordables desde una lógica fragmentada.

A medida que el entorno fue cambiando, también lo hicieron las necesidades de los clientes. La mayor disponibilidad de instrumentos, los cambios regulatorios y un escenario económico más incierto comenzaron a evidenciar la necesidad de avanzar hacia modelos de asesoría más especializados,



Alfredo Cruz Parot, Socio Fundador Alfredo Cruz & Cia, hoy Grupo CRUZ

capaces de integrar distintas dimensiones dentro de una misma estrategia y bajo la administración de una sola contraparte.

En este contexto, la organización ha evolucionado hacia una estructura de negocios bajo el paraguas del Grupo CRUZ, desde donde se desarrollan distintas capacidades de asesoría orientadas a responder a esta mayor complejidad. Es ahí donde surge LASCAR Wealth Management: no como un punto de partida aislado, sino como una evolución natural de la trayectoria Previsional y Financiera del Grupo, mediante un modelo integral que responde a los actuales desafíos de una gestión patrimonial.

El propósito ya no es solo asesorar en áreas específicas o derivar con especialistas si fuera necesario, sino acompañar de manera estratégica la construcción, coordinación y gestión del patrimonio en el tiempo, formando parte de la toma de decisiones en distintas áreas y actuando como un verdadero Asesor de Cabecera.

“Durante años, el modelo de asesoría estuvo estructurado en torno a productos o necesidades específicas. Hoy eso cambia. Las personas necesitan ordenar su patrimonio completo, no sólo partes de él”, explica Alfredo Cruz Parot, Socio y Fundador de Grupo CRUZ.

El nuevo rol del asesor: de intermediario a articulador estratégico

Este cambio también redefine el rol del asesor financiero. En un entorno donde las decisiones son cada vez más interdependientes, su función deja de centrarse en la recomendación puntual de productos y evoluciona hacia la articulación estratégica del patrimonio.

A diferencia de un modelo tradicional, donde el cliente debe buscar por su cuenta distintos especialistas, el enfoque integral propone un acompañamiento continuo, donde el asesor cumple un rol activo en la construcción, seguimiento y ajuste de la estrategia en el tiempo.

“El asesor ya no es solo alguien que recomienda productos o deriva a otros especialistas. Es quien acompaña, ordena y conecta las distintas dimensiones del patrimonio, asegurando coherencia en la toma de decisiones”, explica Ricardo Ramírez, Gerente de Gestión patrimonial de Lascar WM.

Este enfoque incorpora no solo la gestión de inversiones, sino también planificación previsional, tributaria, protección y salud, en coordinación con especialistas debidamente acreditados en su giro, siempre bajo una premisa de objetividad e independencia.

Una tendencia que se consolida

Desde la industria coinciden en que esta evolución no es transitoria. A medida que el entorno financiero continúa sofisticándose, la necesidad de integrar decisiones y contar con una visión global del patrimonio se vuelve cada vez más relevante.

En ese contexto, los modelos fragmentados comienzan a quedar atrás, dando paso a esquemas de asesoría que buscan responder de manera más coherente a los desafíos actuales, donde el foco ya no está en productos individuales, sino en la construcción de estrategias de largo plazo.

