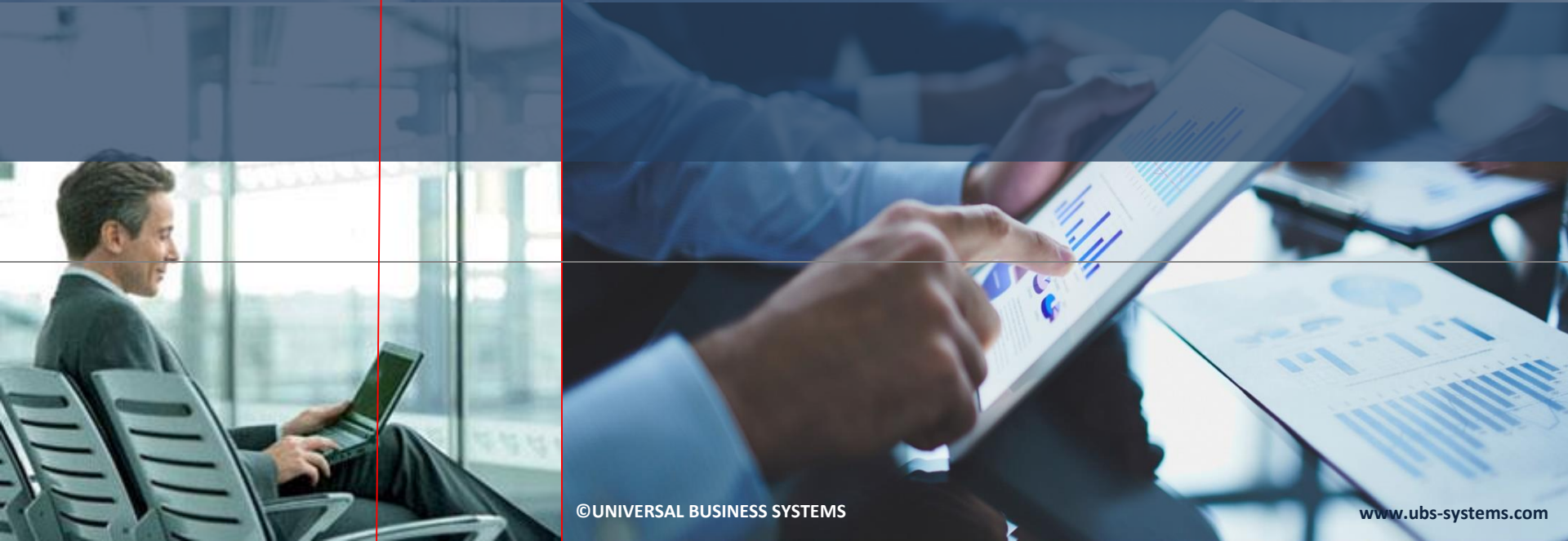




Software Financiero Avanzado - Asesoramiento Financiero y Gestión Patrimonial



TECNOLOGIA PARA LA TOMA DE DECISIONES

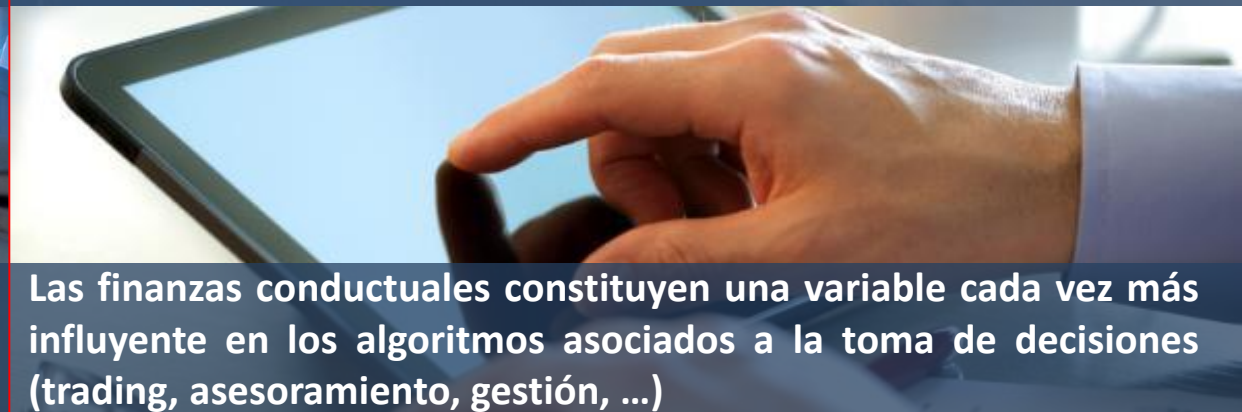




Finanzas Conductuales

El Asesor financiero no es ajeno a su propia psicología e impulsos emocionales, que pueden condicionar decisiones y expectativas sobre resultados de las inversiones y beneficios de retorno que planifica para sus clientes

La experiencia y conocimiento del Asesor Financiero son esenciales para dominar las situaciones de influencia emocional que pueden intervenir en los procesos de toma de decisiones



Las finanzas conductuales constituyen una variable cada vez más influyente en los algoritmos asociados a la toma de decisiones (trading, asesoramiento, gestión, ...)



Comportamientos habituales en la toma de decisiones

- ∞ **Aversión a lo desconocido:**
 - Continuidismo en “zona de confort” que aporta seguridad
 - Pérdida de oportunidades para lograr avances significativos

- ∞ **Tomar decisiones difíciles causa pereza:**
 - Influencia de la inercia y el continuismo: “dejamos para mañana lo que deberíamos hacer hoy”
 - Eludir decisiones de cambio conduce a una gestión del día a día sin valor añadido y limita la implementación de mejoras para el negocio y la captación de nuevos clientes

- ∞ **Seguimiento a las decisiones de la mayoría:**
 - Influencia de las soluciones “novedosas” que surgen como tendencia y son adoptadas sin estudiar en profundidad su verdadera adecuación o conveniencia



Tecnología para la Toma de Decisiones

- ∞ Facilita los procesos de gestión para que la obtención de datos resulte determinante, para que el Asesor Financiero pueda optimizar su actividad y ofrecer a sus Clientes un asesoramiento de calidad, avalado por su propia reputación y experiencia



- ∞ Amplía las posibilidades del Asesor Financiero

- Es una herramienta dinamizadora
 - Es una inversión esencial con retorno garantizado
-
- Con información actualizada, completa y fiable para la toma de decisiones de inversión
 - Con información que ayuda al Cliente a comprender el entorno de sus inversiones



Nuestra experiencia como Partner

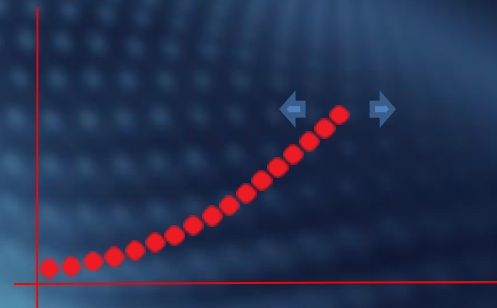
∞ EAF que no apuestan desde el inicio por tecnología

- Desestimada por complejidad y coste
- Límite de techo de crecimiento y evolución



∞ EAF que apuestan por tecnología y digitalización

- Reducen costes a medio plazo e incrementan volumen de negocio
- Afianzan su continuidad o evolución a Gestora o Agencia





Conclusiones

- () El Asesor debe buscar la fidelización y confianza del Cliente basando su estrategia en lograr las expectativas de inversión, pero también en el valor añadido que puede prestarle con sus servicios, sólo posible si cuenta con una solución tecnológica a medida, que le aporte competitividad y diferenciación
- () La elección de un sistema de información verdaderamente adaptado a cada realidad de negocio sienta las bases de crecimiento, posicionamiento y viabilidad, determinando la competitividad de las entidades en contextos tecnológicos cada vez más dinámicos y complejos
- () Universal Business Systems mantiene su apuesta por la implementación de alternativas avanzadas, desarrollando soluciones específicas para EAF basadas en módulos flexibles para cualquier tipo de entidad, que permiten al Asesor Financiero invertir de forma segura.

Proponemos alternativas de mejora sobre las soluciones que actualmente tenga implantadas, o adaptamos su modelo de manera no traumática, hacia otras tipologías de negocio, Gestora o Agencia, en el momento que decida