



Agosto 12 de 2016

Tendencias en distribución de Fondos de Inversión, perfilamiento de clientes y asesoría.

Los Fondos de Inversión Colectiva (FICs), son instrumentos confiables, seguros, diversos, entre otros adjetivos, pero en el mundo el producto no goza de gran demanda por parte de las personas del común.

Por lo anterior, Daniel Blanco, Director Global Digital del BBVA Asset Management, habló sobre la necesidad de innovar en el acercamiento hacia los clientes retail y explicó las iniciativas que está llevando BBVA para realizarlo.

Sobre los canales de distribución, comentó que existen tres: presencial, a distancia y una combinación de los dos anteriores (omnicanal). El canal presencial requiere trabajar en que los clientes reciban la misma información en todas las oficinas de la red de distribución. Para esto, certificaron su fuerza de ventas y capacitan permanentemente a la misma en las nuevas tendencias de productos de tal manera que puedan ofrecerlo a los clientes oportunamente.

El apoyo de la tecnología lo nombró como un elemento fundamental en la distribución, aun en la de manera presencial. En las oficinas utilizan herramientas que permiten el perfilamiento del cliente, simular el producto con base en metas de inversión personales, registrar de clientes actuales y prospectos, generar alertas comerciales, entre otras facilidades.

El canal a distancia, es completamente digital y en línea. Comentó que es un canal que ha tomado mucha importancia en los últimos años por cuenta del aumento de conexiones de internet por parte de los hogares. Mostró que el cliente del canal digital es un cliente con formación universitaria y este es precisamente un segmento de la población que invierte en los fondos de inversión colectiva.

El experto sostuvo que a nivel de contenido, las herramientas online deben ofrecer información asociada a metas de vida y a la descripción del producto. Es decir, se debe pasar de un diálogo de producto a un diálogo asociado a metas personales.

Para finalizar, indicó la importancia de poder combinar las ventajas de los canales presenciales y de los canales digitales, pues los clientes interactúan en ambos escenarios. Esto es lo que el experto llama, omnicanalidad.

Agosto 12 de 2016

Contacto de prensa

Ernesto Rodríguez Uribe
Director de Comunicaciones
erodriguez@asofiduciarias.org.co
Teléfono 6060700- Celular 3143142833
Mayor información: www.asofiduciarias.org.co