RESUMEN EJECUTIVO

La inteligencia artificial generativa aislada tiene valor limitado en finanzas. El salto cualitativo ocurre cuando un modelo como Claude se conecta a una infraestructura con datos bancarios reales, posiciones de inversión, préstamos, documentos contractuales y analytics propios. Nuvara360 construye esa infraestructura. Este paper describe su arquitectura capa a capa, los casos de uso con mayor impacto demostrado, los estándares de seguridad y el impacto real en asesores y clientes — con evidencia de las principales entidades financieras globales.

El argumento central

La infraestructura es el moat, no el algoritmo. Cualquier asesor puede acceder hoy a Claude. Nadie puede replicar en meses una plataforma que agrega +1.000 entidades bancarias, normaliza datos heterogéneos, extrae metadata documental, aplica analytics propios y conecta todo ello a la IA a través de un protocolo seguro y auditable. Eso es Nuvara360.

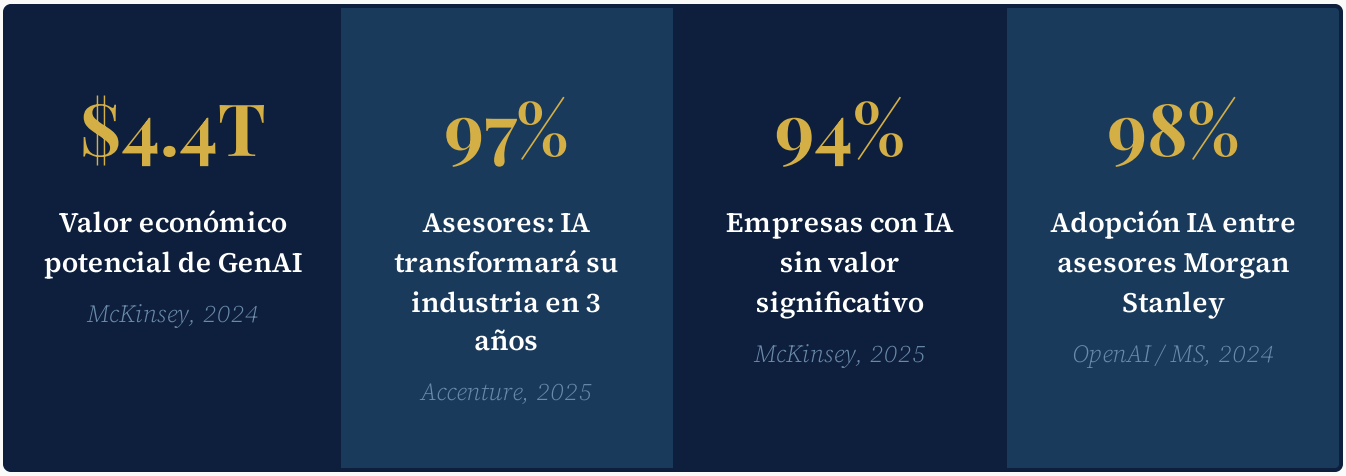
ÍNDICE

1. El imperativo de la IA en finanzas
2. Arquitectura por capas: el core de Nuvara360
3. Casos de uso: priorización y evidencia de mercado
4. Casos en profundidad: tres ejemplos reales

5. Ciberseguridad, protección de datos y cumplimiento
6. Impacto: crecimiento, eficiencia y riesgo
7. Plan de implementación

1 El Imperativo de la IA en Finanzas

La IA generativa ha pasado de experimento a ventaja competitiva real en servicios financieros — pero con una trampa que la mayoría no ve. El 94% de las empresas que han desplegado IA declaran no ver valor significativo de sus inversiones (McKinsey, 2025). La causa es sistemática: modelos pegados sobre procesos y datos sin rediseñar. Los ganadores no 'añaden' IA — reconstruyen su infraestructura.



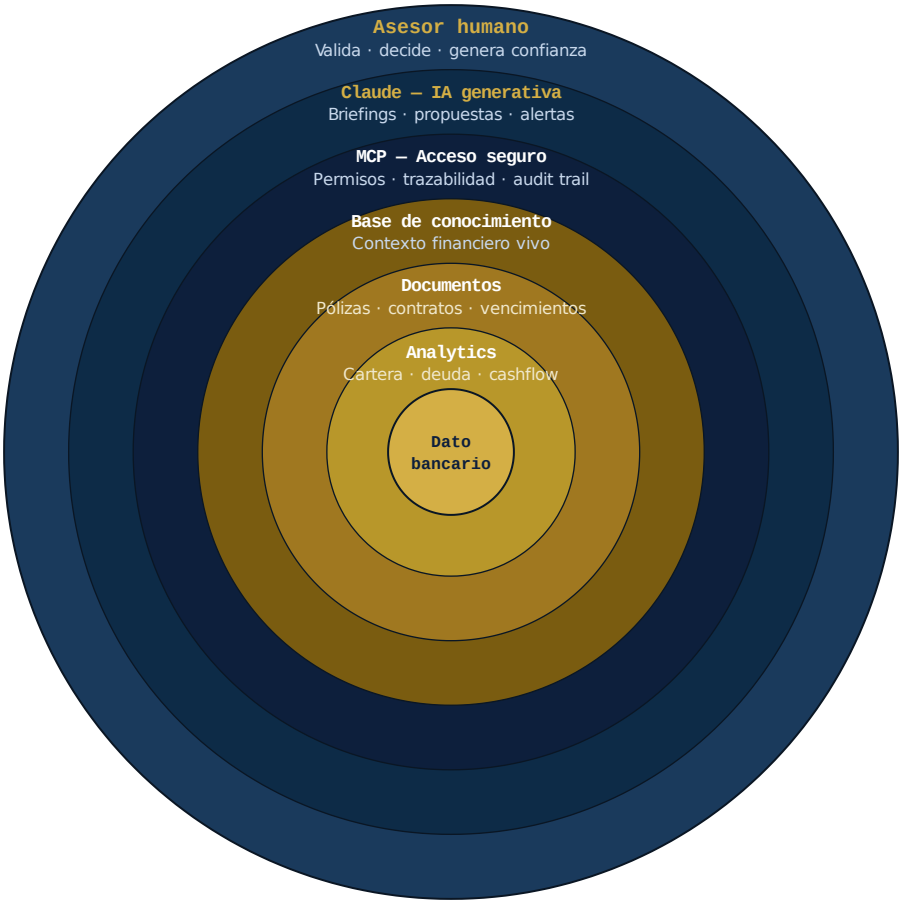
Morgan Stanley fue la primera gran entidad en demostrarlo: conectó GPT-4 a 100.000 documentos de research y logró un 98% de adopción entre sus asesores. La clave no fue el modelo — fue que el modelo tenía acceso a datos reales y relevantes. JPMorgan reportó en su Investor Day de 2024 que sus analistas ahorran entre 2 y 4 horas diarias de trabajo informacional gracias a la IA.

> *"Workflow redesign is non-negotiable. Winners don't 'bolt on' models; they rebuild processes and re-platform content and knowledge so AI can act reliably."*
>
> — McKinsey & Company, State of AI 2025

11h/sem	10+ h	50%	2–4 h/día
Tiempo del asesor en tareas admin. *Accenture, 2024*	**Horas/semana que la IA puede devolver** *Zocks / Jump, 2025*	**Reducción en revisión documental con IA** *BCG, 2024*	**Ahorro diario analistas JPMorgan** *JPMorgan Investor Day, 2024*

2 Arquitectura por Capas: El Core de Nuvara360

La arquitectura opera en siete capas diferenciadas. Cada capa construye sobre la anterior: sin dato normalizado no hay analytics; sin analytics no hay base de conocimiento útil; sin base de conocimiento la IA razona en el vacío. Claude, en la capa 6, es el beneficiario de todo el trabajo previo. El asesor humano, en la capa 7, da sentido a todo.



Lectura de dentro hacia afuera: el dato bancario en el núcleo se enriquece capa a capa hasta el asesor que decide.

2.1 Capa 1 — Agregación bancaria

Nuvara360 conecta con +1.000 entidades a través de WealthReader S.L. (autorizada por el Banco de España, PSD2) en modo solo lectura. Sin custodia de credenciales. El cliente autoriza una sola vez mediante Open Banking.

2.2 Capa 2 — Analytics financieros

Motores de cálculo propios que transforman datos brutos en métricas accionables: rentabilidad neta real (TWR/MWR), volatilidad y drawdown

máximo, asset allocation real vs. objetivo, look-through de fondos, DSCR, coste financiero consolidado, cashflow forecasting a 90 días y detección de anomalías.

2.3 Capa 3 — Gestión documental inteligente

Centralización y extracción automática de metadata de pólizas, hipotecas, escrituras, cuentas anuales y documentación fiscal. Lo que antes tardaba 2 horas tarda 30 segundos.

2.5 Capa 5 — MCP: el protocolo clave

> *"Think of MCP as USB-C for AI applications. Any AI model can plug into any data source through a single, consistent protocol."*
>
> — Daloopa Financial Research, 2026

MCP (publicado por Anthropic en nov. 2024, adoptado por OpenAI, Google y Microsoft en meses) permite permisos granulares, audit trail completo para MiFID II, optimización de tokens y agentes especializados sobre la misma infraestructura.

2.7 Capa 7 — El asesor humano

> *"Financial advisors will always be the central relationship with the client. Our AI tools are designed to make those advisors more effective, not to replace them."*

> — Jeff McMillan, Head of AI, Morgan Stanley Wealth Management, 2024

3 Casos de Uso: Priorización y Evidencia de Mercado

Quick wins — implementar primero	Estratégicos — mes 2 a 6	Avanzados — mes 6+
Briefing pre-reunión automático	Diagnóstico financiero 360°	Planificación fiscal proactiva
Alertas de vencimientos	Propuesta de inversión personalizada	Multi-agente inversión + fiscal
Resumen documental	Rating interno y dossier bancario	Patrimonio intergeneracional
Análisis de gastos y ahorro	Análisis avanzado de cartera	CFO externo orquestado

Qué está funcionando en el mercado

Morgan Stanley (98% adopción): AI @ Assistant conectado a 100.000 documentos de research. AI @ Debrief genera notas automáticas de reunión, identifica action items y sincroniza con Salesforce. Jeff McMillan: "las notas son significativamente mejores que las del analista medio".

JPMorgan: 2–4 horas diarias ahorradas por analista. Entrenamiento obligatorio en IA para todos los nuevos empleados.

Nextvestment: Detección de 'high-intent moments' del cliente para que el asesor actúe en el momento exacto de la decisión.

> **La ventaja del asesor independiente**
>
> Morgan Stanley invirtió decenas de millones para construir su infraestructura IA. Nuvara360 hace disponible esa misma lógica para el asesor independiente — con la ventaja adicional de la independencia de producto. La IA no nivela el campo: lo inclina a favor del independiente que sepa usarla.

4 Casos en Profundidad: Tres Ejemplos Reales

4.1 Diagnóstico empresarial: Rating interno y visión bancaria

Empresa de distribución · €8M facturación · 42 empleados · Castellón

Tipo 5,4%, dos rechazos bancarios previos sin explicación

Inputs del sistema	Cuentas anuales 3 años, posición bancaria en tiempo real, contratos de financiación vigentes.
Análisis automático	EBITDA margin, DFN/EBITDA, ratio liquidez, DSCR, concentración bancaria, coste financiero vs. benchmark sectorial.
Rating interno	BB+ — con los 3 factores que deprimían el rating identificados y un plan de mejora.

Dossier con Claude	Narrativa del negocio, argumentación de mejora de rating, estructura óptima de deuda, selección de entidades idóneas.
Experto humano	José Luis Mauri (30+ años banca, ex-Director Empresas Liberbank) validó y lideró la negociación.

45 días	€800K	5,4%→3,2%	18×
De diagnóstico a cierre	Nueva financiación	Tipo de interés	ROI sobre cuota Nuvara

4.2 Análisis de cartera: sobrecostes e impacto en retornos

Particular · 54 años · Cartera €420.000 en gestión discrecional bancaria

7 años sin análisis independiente

Coste real detectado	TER 1,87% + gestión discrecional 0,75% = 2,62% anual = €11.004/año. Nunca visible de forma explícita.
Impacto a 15 años	€127.000 adicionales con TER de 0,35% asumiendo 6% de rentabilidad bruta anual.
Incoherencia detectada	42% en renta fija corto plazo con horizonte de 15 años y perfil medio-alto. Nunca comunicado.
Propuesta	Core-Satélite: fondos indexados (60-70%) + activos

	selectivos (30-40%). TER 0,42%. +1,8% anual estimado.

4.3 Planificación financiera personal: más allá del software tradicional

Matrimonio, 45 y 43 años · Patrimonio total estimado €1,2M

Vivienda + cartera + pensiones + empresa familiar + hipoteca. Objetivo: jubilación a los 65.

Diagnóstico completo	El 30% del patrimonio (empresa familiar) nunca había sido incorporado. Las proyecciones anteriores eran materialmente incompletas.
Simulación Monte Carlo	"¿Qué pasa si vendo la empresa en 10 años?" / "¿Si uno deja de trabajar 3 años?" Probabilidad de 90% de mantener nivel de vida en jubilación: calculada en segundos.
Optimización detectada	€42K de liquidez ociosa: amortizar hipoteca ahorra €8.200; invertir en cartera genera €11.400 esperados. La decisión depende del perfil de riesgo — el asesor contextualiza.
Optimización fiscal	€4.200/año de ahorro fiscal maximizando planes de pensiones. Oportunidad de minusvaloración fiscal en cartera antes de fin de año.

5 Ciberseguridad, Protección de Datos y Cumplimiento

Capa	Estándar implementado
Conexión bancaria	WealthReader S.L. — autorizada y auditada por el Banco de España (PSD2). Modo solo lectura. Cero custodia de contraseñas.
Autenticación	Auth0 (Okta) — MFA obligatorio, SSO, principio de mínimo privilegio.
Cloud	AWS — cifrado AES-256, arquitectura multi-zona, SOC2 Type II.
Protocolo IA	MCP — validación de permisos y audit trail en cada consulta a Claude.
Inversiones	Silver Alpha SGIIC (regulada CNMV). Custodia en Banco Inversis (grupo Euroclear, +127.000M€).
GDPR	Consentimiento explícito, derecho al olvido, DPO designado, contratos con subprocesadores.
MiFID II	Human-in-the-loop obligatorio. Test de idoneidad. Registro completo de interacciones.
EU AI Act	Supervisión humana nativa desde el diseño. Explicabilidad. Documentación del sistema.

6 Impacto: Crecimiento, Eficiencia y Riesgo

6.1 Crecimiento

+20–50%

Incremento de ingresos observado en el 1er año

Asesores Nuvara360

+20%

Crecimiento del libro de negocio con IA

Accenture, 2025

600 bps

Potencial incremento en revenue growth

Accenture, 2024

+29%

Mayor throughput de sesiones post-IA

Industry survey, 2024

6.2 Eficiencia

10+h/sem

Horas liberadas por asesor

Zocks / Jump, 2025

22–30%

Mejora productividad early adopters (3 años)

Accenture, 2024

–80%

Tiempo de preparación de reportings

Estimación Nuvara360

45 seg

Para generar un briefing pre-reunión

Nuvara360

Un asesor con 80 clientes que ahorra 45 minutos por reunión recupera 60 horas al mes — €9.000/mes de capacidad adicional a €150/hora.

7 Plan de Implementación

Fase	Contenido
1 · Exploración (sem. 1–2)	Alineamiento de objetivos, mapeo de cuellos de botella, revisión del modelo de colaboración y cuadro de reparto de ingresos.
2 · Demo (sem. 2–3)	Acceso con datos reales. Conexión bancaria en 5 min. Primer diagnóstico de cliente piloto. Validación del valor antes de cualquier compromiso.
3 · Activación (sem. 3–4)	Firma del acuerdo. Primer caso de uso completamente operacional. Acompañamiento hasta la primera presentación al cliente final.
4 · Crecimiento (mes 2+)	Incorporación progresiva de clientes. Ampliación de servicios. Revisión mensual de oportunidades. Ingresos recurrentes y escalables.

El principio de la victoria rápida

El primer caso de uso debe producir un resultado visible para el cliente en menos de 30 días. Un diagnóstico financiero entregado en la primera reunión es el momento de 'wow' que construye la confianza para una adopción profunda. No transformes todo a la vez — construye momentum con resultados concretos.

Conclusión Estratégica

El futuro del asesoramiento financiero no lo definirá el modelo de IA más potente. Lo definirá quién construya la infraestructura de datos más rica, confiable y conectada a la realidad financiera del cliente.

Los asesores que adopten esta combinación no competirán contra la IA. Competirán, con ventaja estructural y sostenible, contra los asesores que no lo hayan hecho.

Citec Solutions S.L. · Agente financiero de Silver Alpha SGIIC, entidad regulada por CNMV
www.citecsolutions.com · santiago@citecsolutions.com · +34 633 86 10 00

Fuentes: McKinsey State of AI 2024/2025 · Accenture Wealth Management Survey 2025 · BCG GenAI Financial Services 2024 · OpenAI / Morgan Stanley 2024 · JPMorgan Investor Day 2024 · Advisor360° 2025 · Daloopa MCP 2026 · EY Wealth Management 2025 · Zocks 2025 · Thomson Reuters 2024 · Nextvestment 2026 · Communify 2025

Servicio de asesoramiento en inversiones prestado bajo licencia de Silver Alpha SGIIC. Las inversiones conllevan riesgos, incluida la posible pérdida del capital invertido. Las rentabilidades pasadas no garantizan resultados futuros. Este documento tiene carácter estratégico e informativo y no constituye recomendación personalizada de inversión.