

En el artículo de Kris Cooper, titulado *Young people increasingly using social media for financial guidance – study*, publicado por [InternationalAccounting](#), se lee: “El auge de los influencers —Un fenómeno creciente identificado por la encuesta de Deloitte fue el de los 'influencers', personalidades de las redes sociales que brindan asesoramiento sobre inversiones, negociación de salarios más altos, pago de deudas, creación de ahorros e impuestos. —Esto está en consonancia con los informes que indican que la Generación Z alberga un sentimiento más antisistema, y es quizás el resultado de una mayor accesibilidad percibida en comparación con los bancos tradicionales. A pesar de ello, Margaret Doyle, Chief Insights Officer for Financial Services de Deloitte, ha advertido sobre los riesgos de la proliferación de asesoramiento financiero basado en las redes sociales —“Es preocupante que, en lugar de ponerse en contacto con proveedores de confianza, muchas personas recurran a lo que a menudo son consejos financieros y de inversión no regulados de 'influencers' en las redes sociales”, comentó. —“Con el auge de tecnologías como los deep fakes, confiar en las redes sociales para obtener asesoramiento hace que las personas sean vulnerables a estafas, phishing y decisiones financieras arriesgadas. Hay educación financiera y apoyo disponible de agencias gubernamentales, bancos, aseguradoras, administradores de inversiones y organizaciones benéficas. —Cada vez se aplica más regulación a las redes sociales y las finanzas. HMRC está estudiando cómo gravar los ingresos de las redes sociales y los regalos que reciben los

influencers. La FCA también está tomando medidas enérgicas contra la forma en que se comercializan los productos financieros en las redes sociales y el uso de personas influyentes para vender productos y servicios financieros. —Las tendencias financieras entre los jóvenes son cada vez más importantes. Un informe reciente de GlobalData destacó que la mayor transferencia generacional de riqueza está en marcha, con pronósticos que muestran que se transferirán 8,6 billones de dólares a la Generación Z durante la próxima década. Esta enorme transferencia de riqueza, que representa casi el 10% del capital mundial, significa que los patrones de inversión de los jóvenes tendrán un impacto aún mayor en los mercados mundiales. Por lo tanto, la importancia de las tendencias financieras de las redes sociales aumentará a medida que la generación más joven herede más riqueza a medida que las generaciones mayores fallezcan o donen su dinero.” Los jóvenes forman a sus hijos teniendo en cuenta su propia crianza, rechazando algunas prácticas que primero rechazaron sus padres y, sobre todo, actitudes de estos con las que no están de acuerdo. De esta manera cada generación es diferente de las que la anteceden, pero no de manera espontánea o sorpresiva, sino como consecuencia de un proceso evolutivo. El artículo nos ilustra sobre la penetración de las llamadas redes sociales, muchas de las cuales difunden falsos conocimientos. Los cambios sociales puestos en marcha resultan inatajables. Esto afecta todas las dimensiones de la sociedad, incluyendo las firmas de contadores. Queramos que no lo socios de hoy no son como los de ayer.

Contrapartida

De Computationis Jure Opiniones
Número 7695, 30 de octubre de 2023

Hernando Bermúdez Gómez

Contrapartida