

ROBOADVISORS: UNA NUEVA HERRAMIENTA COMPLEMENTARIA PARA EL ASESORAMIENTO

La digitalización de las carteras pueden ser lo que es el ‘piloto automático’ de los aviones. Pero al igual que en una aeronave siempre debe contar con la experiencia de los pilotos, en el asesoramiento financiero ocurre lo mismo, ya que la digitalización de los servicios no puede anticipar hechos como el ‘Brexit’.

En la película ‘El vuelo’, Denzel Washington interpreta a Whip Whitaker, un piloto experimentado al que las cosas se le tuercen a 7.000 pies del suelo. Tras un fallo mecánico, el avión se precipita contra el suelo a gran velocidad. Ante una situación tan crítica e inesperada, Whitaker consulta a sus simuladores y, en todas las ocasiones, la máquina le devuelve la misma respuesta: «no hay solución, colisión inminente». Sin embargo,

dentro del abanico de opciones y algoritmos planificados, no existía solución para un caso específico que se sale del plan general. Perdonen el pequeño *spoiler* que realmente no afecta a la trama de la película, pero si ese vuelo viajase exclusivamente con piloto automático, la película habría durado 15 y no 138 minutos. Son la pericia y experiencia del profesional al mando las que permiten salir del aprieto

con una maniobra poco ortodoxa.

Entre los procesos de «digitalización» de los servicios financieros («fintech») aparece el fenómeno de la «automatización» del asesoramiento financiero, lo que supone una interacción entre el inversor y una plataforma tecnológica de inversión con una escasa o nula intervención humana. Este tipo de asesores, denominados «robo-advisors» persiguen básicamente la generación de una

cartera de inversión. Como en algunos casos llegan incluso a gestionar una cartera también son conocidos como «Gestores automatizados». Siguiendo el símil anterior, en los casos de una automatización total del proceso harían las veces de una especie de simulador y piloto automático, en este caso aplicados a la inversión. Para realizar su trabajo necesitan conocer las circunstancias del inversor (edad, horizonte tempo-

ral, perfil de riesgo, etc.) y con esta información utilizan unos algoritmos (o árboles de decisión) para estructurar una cartera de inversión. En gran medida buscan separarse de los aspectos emocionales de la inversión.

Sin embargo, el patrimonio pertenece a seres humanos, con sus sensibilidades, incertidumbres y emociones. A lo largo de la vida se producen situaciones imprevistas (o accidentes como el ‘Brexit’) que, difícilmente, pueden ser reconducidas sin el soporte básico de los asesores personales. En este caso, serán también importantes la guía educativa y el apoyo moral en las diversas situaciones.

No obstante, pensamos que se trata de una herramienta que puede ser útil y complementaria para los asesores. El servicio de asesoramiento financiero es mucho más que el output que se obtiene de un robo-advisor. Como ya he mencionado, este consiste básicamente en una asignación de activos. Como decíamos al principio, el piloto del avión sigue teniendo un papel muy relevante, conoce bien la aeronave, tiene una visión global de la situación y posee una gran destreza para manejar situaciones concretas. En realidad, en ambos casos no se deberían establecer comparaciones directas. Sin duda, siempre recurrimos al único que puede encontrar la mejor opción cuando la máquina no sepa salir del «no hay solución, colisión inminente». ■



Sergio Miguez.
Director de Relaciones Institucionales de EFPA España

El servicio de asesoramiento financiero es mucho más que la gestión de activos