

Ponga un Robo Advisor en su cartera

original

Fernando Rodríguez | El asesoramiento robotizado –'Robo Advisor'– moverá 2,2 billones de dólares en Estados Unidos en 2020, con un crecimiento anual del 68%, según la consultora A.T.Kearney. En España, compañías como Feelcapital, Indexa, Finizens y TechRules están dinamizando este negocio.

Los robo advisors son **herramientas informáticas basadas en algoritmos matemáticos que sistematizan y llevan a la práctica las teorías modernas de gestión de carteras** surgidas en los años 60 del siglo pasado. Los gestores de carteras y fondos y los asesores financieros los utilizan desde hace años para su labor diaria de selección y gestión de activos. **Pero los robo advisors ya llegan al inversor final.** El primer robo advisor capaz de estructurar la cartera de un ahorrador –**buscando, seleccionando y asignando a ésta los activos que se ajustan a un perfil determinado** por un algoritmo a partir de una decena de preguntas básicas– se suele situar en Estados Unidos en 2012. **Solo unos 300.000 millones– de los 33 trillones de dólares que mueve el mercado norteamericano de la inversión está ahora en manos de robo advisor**, pero esta herramienta ya cuenta con una regulación legal específica, 400 operadores y un líder –Vanguard– que dispone de sus propios fondos de inversión y gestiona 30.000 millones de dólares de activos.

El estudio [Nuevos Modelos de Negocio en el Asesoramiento Financiero](#) publicado recientemente por el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB) y la organización de asesores financieros **EFPA** España señala que “la principal ventaja que ofrecen estos gestores automatizados es **la posibilidad de acceso a un amplio número de potenciales inversores**, además de su bajo coste. Este servicio en España puede tardar algún tiempo en establecerse, pero está claro que **podría llegar a ser un actor relevante en el mercado a medio plazo**”. Además, normalmente son accesibles online desde cualquier terminal móvil, lo que les hace disponibles a cualquier hora. En España, la CNMV ya ha concedido –con bastante cautela– la autorización para operar con particulares a tres operadores: **Feelcapital** –Julio de 2014–; **Indexa** –Diciembre de 2015– y **Finizens** –Diciembre de 2016–. Otros operadores del mercado con enfoques diversos son **TechRules** –ahora centrado en asesores, gestores y entidades financieras pero también con productos para particulares–, **Finamatrix** y **Noesis** –soluciones tecnológicas– y **inbestMe**, en proceso de autorización por el supervisor financiero.

Feelcapital

Fue el primer Robo Advisor para particulares autorizado por la CNMV, en 2014. **Solo asesora a los clientes, pero no gestiona sus carteras ni ejecuta las órdenes**, como otros competidores.

“El mercado español es muy distinto al de Estados Unidos. **Allí se paga por el asesoramiento, pero aquí los bancos nos han enseñado que no se paga por ello.**

En los próximos dos años, **la gente va a tomar el control de su dinero porque no confía en el asesoramiento del banco tradicional** y, como encuentre un hueco, lo va a usar. Hace cinco años, en plena crisis bancaria, hablar de robo advisor era imposible. Pero somos ágiles, tenemos acceso a los clientes y estos exigen cada vez más y con costes controlados y claros”, explica **Antonio Banda**, el Ceo de Feelcapital.

La compañía tiene registrados **10.910 clientes**, de los que 3.931 son de pago –hasta 150 euros al año–, y **1.099 millones de euros bajo asesoramiento**, que no gestión.

La mecánica de funcionamiento de Feelcapital es relativamente sencilla. **Se realizan 10 preguntas al cliente y partir de ahí entran en juego cuatro logaritmos hasta dar con la cartera final seleccionada.** Las preguntas, con diferentes graduaciones de respuesta, hacen referencia a la edad, el patrimonio, los ingresos, el objetivo de rentabilidad, la actitud ante la volatilidad del mercado, la situación personal, las necesidades financieras a medio y largo plazo...Añadiendo a esto la cantidad a invertir, **el robo advisor elige entre 10.000 posibilidades de asignación de activos.** Para elaborar carteras, Feelcapital **recibe de Morningstar 100.000 valores liquidativos al día**, aunque la selección que más utiliza se reduce a unos 400 fondos de 90 gestoras distintas.

A partir de ahí, **el cliente es quien debe ejecutar, si lo desea, las órdenes correspondientes de gestión** y ejecución que al bróker correspondiente, aunque Feelcapital proporciona el documento o boleta para solicitarlas y hace un seguimiento de la cartera recomendada.

La gama de clientes es muy variada en cuanto a perfil de riesgo y edad, aunque se trata “sobre todo, de **gente que usa mucho internet o móviles**, con una media de 53 años. Pero no es un tema de millennials, ya que, de hecho, la cartera mediana es de 100.000 euros”, puntualiza Banda.

El próximo paso de Feelcapital es un producto denominado **Línea Vital Financiera de gestión personal**, que incluye pensiones. En cuanto a los objetivos de negocio, **alcanzar en tres años 200.000 registros y 3.500 millones en activos bajo asesoramiento.**

Indexa Capital

“El posicionamiento de Indexa es ofrecer una **gestión automatizada, en fondos indexados, con diversificación global, con costes un 80% más bajos que la media del sector, y más rentabilidad para nuestros clientes.** Somos el gestor automatizado líder en España, y probablemente el gestor automatizado con mayor crecimiento en Europa, y en la actualidad tenemos ya **más de 1.200 clientes, que tienen una cartera media de más de 20.000 euros**”, explica **François Derbaix**, cofundador y Ceo de Indexa capital.

Indexa ofrece **carteras de fondos indexados** –sobre todo, de Vanguard– y carteras de planes de pensiones propias, gestionadas por Caser. En el futuro, prevé **ofrecer su servicio en formato de marca blanca** para otras entidades y también expandirse

internacionalmente.

Indexa señala que ahora **gestiona 26 millones de euros** –con un crecimiento de más de 4 millones de euros al mes–, con **más de 1.200 clientes con carteras que van desde el mínimo de 50 euros –en planes de pensiones– hasta varios millones de euros.**

“Aportamos una importante reducción de costes: de media, **el 80% menos que los bancos, fondos de inversión y planes de pensiones.** Esta reducción se debe a la **ausencia de costes de distribución** –sólo distribuimos online, sin intermediarios– y a la automatización de nuestras operaciones, que nos permite reducir los costes y los errores humanos”, explica Derbaix. Adicionalmente, este robo advisor aportaría “transparencia y alineación de intereses con nuestros clientes. **Cobramos una comisión de gestión por delante, visible para el cliente y no cobramos retrocesiones de las gestoras de fondos ni de ningún otro proveedor.** Esto nos permite no tener conflictos de interés y gestionar la inversión de la mejor manera posible para el cliente. Con Indexa, a diferencia de los bancos, lo primero son los clientes”.

El Ceo de Indexa cree que **“la gestión automatizada va a quedarse con una parte significativa del mercado en los próximos años.** En cuanto al B2B, lo que probablemente pasará es que los bancos querrán ofrecer su propia solución de gestión automatizada a algunos de sus clientes y para ello alquilarán la tecnología de los gestores automatizados nativos en formato marca blanca. Ya está pasando en Estados Unidos y en otros países europeos, y acabará pasando también en España”.

Finizens

Finizens recibió la autorización de la CNMV para comenzar a operar en España como Agencia de Valores en diciembre de 2016. Ya este año, lanzó su primer producto en asociación con Caser –un plan de ahorro online de gestión pasiva bajo el formato de seguro de vida y ahorro Unit Linked–. Según la compañía “se trata de la primera herramienta de ahorro e inversión a nivel internacional que **ofrece al ahorrador acceso a la inversión pasiva de forma 100% online, con el mínimo de entrada más bajo del mercado (100 euros), y con una comisión de gestión significativamente inferior a la media del mercado (0,87% anual)**”.

Finizens asegura que en el primer año de funcionamiento ha conseguido **4.000 registros en su web.**

Giorgio Semenzato, director general de Finizens, ha declarado esta semana que esto “sólo es el principio” y que sus objetivos “son ambiciosos: pretendemos **conseguir 120.000 clientes antes de 2020 y superar los tres mil millones de euros en activos bajo gestión.** Los datos obtenidos durante nuestro primer mes de vida han apoyado estos objetivos”.

TechRules

TechRules lleva 15 años lanzando soluciones integrales para asesoramiento en España, Gran Bretaña, Chile y Perú, y cuenta con robo advisors desarrollados y en uso tanto para entidades financieras, adaptados a la necesidad y mercado de cada una, como para inversores particulares. “Hemos ayudado a montar con éxito uno de los primeros robo advisor en Gran Bretaña, llamado **GearInvestments**, que proporciona **una gestión automatizada de las inversiones de sus clientes con una gran usabilidad y comisiones ajustadas**”, puntualiza **Begoña Rubio San Millán**, Marketing & International Indirect Business Development Director de TechRules. Para Rubio, “sin lugar a dudas ambos segmentos seguirán creciendo en el futuro debido a **la necesidad de las entidades de llegar a capas cada vez más importantes de la población con opciones de inversión**, que reclaman transparencia, comisiones más bajas y respuesta inmediata en cualquier momento y cualquier lugar”.

Esta directiva de TechRules cree que de cara al mercado del futuro, hay que diferenciar los robo advisors para B2B y B2C, “porque los objetivos y funcionalidades no son los mismos”. Las perspectivas para España, en todo caso “son positivas”. Por una parte, “**existe un grupo importante de inversores particulares con unas carteras pequeñas o medianas y que tienen un perfil interesado en la tecnología y el control de sus finanzas**. Muchos particulares están acostumbrados a la banca online y no van a las oficinas para nada. Todo lo hacen a través de internet. Ese uso se extiende también a las inversiones, donde **se sienten cómodos tomando las decisiones con un perfilado de riesgo**, sin contar con la intervención de un asesor”.

Por otra parte, los asesores financieros pequeños y medianos “**se enfrentan a un mercado competitivo que obliga a reducir costes a través de economías de escala en determinados procesos**”. Los robo advisors aplicados a estos profesionales suponen una ventaja competitiva frente a los grandes grupos de inversión, que suelen contar con desarrollos propios”.