

Inversión

elEconomista

Revista mensual

27 de mayo de 2017 | Nº 48

a fondo

'BOOM' DE 'ROBO ADVISOR'
**EN SU TERCER
ANIVERSARIO EN ESPAÑA** P18

EL REY DÓLAR
**YA PIENSA EN UNA
ABDICACIÓN** P26



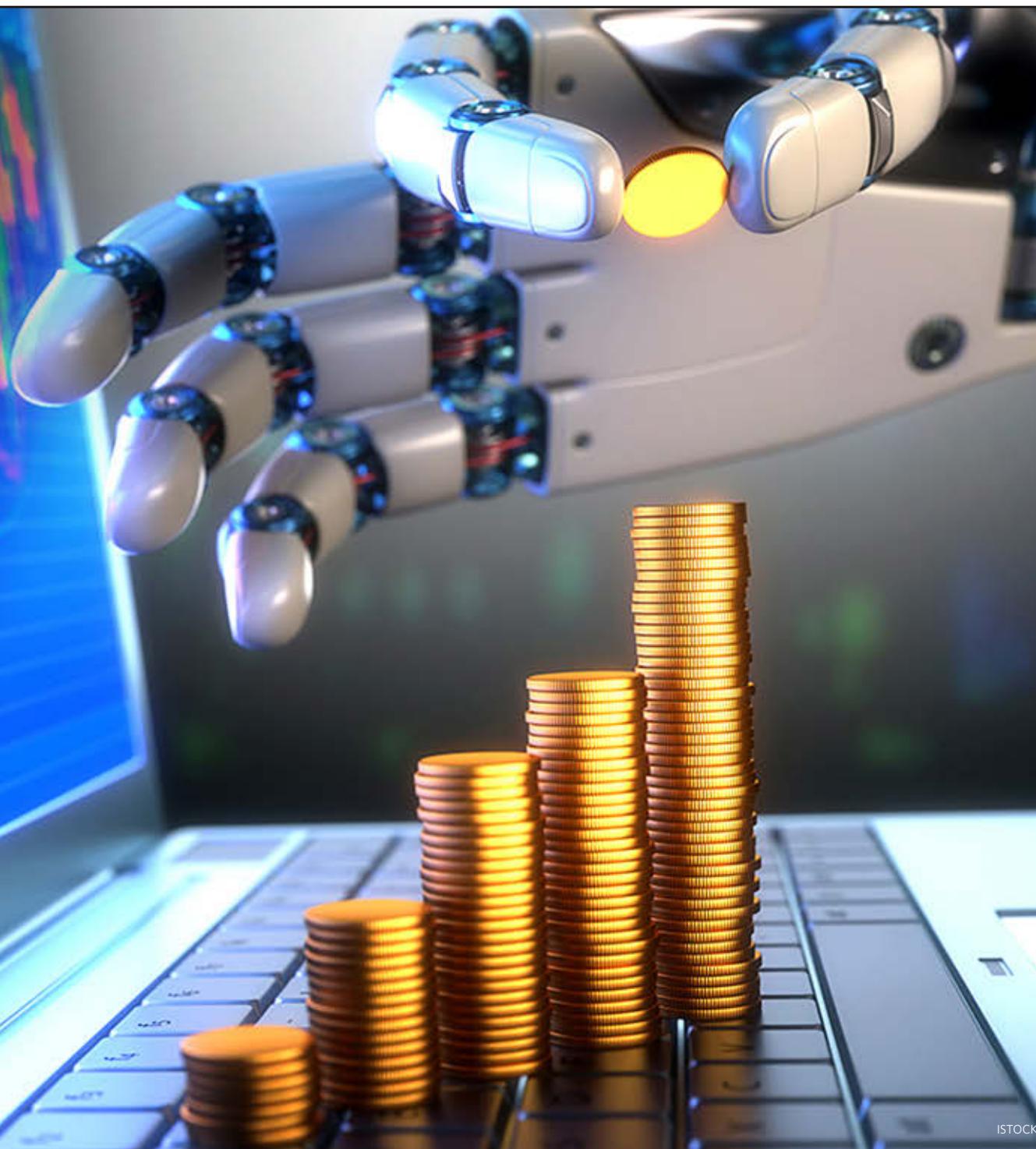
LOS OTROS ÍNDICES QUE SIRVEN PARA
PREDECIR QUÉ HARÁN LOS MERCADOS P4

'BOOM'

DE LOS 'ROBO ADVISOR' EN SU TERCER ANIVERSARIO

Tres años después de la aparición del primer 'robo advisor' en España, FeelCapital, las alternativas que buscan seducir al inversor aprovechando las ventajas de la tecnología y reduciendo los costes se multiplican

por Daniel Yebra



Cuando en 2012 fui a la CNMV y les conté por primera vez que quería crear un robo advisor, me costó encajar el proyecto dentro de la estructura legal de entonces porque el regulador no había oído hablar de nada que se le pareciese, recuerda Antonio Banda, fundador de FeelCapital, que en 2017 cumple 3 ejercicios a pleno rendimiento. El impulsor del primer asesor automatizado en España importó la idea directamente desde Estados Unidos, tras coincidir en un seminario celebrado en 2012 con los creadores de Personal Capital, pionero mundial en este tipo de gestión alternativa que en aquellos momentos daba sus primeros pasos.

Aunque Antonio Banda tenía en la cabeza fundar una gestora, tras dos años desarrollando su modelo robotizado y lidiando con la CNMV, decidió constituirse como una EAFI, una empresa de asesoramiento financiero, pero automatizada, que emite recomendaciones personalizadas de fondos de inversión a sus clientes según el perfil financiero trazado previamente por un test de 10 preguntas.

“El mercado es volátil, ¿si su cartera pierde el 10 por ciento en un mes qué haría?” Ésta es la primera cuestión de este test que determina el perfil de riesgo de los inversores que asesora el FeelCapital, en base al que un sistema automatizado, un robot, construye las cartera de inversión de cada uno de ellos. A esta pregunta, le siguen otras que pretenden averiguar los ingresos, la tolerancia al riesgo o el horizonte temporal del inversor. Y así, arranca este modelo de gestión alternativo.

“Los robo advisors son algoritmos diseñados a partir de árboles de decisión y con alto grado de aprendizaje que realizan el proceso completo -búsqueda, selección, asignación, monitorización y reequilibrio- para estructurar, sin intervención de personas, la cartera de un inversor particular en función de la información suministrada por el propio cliente”, explican los autores del informe sobre nuevos modelos de negocio en el asesoramiento financiero publicado recientemente por el IEB.

El principal atractivo de prescindir de la intervención humana en la gestión de

patrimonios es, sin duda, la reducción de los costes. De hecho, tres años después de la aparición de FeelCapital, se está produciendo un *boom* de robo advisors en España, aunque no todos los que han surgido en este tiempo han seguido exactamente el camino marcado por Antonio Banda.

El cliente del primer asesor automatizado, que cobra 150 euros al año a 15 euros al mes por sus servicios, tiene que ir con las recomendaciones a un bróker para poder ejecutarlas, por lo que tiene que sumar las comisiones de la entidad

intermediaria a los costes totales. La mayoría del resto de robo advisors que ofrecen sus servicios en España han buscado proponer un sistema similar de planificación de la inversión pero incluyendo la gestión y la ejecución, que frecuentemente se realiza gracias a la asociación con otras entidades financieras. Es el caso de Finizens, que tras perfilar a sus clientes mediante un test automático, invierte su dinero en un seguro de vida-ahorro *unit linked* diseñado por la aseguradora Caser.

El vehículo de inversión que ofrece este robo advisor no es el más habitual. En España, los gestores automatizados recurren a fondos de inversión y a fondos cotizados para conformar su *universo*, reduciéndolo en algunos casos solo a la gestión pasiva, como ocurre con ETFmatic, Finanbest o Indexa Capital -ver gráfico-. El principal conflicto en este aspecto es que la planificación del algoritmo debe ceñirse al universo de inversión al que tiene acceso cada entidad, siendo en ocasiones una oferta real que se reduce a un puñado de alternativas.

Otra diferencia crucial entre los robo advisors españoles es el grado de automatización. FeelCapital, ETFmatic, Finizens, Indexa Capital y Finanbest son entidades 100 por cien *robóticas*. El contacto humano se reduce a la resolución de problemas técnicos de la plataforma mediante la que se realiza la planificación y, según el caso, la gestión del patrimonio, procesos que, según defienden, responden únicamente

a los criterios del algoritmo. También existen modelos híbridos, como el que propone uno de los recién llegados, inBestme. Jordi Mercader, su fundador, explica que además de ofrecer una cartera indexada y diseñada por el robot, que se rebalancea automáticamente para contrarrestar desviaciones respecto al perfil de riesgo de cada cliente, añaden otros dos servicios -más caros-: una cartera mitad automática, mitad *humana*, sobre la que un comité de inversión aplica “cambios tácticos para conseguir rentabilidad adicional o evitar riesgos” y una serie de carteras diseñadas según

0,8
POR CIENTO ES EL COSTE MÁXIMO DE LOS 'ROBOTS'
 La horquilla en la que se mueven los costes de los 'robo advisors' que van floreciendo se sitúa entre el 0,1 y el 0,6 por ciento, frente al 1,55 por ciento al que asciende, de media, la comisión de gestión de los fondos de inversión de renta variable que se comercializan en España; al 1,15 al por ciento al que se eleva la de los fondos mixtos; o al 1,24 por ciento hasta donde se sitúa la de los planes de pensiones garantizados; sin sumar comisiones de custodia o de suscripción y reembolso.

Mapa de los roboadvisor en España

ROBOADVISOR	COSTE	100% AUTOMATIZADO	MODELO HÍBRIDO	TIPO DE SERVICIO	TIPO DE SERVICIO	INVERSIÓN MÍNIMA (€)
ETFmatic	Desde 0,5%	Sí	No	Planificación y gestión	Fondos de inversión de gestión pasiva	100
Feelcapital	150 euros/año ó 15 euros/mes	Sí	No	Planificación	Fondos de inversión de gestión activa y pasiva	-
finanbest	Desde 0,8%	Sí	No	Planificación y gestión	Fondos de inversión de gestión pasiva	3.000
finizens	Desde 0,5%	Sí	No	Planificación y gestión	Seguro de vida-ahorro 'unit linked'	100
inbestME	Desde 0,5%	Sí	Sí	Planificación y gestión	Fondos de inversión de gestión activa y pasiva	5.000
indexacapital	Desde 0,6%	Sí	No	Planificación y gestión	Fondos de inversión de gestión pasiva	1.000
My Money Coach (ING)	Solo es necesaria una cuenta en ING	Sí	Sí	Planificación	Fondos de inversión de gestión activa y pasiva	-
IMDI Fund (Grupo CIMD)	Desde 0,7%	No	Sí	Planificación y gestión	Fondos de inversión de gestión activa y pasiva	10.000

Fuente: elEconomista.

elEconomista

< diferentes estilos de inversión entre las que eligen los clientes.

La horquilla en la que se mueven los costes los robo advisors que van floreciendo se sitúa entre el 0,1 y el 0,6 por ciento, “dependiendo del patrimonio asesorado”, según recalca Narciso Vega, profesor del IEB y director ejecutivo de Accurate Quant, frente al 1,55 por ciento al que asciende, de media, la comisión de gestión de los fondos de inversión de renta variable que se comercializan en España; al 1,15 al por ciento al que se eleva la de los fondos mixtos; o al 1,24 por ciento hasta donde se sitúa la de los planes de pensiones garantizados; sin sumar, en ninguno de los casos, comisiones de custodia o de suscripción y reembolso que pueden existir en cada producto concreto.

Esta diferencia de costes entre el nuevo asesoramiento robotizado y el tradicional podría ser incluso más acusada tras las modificaciones regulatorias de MiFID II. “La implantación de la directiva europea va a suponer una gran inversión por parte de la industria financiera y, en consecuencia, un aumento de los costes de asesoramiento, lo que provocará que las entidades se enfoquen en clientes con un capital asesorado más elevado”, explica Narciso Vega, quien añade que “si además tenemos en cuenta que culturalmente el cliente no está acostumbrado a pagar por el asesoramiento, es más evidente que solo aquellos inversores con una mayor capacidad económica serán quienes demanden asesoramiento financiero tradicional”.

Más allá del menor coste, los robo advisor destacan otras ventajas del asesoramiento automatizado, como la posibilidad para dilatar el servicio durante las 24 horas de los 7 días de la semana o su capacidad para evitar las recomendaciones

A los bancos no les queda otro remedio que incorporar las ventajas de la gestión automatizada como hace ING con 'MyMoney Coach'

sesgadas y las evaluaciones poco rigurosas por su naturaleza robótica. “El objetivo es eliminar las barreras de inversión que existían hasta el momento: comisiones elevadas, crisis bancaria, trato deficiente al cliente, falta de oferta por conflicto de intereses, asesoramiento financiero de calidad cuestionable y oferta digital escasa”, incide Martin Huete, cofundador de Finizens, quien no esconde que han nacido para competir “con todas las entidades financieras tradicionales”, en lo que coinciden desde Indexa.

LA BANCA 'TRADICIONAL' APUESTA POR EL MODELO HÍBRIDO

“Los bancos están adaptándose de forma acelerada para ofrecer a sus clientes las ventajas del asesoramiento automatizado con el valor añadido de mantener una relación personal de confianza”, explica Juan Carlos Delrieu, jefe del Gabinete de Presidencia de la Asociación Española de la Banca (AEB), quien admite que las entidades *tradicionales* “ven en estas transformaciones una oportunidad para extender sus servicios y trasladar los menores costes de gestión a los clientes”. La apuesta de Delrieu es el modelo híbrido y admite que las herramientas de asesoramiento utilizadas por los bancos ya “contienen automatización” pero no espera que desaparezcan “los servicios especializados para clientes de alto valor, difícilmente automatizables, ni se eliminará completamente la intervención humana”. Un buen ejemplo es la plataforma MyMoney Coach de ING. “Sin duda, esta dinámica competitiva obliga a los bancos ‘tradicionales’ a mejorar”, concluye el experto de la AEB.