

tecnología



GETTY IMAGES

En manos de un robot

Los llamados 'robo-advisors' ofrecen instrumentos de previsión más baratos. Los bancos empiezan a pensar en incorporarlos

Fernando Barciela

Que los planes de pensiones son caros (comisiones elevadas y opacas) y poco rentables, hasta el punto de que muchos ahorradores acaban perdiendo, no es un secreto sino una situación preocupante y el origen de su escasa popularidad en España. Este país es de los que menos patrimonio dedica en Europa a estos instrumentos de jubilación, algo que se espera empiece a cambiar en uno o dos años, según los gestores humanos vayan siendo sustituidos por máquinas (los llamados *robo-advisors*), al menos en las modalidades de inversión estandarizadas, la gestión pasiva (indexada a los índices) o en los ETF (fondos cotizados).

La conocida como gestión automatizada —que vale para planes de pensiones o fondos de inversión— permitiría una fuerte reducción de costes, lo que llevaría a reducir comisiones y aumentaría la rentabilidad, alentando a más ahorradores a apuntarse. De hecho, según Jordi Mercader, consejero

delegado de inbestMe, especializada en gestión automática, "los *robo-advisors* están ganando clientes en Europa de forma masiva debido a la demanda de transparencia e independencia de los usuarios y frente a las bajas rentabilidades de los productos bancarios". La introducción de los robots está siendo promovida por firmas tecnológicas (*fintech*) como Finizens, Indexa Capital, InbestMe o FeelCapital; pero no tardará en llegar a las grandes gestoras.

Las nuevas

FeelCapital hace gestión automática desde 2014 "cuando nos aprobó el regulador y fuimos el primer *robo-advisor* regulado en Europa", dice la empresa que hoy tiene más de 15.000 usuarios registrados con 2.000 millones de euros. Otra que empieza a tirar es Finizens, que cuenta entre sus accionistas, según Giorgio Semenzato, su director general, "con instituciones del calibre de Caser Seguros, Axon Partners Group y Fintech Ventures". También Indexa Capital actúa con robots "desde diciembre del 2015", aclara su consejero delegado, François Derbaix. La última en llegar ha sido InbestMe, que funciona como agencia de valores desde febrero de este año.

Aunque el grueso de sus productos son fondos de inversión, también ofrecen planes de pensiones. En FeelCapital "acabamos de lanzar el primer fondo de pensiones asesorado robóticamente, que tiene como gran ventaja la reducción de costes y permite la personalización de las carteras", asegura. El Plan de Pensio-

Costes mucho más bajos

Los productos bajo gestión de los *robo-advisors* salen, lógicamente, mucho más baratos. Semenzato, de Finizens, asegura que "permiten ofrecer comisiones hasta un 85% más bajas que los bancos". La empresa cobra a todo tipo de clientes, independientemente de su patrimonio, un 0,87% anual en el Plan de Ahorro y un 0,85% en el Plan de Pensiones: cifras que incluyen todos los gastos de asesoramiento, comercialización, gestión de los productos financieros subyacentes y de corretaje. También Derbaix, de Indexa, afirma que sus costes "son un 80% más bajos que la media del sector". La empresa ha logrado bajarlos al 0,60% en carteras de fondos y al 0,78% en planes de pensiones (incluye la comisión de gestión del 0,50%, la de custodia del 0,10% y el coste de los ETF). InbestMe habla de costes un 75% más bajos y sus comisiones oscilan entre el 0,1% y el 0,25% en ETF.

nes de Finizens es, dice Semenzato, "un producto hecho a medida por los clientes y con comisiones muy bajas". Derbaix asegura que sus planes de pensiones "son los más baratos en España, con una comisión de gestión tres veces más baja que la habitual (1,5%)". Fernando Luque, director de Morningstar, que ha lanzado un plan de pensiones conjuntamente con CNP, no tiene la menor duda que el futuro está en la gestión con robots. "Sus menores costes se traducirán en una mayor rentabilidad", asegura.

¿Cuál es la gran ventaja del uso de estos robots para los clientes? Además de la fuerte rebaja de costes, "lo fundamental es que cada uno de nuestros clientes pueden personalizar su cartera", dice FeelCapital. Claro que no to-

En Estados Unidos el 40% de los productos de gestión pasiva están automatizados, en Europa más del 15% y en España solo el 1%

dos los productos valen. Los robots no invierten en gestión activa, que seguirá en manos de gestores humanos, sino en productos estandarizables. "Solo invertimos en fondos indexados", coinciden Derbaix y Mercader.

Semenzato, de Finizens, va incluso más lejos. Dice que "la llamada gestión pasiva funciona de forma más eficiente en el largo plazo para la mayoría de los inversores debido a la gran capacidad de diversificación que ofrece y sus bajas comisiones". De hecho, los robots surgieron en Estados Unidos, afirma Luque, "para gestionar carteras de ETF. No me extraña que todos los grandes bancos y gestoras internacionales hayan puesto en marcha sus divisiones de gestión automatizada. "En EE UU", asegura Semenzato, "el 40% de los productos de gestión pasiva ya están automatizados, mientras que en Europa solo entre el 15% y el 20%". En España no llegamos al 1%. Esto se debe, añade, a que el mercado está muy bancarizado (85%) y las entidades se muestran algo reacias a implantar este sistema. Ya a bajar las comisiones.

Luque explica que "los bancos ganan más comercializando productos pseudoactivos en los que cobran unas comisiones más altas". Y Semenzato añade que los robots "representarían una pérdida de márgenes para dichos distribuidores". Se espera, sin embargo, que las grandes entidades empiecen a introducir los robots. Algunas de la mano de las *fintech*. Finizens cerró a mediados de este año un acuerdo con EVO Banco. "Se trata de la primera alianza del mundo entre un banco y una *fintech* especializada en ahorro", indica Semenzato.

En Bankinter cuentan desde septiembre con oferta automatizadas como "Popcoin", que ofrece carteras de fondos multigestora, contratables en Internet, según Nicolás Moya, director de Negocios Digitales, pero no totalmente automáticas, "detrás sigue habiendo un equipo gestor", asegura. En CaixaBank son favorables a estos sistemas mixtos, "un modelo que combine los puntos fuertes de ambos", indica la entidad. En Renta 4 Banco prevén empezar a comercializar productos 100% automatizados en 2018, según Miguel Jaureguizar, director de Desarrollo Digital.