

En medio de la transformación del modelo bancario español y la aparición de las *fintech*, hay una rama del sector que está despuntando, que ya es presente, pero que aún tiene mucho que decir en el futuro. Se trata de los conocidos como *robo advisors* o plataformas web de asesoría automatizada que usan robots a la hora de ofrecer a los

clientes fondos de inversión. Una de las empresas que se dedica a ello es Feelcapital, el primer *robo advisor* español. Frente a la asesoría tradicional, estas compañías ofrecen a los ahorradores un servicio personalizado, están operativos 24 horas los 365 días del año y, asegura Antonio Banda, ahorran comisiones y son más transparentes.

Antonio Banda, consejero delegado de Feelcapital

“Los bancos no se preocupan de analizar el perfil del ahorrador”

■ Esmeralda Gayán

— **¿Cuál es el origen de Feelcapital y a qué se dedican?**

— Nuestro proyecto nace hace dos años, en 2014, tras comprobar que los inversores españoles necesitaban un asesor transparente e independiente de bancos y entidades financieras. Estas, en muchas ocasiones, no se preocupan por analizar el perfil del cliente a la hora de ofrecerle un determinado producto financiero, simplemente les dan a elegir entre los que tienen y ya está, sin tener en cuenta los diferentes perfiles de riesgo y la situación personal de cada inversor. Nosotros somos lo que se llama un ‘robo advisor’, pero al contrario de la impresión que pueda dar esa palabra, tratamos a cada ahorrador de manera personalizada, porque sabemos perfectamente que cada uno tenemos una tolerancia al riesgo distinta.

Feelcapital es la única plataforma de asesoramiento automático en fondos de inversión de España. Existen otras que gestionan patrimonio, pero nosotros sólo asesoramos, no tocamos el dinero de los inversores.

— **¿Qué le anima a embarcarse en este proyecto y con qué experiencia cuenta para hacerlo?**

— En mi carrera profesional he tenido la oportunidad de conocer cómo funcionan los fondos. Trabajé en la gestora del Santander en los 90 con los superfondos. Para lanzar aquellos superfondos se creó un equipo bastante grande, yo entré en el departamento de Análisis como analista de Telecomunicaciones.

Cuando llevaba dos meses de analista la CNMV decidió que había que hacer un nuevo sistema integrado para la valoración de fondos. Ello me sirvió realmente para conocer cómo funcionaban los fondos por dentro.

Después pasé al departamento internacional que también me ayudó porque al viajar conocí cómo funcionaban gestoras internacionales en Londres, París y Frankfurt, vi por dentro el funcionamiento de firmas como Merry Lynch, Morgan Stanley, Credit Suisse o BNP en París. Después de abandonar el Santander fui el director de Inversiones del HSBC, después pasé a Bankinter y posteriormente a la norteamericana Brandes, con lo que puedo decir que conozco bien este sector.

— **¿En qué se traduce la independencia de la que hace gala la compañía?**

— En este sector no hay nadie independiente, la independencia es minoría. El asesoramiento financiero en un 99% está controlado por los grandes bancos. Sus intereses son su propia cuenta corriente y les preocupa poco el cliente.

Nosotros en cambio no necesitamos satisfacer las necesidades de la banca. El ahorrador o inversor está acostumbrado a ir a sucursal y a



AL TIMÓN

Antonio Banda es titulado en Derecho por la RCU María Cristina (Universidad Complutense). Cuenta además con un MBA por el Instituto de Estudios Bursátiles (1990), de la que forma parte de la I Promoción. Fue director durante diez años de la gestora

del Banco Santander. Comenzó su gestión como analista de Bolsa y terminó siendo el responsable del área internacional, lo que le permitió conocer de cerca a firmas como Merry Lynch, Morgan Stanley, Credit Suisse o BNP. Cuenta con más de

20 años de experiencia en el sector de los fondos de inversión. Ha gestionado hasta 160 fondos y pensiones, con más de 15.000 millones de euros. Desde octubre de 2013 es CEO de Feelcapital, primer ‘robo advisor’ español.

contratar sin más los productos que le ofrecen, pero que no son personalizados, sino productos de venta masiva que tienen que colocar para llegar a unos objetivos. Al ser independientes, en cambio, podemos ofrecer lo que cada inversor, dependiendo de su perfil, realmente nece-

sita. Además, nuestro servicio permite ahorrar importantes cantidades de dinero en comisiones.

— **¿Cuál es el perfil de los inversores que acuden a ustedes?**

— El perfil medio de nuestro inversor es el de un hombre de entre 41

y 60 años, casado, con estudios universitarios, vive en una ciudad de más de 500.000 habitantes y tiene un patrimonio medio en fondos próximo a los 60.000 euros. Por el contrario, son pocas las mujeres que utilizan un robo advisor como herramienta de asesoramiento financiero, tan sólo un 4%, según nuestros datos.

— **¿Qué papel juega la tecnología en su negocio?**

— La tecnología lo que hace es ayudar al inversor, definiendo primero

“El modelo en EE UU está muy desarrollado: casi ocho millones de americanos usan ‘robo advisors’ y hay 400 compañías, muchas de ellas de bancos”

“En el sector financiero español el modelo se agota: trabaja muchísima gente, los costes son altísimos y la rentabilidad se ha reducido mucho”

“La tecnología lo que hace es ayudar al inversor: analiza su perfil de riesgo y elige de entre todos los productos del mercado el que más le encaja”

“Estamos en Internet y nos servimos de la tecnología para asesorar, pero también somos personas, ya que tenemos un equipo de diez profesionales”

cuál es su perfil de riesgo, y en base a ese perfil, un automatismo va a ver de todos los productos que existen en el mercado cuál es el que mejor satisface su necesidad. Por tanto, la unión entre tecnología y finanzas favorece claramente a los ahorradores.

— **¿Y qué papel desempeñan las personas? ¿Con qué equipo humano cuenta la firma?**

— Detrás de los algoritmos somos un equipo humano de 10 personas que analiza la evolución de los fondos y atiende a los inversores que necesitan nuestra ayuda. Estamos en Internet y nos servimos de la tecnología para asesorar, pero también somos personas. Y sin ellas nuestro robo advisor no podría existir.

— **Muchos inversores dudan del asesoramiento no presencial, a raíz de noticias como la de la estafa a Borrell. ¿Qué falla en casos como éste?**

— Es un problema de poca cultura

financiera. En España ya llevamos muchos casos a nuestras espaldas como los Forum y Afinsa o los pagares de Ruiz Mateos, en los que mucha gente perdió su dinero. Otra cosa son las preferentes, que eran productos complejos que nunca debieron de comercializarse entre particulares, puesto que estaban diseñados para inversores institucionales.

En la mayoría de casos el regulador ha advertido sobre ellos, como en de Borrell, que con una simple llamada a la CNMV se hubiera ahorrado el disgusto de perder todo su dinero. Hay incluso ahorradores que no saben lo que han obtenido con su dinero en estos años.

El trasfondo de todo esto es que el cliente tiene que empezar a pensar por sí mismo. No queremos clientes que vengan y nos exijan cosas, sino que el mismo ahorrador sea capaz de conocer sus necesidades.

— **¿A qué cree que se debe esa escasa cultura financiera de los españoles?**

— Básicamente se debe a que las propias entidades no quieren que sus clientes sepan qué es lo que necesita. No hace falta ser muy listo ni tener una carrera, sino tener un interés por tus inversiones o ahorros. Y eso no ha pasado en España porque los bancos no han dejado preocuparse a los clientes. En otros países hablar de dinero no es ningún problema. En España los propios bancos son los que nos han impedido que tengamos conocimiento de la inversión. Así, nos vamos a encontrar en unos años con que no vamos a tener pensión y con una posible subida de tipos que volverá a subir nuestras hipotecas, pero durante muchos años hemos vivido con una economía extratípica que nos hacía vivir felices.

— **¿Por qué en España no se potencia más la asesoría automatizada frente a otros países?**

— El modelo en Estados Unidos está muy desarrollado y hay casi 8 millones de americanos que usan robo advisors, en concreto hay unas 400 compañías y muchas de ellas ya son de bancos. En España es distinto, aunque entidades como el BBVA ya están comprando firmas que se dedican a ello como Personal Capital, por ejemplo.

Pero en general, los bancos españoles no son capaces de cambiar su modelo, en el sector financiero español trabaja muchísima gente, los costes son altísimos, las rentabilidades se han reducido, y se encuentran en un momento que desconocen cuál va a ser su futuro. Con los tipos a cero, es muy difícil obtener dinero de tu negocio tradicional.

— **A fecha de hoy, ¿cuál es su cartera de clientes y su facturación?**

— Tenemos 12.000 clientes registrados y 3.000 de ellos nos están facturando. A los primeros les hacemos una especie de valoración que es el perfil de riesgo y los segundos trabajan ya con nosotros día a día. El pasado ejercicio lo cerramos con 80.000 euros de facturación y esperamos multiplicar esta cifra notablemente este año. Nuestro patrimonio asesorado es de 961 millones de euros, con datos a cierre de agosto.

— **¿Qué patrimonio es necesario invertir para acudir a Feelcapital? ¿Existe un mínimo?**

— No hace falta disponer de una gran fortuna, porque tratamos a todos los inversores por igual, ya dispongan de un millón de euros para invertir o de 4.000. A todos ellos, con independencia de su inversión, les les ayudamos a optimizar sus ahorros en fondos, para que puedan creando un colchón de cara al futuro.