

La empresa Feelcapital, EAFI, ha desarrollado la primera plataforma web de asesoramiento digital en fondos de Inversión en España, “una herramienta *on line* que permite a los inversores, independientemente de sus conocimientos, tomar el control de su dinero”. Así se presenta la firma, que pretende ayudar a los clientes a obtener un asesoramiento sobre fondos evitando la dependencia de bancos y entidades financieras. La herramienta analiza los datos obtenidos del cliente con cuatro algoritmos cuadráticos encadenados, desarrollados en exclu-

siva por Feelcapital, y elabora una cartera de inversión óptima adecuada para cada cliente. A continuación, el sistema genera de forma automática una orden de traspaso personalizada con la que se puede acudir al banco para su ejecución. Antonio Banda, el consejero delegado de la compañía, con más de 20 años de experiencia en el sector, está al frente de una plataforma de funcionamiento sencillo que realiza un análisis previo de los fondos traspasables de inversión que existen en el mercado y elabora un perfil personalizado de cada inversor.

Antonio Banda, CEO de Feelcapital

“Feelcapital, el primer Robo Advisor europeo, habla español”

■ Manuel Tortajada

— **¿Feelcapital es el primer Robo Advisor europeo?**

— Sí, somos el primer Robo Advisor desarrollado en Europa. Después de 2 años de preparación, y tras un año con una versión Beta, la CNMV nos aprobó en julio de 2014 por lo que vamos a cumplir nuestro tercer año de funcionamiento completo.

Nuestro optimizador, es decir la base del algoritmo de selección de activos, lleva más de cuatro años de funcionamiento. En este periodo hemos evolucionado hasta ser un sistema de asesoramiento robótico muy españolizado.

— **¿En qué se diferencian de los Robo Advisor americanos?**

— La gran diferencia con el resto de Robo Advisor es que en España tenemos una gran ventaja fiscal en los fondos de inversión. Gracias a esta realidad no es necesario realizar un análisis de la fiscalidad de los clientes, ya que utilizando los fondos de inversión se consigue tener fiscalidad cero, siempre y cuando se traspasen los fondos entre sí y no se vendan. El concepto de traspasabilidad de los fondos es exclusivo de España, por lo que entendimos que era necesario adaptar nuestro Robo Advisor a la realidad española. En Estados Unidos, sin embargo, el 95% de la inteligencia robótica se usa para buscar ventajas fiscales, algo que como hemos visto en España no es necesario.

— **¿Cómo funciona su Robo Advisor?**

— Mediante cuatro algoritmos cuadráticos encadenados. Con el primero conseguimos identificar el perfil de riesgo del cliente, su rentabilidad esperada y horizonte temporal de inversión distribuyendo su cartera en tres activos: Renta Fija, Renta Variable y Mercados Monetarios.

El segundo algoritmo optimiza el número de fondos de inversión necesarios en la cartera, mientras que con el tercero asignamos la distribución de los fondos en 10 categorías, que van desde Bolsa Española a Mercados Monetarios pasando por Bonos Corporativos, entre otros.

El cuarto y último crea la cartera individualizada del cliente, que consiste en la selección de fondos dentro de un universo de 27.500 fondos traspasables disponibles en el mercado español.

— **¿Son capaces las máquinas de asesorar mejor que los humanos?**

— Las máquinas son capaces de conseguir la individualización de la inversión, dando a cada uno de nuestros clientes una cartera única y personalizada que se mueve en función no solo de los mercados



“Nuestro optimizador, es decir, la base del algoritmo de selección de activos, lleva más de cuatro años de funcionamiento. En este periodo hemos evolucionado hasta ser un sistema de asesoramiento robótico muy españolizado”

sino de la propia necesidad y psicología del inversor. La diferencia con el asesor humano es que el Robo Advisor es capaz de crear hasta un millón de carteras distintas, seguirlas diariamente y ajustarlas, y dar los consejos de asesoramiento necesarios en cada momento. Los resultados de las carteras se enmarcan en las expectativas creadas para los mercados, de tal manera que la mezcla del perfil de riesgo del cliente con los resultados de su cartera

producen la satisfacción necesaria a la hora de afrontar las inversiones.

— **¿Qué parte humana tiene su Robo Advisor?**

— Es una combinación de tres esferas de decisión. La parte más humana viene de la mano del cliente, que tiene que transmitir sus necesidades, sus criterios de inversión y su capacidad de asumir riesgo al Robo Advisor para poder perfilarlo correctamente. Los mercados ayudan a establecer cuáles son las inversiones más adecuadas en busca de la rentabilidad. Por último, nuestra herramienta de asesoramiento robótico tiene una parte cualitativa en la que un equipo de analistas, usando a su vez métodos cuantitativos y cualitativos, clasifica los fondos que son mejores para cada una de las categorías.

— **¿Qué resultados han obtenido en estos últimos años las carteras asesoradas por Feelcapital?**

— La cartera que más rentabilidad

“El concepto de traspasabilidad de los fondos es exclusivo de España, por lo que entendimos que era necesario adaptar nuestro Robo Advisor a la realidad española. En Estados Unidos, sin embargo, el 95% de la inteligencia robótica se usa para buscar ventajas fiscales”

ha obtenido es Feelcapital 80, de elevado riesgo, con un 19,17% acumulado desde septiembre de 2014, mes de nuestro lanzamiento. También la cartera Feelcapital 50, de riesgo medio, ha obtenido un 12,90% en este periodo, frente a la cartera de menos riesgo que ha conseguido una rentabilidad acumulada del 0,22%.

— **¿Optan por la gestión activa?**

— La gestión activa surge del interés por dar un buen asesoramiento diferente a cada inversor. El asesoramiento y la gestión activa van de la mano por la necesidad de cada inversor de tener su propia cartera. En Feelcapital conseguimos unir las carteras de nuestros clientes con un seguimiento continuado, dando como resultado una clara respuesta a sus necesidades financieras de una manera individualizada.

— **¿Recomiendan fondos indexados?**

— En nuestro universo de inversión tenemos 27.500 traspasables, en ellos están incluidos Fondos Indexados, Fondos de Gestión Activa y Fondos sin Gestión. Nosotros intentamos armonizar las necesidades del cliente con los activos que mejor se adaptan a su perfil. Pero los fondos indexados casi siempre ocupan la media de la selección al ser unos fondos que replican al índice con costes altos, nunca su ren-

AL TIMÓN

Antonio Banda cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de los fondos de inversión. De hecho, antes de unirse a Brandes Investment Partners (septiembre 2011), como responsable para el mercado español, Antonio fue CIO de Bankinter Gestión de Activos (2005-2010). Ha gestionado hasta 160 fondos de inversión y pensiones, con más de 15.000 millones de euros. Es Socio fundador de Family Office Solutions (2004), la primera EAFI en España dedicada al asesoramiento multifamiliar, Presidente y CIO de HSBC AM Spain (2000-2004), siendo responsable de 60 Fondos de Inversión y SICAVS, que sumaban un total de 1.200 millones de activos bajo gestión, y fue director durante 10 años de la gestora del Banco Santander. Comenzó su gestión como analista de Bolsa, alcanzando en estos años el puesto de responsable del área internacional. Titulado en Derecho por la RCU María Cristina (Universidad Complutense), en su formación académica cuenta además con una titulación MBA por el Instituto de Estudios Bursátiles (1990), del que forma parte de la Primera Promoción.

tabilidad es superior a la del propio índice.

— **¿Qué futuro les espera a los Robo Advisor?**

— El gran cambio regulatorio que entra en vigor en enero de 2018 con MiFID II implicará mucha más transparencia en los costes que asumen los inversores. Creemos por tanto que el gran año del asesoramiento robótico será 2018, cuando los bancos se vean obligados a modificar sus arcaicas estructuras. Veremos una evolución a partir de ahora para cumplir con la legislación, que se presupone se va a aplicar de forma muy rígida, para dar satisfacción al inversor final.

Según los informes de las grandes consultoras, las expectativas de crecimiento son elevadas: para el año 2020 se espera que el 20% del asesoramiento en carteras se realice mediante Robo Advisor y estamos hablando de unos 100.000 millones de euros.