

El modelo de *robo advisor* está creciendo a toda velocidad en nuestro país. Tres años después de la aprobación de Feelcapital por la CNMV, en España ya operan ocho *robo advisors* y se espera la llegada de otros cuatro más antes de que acabe el año. 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 exclusiva 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, CEO de Feelcapital

“Los ‘robo advisor’ ponen de moda los algoritmos en la inversión”

■ Manuel Tortajada

— **¿Parece que se han puesto de moda los *robo advisors* también entre los bancos...?**

— El sector financiero ha descubierto la necesidad de acercarse a sus clientes de una forma limpia y segura, convirtiendo sus obsoletos sistemas de carteras de gestión discrecional en modelos Fintech. Pero así no es como se hacen las cosas. Difícilmente podemos considerar como *robo advisors* a productos a los que solo les han cambiado el nombre. Estos robots no se crean en cinco minutos. Deben tener detrás un desarrollo tecnológico y la capacidad de acceso individual al cliente. Nosotros estuvimos dos años realizando pruebas para poder ajustar nuestros algoritmos.

— **¿Los algoritmos son la base de sus decisiones?**

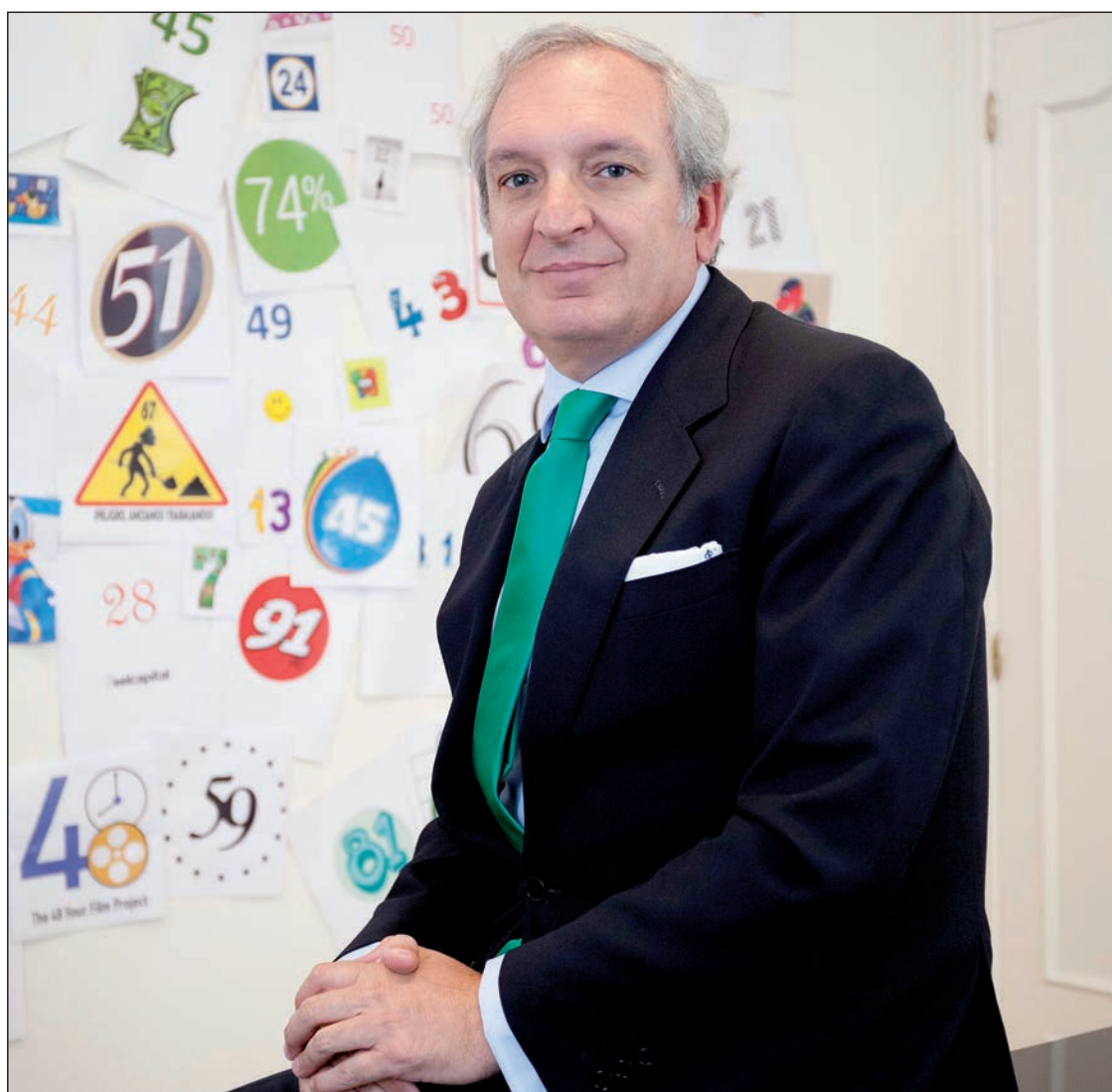
— Los sistemas algorítmicos de Feelcapital tienen la función de descubrir la capacidad de inversión del cliente. No obstante, necesitamos su participación para poder conocer sus características como inversor y trasladárselas a la fórmula que define en el sistema su perfil de riesgo. El encadenamiento de nuestros cuatro algoritmos consigue que cada uno de los clientes tenga sus características individualizadas, y por lo tanto la recomendación de inversión sea única. El seguimiento que hacen estos algoritmos de la situación personal del inversor, más la situación del mercado en ese momento, da lugar hasta un millón de combinaciones distintas que sirven para satisfacer las necesidades de cada persona. Es muy importante conocer la definición psicológica del cliente para conseguir un perfil de riesgo realmente ajustado, de ahí que solo asesoremos a personas, no a entes que son incapaces de decidir cuál es su característica como inversor.

— **¿Qué tiene su *robo advisor* que no tenga su competencia?**

— Feelcapital es realmente un *robo advisor* o asesor robótico. Nuestros sistemas son capaces de definir a cada cliente huyendo de las carteras modelo y de las carteras gestionadas en las que se basan el resto de los *robo advisors* españoles. Gestionar carteras modelo ya se hacía en los años cuarenta del siglo pasado. Pretender que solo metiendo tecnología a un modelo en el que la base principal de toma de decisiones la tiene un comité de inversiones o una persona no es lo que en el mundo se entiende como un *robo advisor*.

— **¿También tienen mejores resultados en rentabilidad que los otros *robo advisors*?**

— Sí, además a una distancia impor-



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. 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. Fue director durante 10 años de la gestora

del Banco Santander. Comenzó su gestión como analista de bolsa, alcanzado 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), de la que forma parte de la I Promoción.

tante. En septiembre hemos hecho un informe comparativo de resultados de nuestras carteras con las de otros *robo advisors* donde destacamos que la que más riesgo soporta, Feelcapital 90, lleva este año una rentabilidad acumulada del 7,8% y

supera en 636 puntos básicos a las carteras de más riesgo de nuestra competencia. En total, ocho de nuestras diez carteras con diferentes niveles de riesgo han obtenido rentabilidades positivas en lo que llevamos de 2017. Nuestro sistema es fiable

y está más que contrastado, lleva dando rentabilidad desde el año 2014.

— **¿Cómo creen que les va a afectar MiFID II?**

— Vemos otra vez a las entidades financieras intentando posponer su entrada en vigor en España, que está prevista para enero de 2018. Nuestro *robo advisor* cumple de sobra con las exigencias de esta normativa, sobre todo en cuanto a transparencia y accesibilidad. Los grandes perdedores de la aprobación y puesta en marcha de MiFID II son las entidades financieras, que no están actualmente capacitadas para informar a sus clientes de los costes separados de asesoramiento, ejecución, gestión, depósito y custodia, que es la base de la nueva norma. Estas entidades tendrán que realizar una gran esfuerzo para separar estas actividades y dar a conocer su coste individualizado. Esto dejará claro que vivimos en un entorno financiero con costes exagerados que permiten que los nuevos jugadores como Feelcapital pongan en valor cómo ahorrar y, a su vez, cómo incrementar la rentabili-

dad del dinero de los clientes.

— **¿Creen que los inversores españoles conocen realmente el potencial de los *robo advisors*?**

— Es evidente que queda mucho camino por recorrer. Hay una necesidad imperiosa de mejorar la cultura financiera de los españoles, algo que tiene que empezar en los colegios. Nosotros hemos sido pioneros en implantar este servicio en España y nos ha costado mucho trabajo contarlo a los inversores para que lo entendieran. El presente es digital y los jóvenes que son nativos digitales pronto comenzarán a demandar este tipo de herramientas que democratizan la inversión y permiten tomar el control del dinero. En EEUU su uso por los jóvenes ya es una realidad, y aquí lo será dentro de muy poco.

Una de las ventajas que más se valora es que se puede acceder a los *robo advisor* desde cualquier dispositivo, a cualquier hora del día y cualquier día del año. El asesoramiento es permanente, algo que solo podemos decir los que desarrollamos estos robots financieros.

— **¿Cómo actuaría su *robo advisor* ante un desafío como el que estamos viviendo en Cataluña?**

“Nuestros sistemas son capaces de definir a cada cliente huyendo de las carteras modelo y de las carteras gestionadas en las que se basan el resto de los *robo advisors* españoles”

“El presente es digital y los jóvenes que son nativos digitales pronto comenzarán a demandar este tipo de herramientas que democratizan la inversión y permiten tomar el control del dinero”

“Ocho de nuestras diez carteras con diferentes niveles de riesgo han obtenido rentabilidades positivas en lo que llevamos de 2017. Nuestro sistema es fiable y está más que contrastado: lleva dando rentabilidad desde el año 2014”

— Nuestro sistema dispone de un botón de pánico que hasta ahora solo hemos tenido que pulsar con el Brexit y la elección de Trump como presidente norteamericano. Estamos preparados con la crisis en Cataluña para pulsarlo, pero las circunstancias actuales, tal y como se han desarrollado hasta ahora, no han sido lo suficientemente graves como para tener que informar a nuestros clientes para que incrementen o reduzcan sus perfiles de riesgo como consecuencia de actos políticos.

— **¿Recomienda 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 rentabilidad es superior a la del propio índice.