

“Es el cliente quien tiene que ejecutar nuestras recomendaciones en su banco”

Alberto García

Antonio Banda es CEO de Feelcapital, la primera plataforma web de asesoramiento digital en fondos de inversión que permite hacer un perfil personalizado a cada usuario, optimizando su dinero. Su equipo está formado por diez personas procedentes de diversos ámbitos: económico, financiero, marketing y asesoramiento. Con el objetivo de dar servicio a los clientes, se ha conformado una herramienta que sirve para acercar la inversión a todas las personas sin considerar su preparación y que pretende cambiar el mundo de los fondos de inversión. En el mercado americano más de siete millones de per-

sonas utilizan el asesoramiento automático. La tecnología desarrollada en el año 2011 ha conseguido romper el mundo del asesoramiento financiero en Estados Unidos.

Su empresa es una EAFI. ¿Cuándo se fundó la misma, por quién y con qué objetivos? ¿En qué consiste su negocio?

Se fundó en julio 2014, conmigo como CEO y 40 inversores acompañándome. Feelcapital pretende cambiar el mundo de los fondos de inversión mediante el asesoramiento automático. Queremos que todos los inversores consigan la rentabilidad que buscan mediante la medición de su perfil de riesgo y su horizonte temporal de inversión.

Feelcapital es la primera plataforma web de asesoramiento digital en fondos de inversión. ¿Por qué decidieron ser pioneros en esta actividad?

Hemos detectado en el mercado español una falta de asesoramiento a los clientes individuales por parte de las entidades financieras. Ante esta situación y siguiendo el modelo americano, decidimos lanzar la primera herramienta por internet de asesoramiento digital. Individualizamos la inversión y damos a cada uno de nuestros clientes un seguimiento continuo de sus posiciones. Los fondos de inversión, el único instrumento financiero en el que asesoramos, son la forma más eficiente de invertir para los españoles.





¿Qué es un asesor automático? ¿Para qué sirve?

Es un algoritmo que ayuda al cliente a definir su cartera de inversión en fondos y que permite, gracias a la tecnología, que cada uno de nuestros clientes tenga una cartera óptima que se adapta a su perfil de riesgo.

Describanos el procedimiento de inicio de actividades con sus clientes.

El cliente se registra en nuestra página web y, después de responder a 10 sencillas preguntas (edad, patrimonio, riesgo, etc.), le asignamos una distribución de activos. Hasta aquí de forma gratuita. En la versión Premium, que se obtiene pagando 150 euros al año, le hacemos un completo seguimiento de sus posiciones y le vamos recomendando su cartera óptima en cada momento. Damos servicio 24 horas al día todos los días de la semana.

¿Qué beneficios tiene para el inversor utilizar sus servicios? Por cierto, ¿qué perfil tienen sus clientes?

Damos asesoramiento a nuestros clientes con el objetivo de que obtengan la rentabilidad deseada, dentro de su perfil de riesgo y su horizonte temporal de inversión. El gran beneficiado de este modelo de inversión es el cliente, que tiene la rentabilidad que busca con una importante bajada de costes.

El perfil medio de nuestros clientes es bastante conservador, debido a la necesidad de que los inversores españoles incrementen su riesgo. La falta de formación financiera en España se debe a que las entidades financieras han dirigido las decisiones de sus clientes pensando sólo en su beneficio propio.

¿Los costes de operar con ustedes para el usuario son pocos significativos? Y la operativa para el cliente, ¿es fácil o compleja?

El coste de nuestro asesoramiento es de 15 euros al mes ó 150 euros si paga al año. Nuestros clientes no cambian de banco. La operativa es muy sencilla y ponemos a disposición de nuestros clientes todos los medios para agilizarla. Es un sistema de autoejecución, es el cliente quien tiene que ejecutar nuestras recomendaciones en su banco.

Con esta nueva industria, ¿qué cambios van a producirse en el sector financiero? ¿Puede ser el fin del asesoramiento bancario?

Los cambios los traerá la nueva regulación. Es lógico que un sector en reestructuración intente paralizar los cambios, pero en EE.UU. ya hay más de 8 millones de inversores que usan el asesoramiento automático. En España tenemos 7 millones de partícipes en fondos, la mayoría sin ningún tipo de ase-

soramiento. Por lo tanto, es necesario cambiar este modelo y conseguir que los inversores empiecen a tomar el control de su inversión.

¿La Regulación Europea en el asesoramiento financiero es la más óptima para el sector?

En diciembre de 2016 entrará en vigor en España MIFID II. Esta será la normativa que obligue a los bancos a adaptarse al nuevo modelo de asesoramiento contra ejecución. Hasta ahora en España los bancos están acostumbrados a darnos el completo. Con esta nueva regulación habrá que distinguir entre asesoramiento, ejecución, depósito y custodia, con lo que será difícil que todos hagan de todo. Así, es probable que haya un auge del asesoramiento independiente.

Desde Feelcapital queremos que el mundo de los fondos sea un lugar mejor para invertir.

¿Quién es Antonio Banda? Háblenos de su trayectoria profesional.

Inicié mi carrera en Gesbansander, con el lanzamiento de los primeros fondos de inversión en España. Fui responsable de HSBC AM en nuestro país. En 2005 pasé a ser director de Inversiones de Gesbankinter. Desde 2012 dirigió el proyecto del lanzamiento de la primera plataforma de asesoramiento automático en España ■