

En Feelcapital no hay carteras modelo. Cada cliente tiene una respuesta individualizada, en función de su necesidad de inversión y dependiendo de la aversión al riesgo y las expectativas del mercado, asegura Antonio Banda. Optimista en sus previsiones para 2019, el CEO de Feelcapital, primer *robo-advisor* español, espera un buen año para la renta variable y

posibilidades de obtener mayores rentabilidades en emergentes y en acciones americanas. También en bonos *high yield*. En su opinión, el crecimiento económico en EE UU y Europa es consistente, a pesar del ruido, porque la microeconomía tiene "muy buena pinta". Y eso lo tiene que reflejar el mercado. Hay muchísimo dinero en liquidez, asegura.

### Antonio Banda, CEO de Feelcapital

## “Esperamos un buen año para la renta variable y para los bonos ‘high yield’”

■ Maite Nieva

— **¿Cómo están enfocando las carteras después del descabro que han sufrido los mercados en 2018 y la incertidumbre que hay actualmente?**

— Nosotros individualizamos la inversión. No tenemos una cartera modelo y partimos de una premisa totalmente distinta. A cada cliente le damos la respuesta a su necesidad de inversión dependiendo de la aversión al riesgo y las expectativas del mercado. Para asesorar a un cliente previamente hemos medido su riesgo y, sobre todo, vemos la capacidad que tiene para asumir riesgo. Y, en función de eso, seleccionamos los activos y le ofrecemos una rentabilidad.

Tenemos una perfilación de 10 preguntas, que la CNMV nos aprobó expresamente, y esas 10 preguntas nos dan la posibilidad de poner en correlación cuatro algoritmos cuadráticos encadenados. El resultado de esos algoritmos es una cartera individual y nuestro modelo tiene la posibilidad de crear un millón de carteras distintas. Tenemos 10 categorías de inversión, cinco de renta variable, cuatro de renta fija, y monetarios, y se hace una selección de activos dentro de esas categorías. Después hacemos un seguimiento continuado y cuando la cartera de ese cliente se pasa de riesgo o se queda corto, le advertimos que tiene que cambiarla.

Nuestro modelo cuantitativo es una combinación de evolución histórica con expectativas de futuro pero el hecho de que sea un inversor individual marca, fundamentalmente, la estrategia de inversión que podemos ofrecerle. Entre dos clientes, uno de perfil de riesgo 8 y el otro de 80, puede ser que, en las carteras, a uno le estoy recomendando renta variable europea y, al otro, renta variable norteamericana, porque su horizonte temporal de inversión es distinto. Lo que no hacemos es darles a los dos lo mismo con distinto peso, que es lo que hacen los modelos que distribuyen el peso entre el cliente. Para nosotros cada cliente es individual y en función del riesgo que está dispuesto a asumir somos capaces de darle una respuesta. Además, le seguimos diariamente para ver como evoluciona y, en el momento que ese cliente se salga de riesgo, decirle que tiene que cambiar su cartera. Tenemos clientes que llevan 5 años con nosotros y no les hemos cambiado ningún fondo. Y a otros que les cambiamos la cartera dos veces a la semana.

— **¿Cuáles son las previsiones para 2019 en los mercados?**

— Creemos que va a ser muy bueno. Fundamentalmente porque el ruido político va a bajar y los mercados se han reajustado. El crecimiento económico en EE.UU. y Europa es consistente y, a pesar del ruido en torno a la posible paralización, vemos que la microeconomía



### EL PERSONAJE Y SU IMAGEN

**Antonio Banda** es CEO de Feelcapital Eafi, la primera plataforma web de asesoramiento digital en fondos de inversión creada en 2013 y que permite hacer un perfil personalizado a cada usuario. 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, 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. Entre otros cargos, ha sido 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), donde fue responsable de 60 Fondos de Inversión y SICAVS,

que sumaban un total de 1.200 millones de activos bajo gestión. Durante 10 años fue director de la gestora del Banco Santander, primero como analista de Bolsa, hasta alcanzar 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).

tiene muy buen pinta. Y eso lo tiene que reflejar. Hay muchísimo dinero en liquidez y no tiene sentido que no se dé rentabilidad a ese dinero, que es lo que pasó el año pasado. El elemento clave fue el ruido político. Durante el trimestre final de año la mayor preocupación venía de Trump, Brexit e Italia por temas que no eran económicos sino políticos. Este año tenemos casi todas las cosas más claras. Trump se ha quedado en nada; el Brexit está por resolver pero no es un asunto que vaya a tener un impacto global.

— **¿En qué tipo de activos ven más valor y dónde hay más riesgos**

— Esperamos un buen año para la renta variable en general y para los bonos *high yield*. En renta variable estamos viendo más posibilidades de obtener rentabilidad en emergentes y, en acciones americanas. Aunque tampoco creemos que se queden atrás ni la europea ni la española.

Y dónde vemos que hay más posibilidades de tener problemas es en los bonos de gobierno a corto plazo. Ahí hablamos del mercado global aunque nuestro principal sesgo es europeo.

— **¿En el entorno actual del mercado hay preferencia por algún sector en particular?**

“Creemos que 2019 va a ser un año muy bueno. Fundamentalmente porque el ruido político va a bajar y los mercados se han reajustado”

“Hay muchísimo dinero en liquidez y no tiene sentido que no se dé rentabilidad a ese dinero”

“Al cliente le solucionamos la inversión pero el riesgo lo decide él. Si hay elementos que no podemos controlar se utiliza el botón del pánico”

— El 95% de la rentabilidad de nuestros clientes viene por la selección de activos. Y luego buscamos el fondo que creemos que va a tener mejor rentabilidad. Esa selección la hace el gestor del fondo de inversión. Es la parte táctica de la inversión. Buscamos gestores que nos hayan demostrado que lo han hecho bien. No hacemos análisis de sectores.

Sí vemos que varían mucho de un país a otro. Nuestros fondos de renta variable americana están muchísimo más sobre expuestos a financieras que los europeos. Y eso es porque los europeos ven peor a las financieras porque tienen que reestructurarse, mientras los americanos ya han visto que, parte de la reestructuración en finanzas, se ha hecho.

— **¿Cómo se evalúan los riesgos**

**macroeconómicos, geopolíticos y guerras comerciales, entre otros, que hay actualmente sobre la mesa en la composición de las carteras?**

— Al cliente le solucionamos la inversión pero el riesgo lo tiene que decidir el. Nosotros podemos descontar los términos económicos pero no los políticos. Si hay un elemento que no podemos controlar, avisamos a todos nuestros clientes que tienen que revisar su riesgo. Lo llamamos el botón de pánico y lo hemos apretado dos veces, con la votación del Brexit y cuando ganó las elecciones en Estados Unidos Donald Trump.

Si ahora hubiese un elemento político que cambiase la valoración de los mercados enviaríamos un email a nuestros 15.000 usuarios y les avisaríamos de la situación pero no les diríamos que es lo que tienen que hacer. Algunos lo ven como una oportunidad e incrementan su posición y otros lo ven como un riesgo y la reducen. En el caso del Brexit el 20% de nuestros clientes incrementaron el riesgo y el 20% lo redujeron.

— **¿Cómo está afectando la volatilidad de los mercados a los activos tradicionalmente más conservadores?**

— A la hora de recomendar un activo a un cliente consideramos las expectativas que tenemos para ese activo, tanto la rentabilidad esperada como el riesgo del activo. La suma de ese riesgo es la parte que más pesa para determinar hasta qué punto el cliente puede acceder a determinada rentabilidad de los activos.

El año 2018 se ha caracterizado por una paralización de la comercialización de los fondos de inversión de renta fija mixta por las entidades financieras como consecuencia de las rentabilidades negativas de los mercados. Seguimos en un sector en el que prima la venta del producto, a corto plazo, frente a la perfilación del cliente y los objetivos de inversión a largo plazo. Según un análisis realizado por Feelcapital con datos de Inverco, la gestión pasiva obtuvo una rentabilidad media ponderada en el ejercicio anterior del -2,91%, frente al -1,30% que obtuvo la renta fija euro a corto plazo o el -11,10% de la renta variable española el pasado año. El pasado año la gestión pasiva sufrió reembolsos netos de 2.173 millones de euros.

La renta fija mixta fue la categoría que mayor crecimiento tuvo en 2017 y parte de 2018 debido al traspaso que se produjo desde los depósitos. Las entidades financieras intentaron mover a sus clientes a una categoría que, en principio parecía que podía obtener rentabilidades cercanas al 2% sin grandes riesgos, y resultó que 2018 ha sido el peor de los últimos 10 años para la renta fija mixta. Habían calculado que la rentabilidad financiera de ese producto iba a ser del 1% se han encontrado que ha tenido una rentabilidad negativa del 5%. Y la solución que le dan es volver al depósito. Nosotros vemos claramente que en el depósito no tiene que estar nadie porque la rentabilidad es nula. Tiene más sentido separar el dinero que se quiere tener y dejarlo en liquidez y destinar una parte a invertir bien en activos de riesgo o en carteras combinadas. A cada cliente le creamos su cartera de fondos, que al final es una cartera mixta también, pero individualizamos esa decisión. Eso le permite estar mucho más próximo a sus necesidades y no le damos un producto enlatado que, si va mal, todos los participantes salen mal parados. Nuestros sistemas de valoración nos ayudan a elegir activos que añaden valor al índice y, como asesores, consideramos que esa es la forma de ayudar al cliente para buscar los activos que le van a dar mayor rentabilidad.