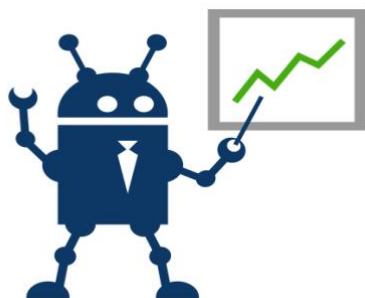


## El avance de los robo-advisors

La gestión robotizada de patrimonios, lo que se conoce como "robo-advisory", empieza a crecer significativamente. El uso de algoritmos para adaptar las carteras de inversión a ahorradores no especializados, generalmente con un coste menor del que ofrece un asesor financiero tradicional, se presenta como la principal ventaja de estos robo-advisors.



Una parte del auge de estos gestores automatizados se explica por su creciente demanda entre los segmentos de población más jóvenes, especialmente los *millennials*, que son los que más están apostando por estos servicios. En Estados Unidos, un 16,4% de los menores de 25 años utilizan

un robo-advisor<sup>1</sup>. Es previsible que esta cifra vaya aumentando, pues más de la mitad de estos jóvenes considera que hará uso de ellos en el futuro. Como auguran algunos analistas, el éxito de esta nueva forma de inversión viene dada porque, aunque los jóvenes no cuentan con un patrimonio financiero comparable al de sus mayores, sí parecen estar más preocupados por movilizar su ahorro e incrementar su rentabilidad.



Desde que los robo-advisors hicieran su aparición, el sector FinTech ha capitalizado gran parte de la oferta de gestión de patrimonios por vía digital (wealthTech). Para responder a esta pujante demanda, los intermediarios

---

<sup>1</sup>The market for Robo-advisors has not yet taken off. 21 octubre 2020.

<https://www.vectoritcgroup.com/en/tech-magazine-en/artificial-intelligence-en/the-market-for-robo-advisors-has-not-yet-taken-off/>

financieros tradicionales también comienzan a lanzar nuevos productos y servicios automáticos para sus clientes. En Estados Unidos, grandes bancos de inversión como Goldman Sachs, Merrill Lynch, Morgan Stanley y Wells Fargo, todos ellos con una importante especialización en asesoramiento financiero, han lanzado gestores robotizados en los últimos años<sup>2</sup>. En España, también empiezan a proliferar estos servicios y son los bancos los más activos. Es el caso de PopCoin (Bankinter), Openbank (Santander), Smart Money (Caixabank) o BBVA Invest (BBVA). El objetivo es competir con la oferta actual y potencial de las FinTech en materia de gestión de patrimonios, posicionándose en el sector para ganar cuota de mercado entre la población más joven y fidelizarlos para otros productos (depósitos, financiación).



En este crecimiento, la pandemia del Covid-19 ha supuesto la primera prueba de fuego para muchos de estos servicios de inversiones algorítmicas. Un estudio realizado en Estados Unidos ha revelado que el 82% de los inversores encuestados estaban satisfechos con la gestión realizada por su robo-advisor durante la pandemia<sup>3</sup>. Este grado de satisfacción supera el obtenido por los inversores que utilizan un gestor patrimonial humano. Además, el estudio reveló que un elevado número de ahorradores estaban dispuestos a mantener a su robo-advisor después de su experiencia durante la crisis del Covid-19.

---

<sup>2</sup> Young investors are going digital. Financial advisors need to adapt with them. CNBC. 10 noviembre 2020. <https://www.cnbc.com/2020/10/14/millennials-gen-z-want- robo-advisors-and-digital-financial-advice.html>

<sup>3</sup> Robos Slightly Outperformed Human Advisors in Client

Satisfaction During Crisis: Report. Think Advisor. 30 noviembre 2020. <https://www.thinkadvisor.com/2020/11/30/robos-slightly-topped-human-advisors-in-client-satisfaction-during-crisis-report/>