

# Asobolsa

Asociación de Comisionistas de Bolsa de Colombia

## Asesoría digital: reflexiones entorno al *robo-advisoring*

María Carolina Cardenas

15 de marzo de 2017

# Agenda

---

1. Contexto
2. Novedades y beneficios generados con los robo-advisors
3. Retos normativos frente al modelo de robo-advisoring
4. Conclusiones

# 1. Contexto

**FinTech:** Empresas que mediante innovación tecnológica pretenden competir en el mercado de los productos o servicios financieros.



# 1. Contexto

---

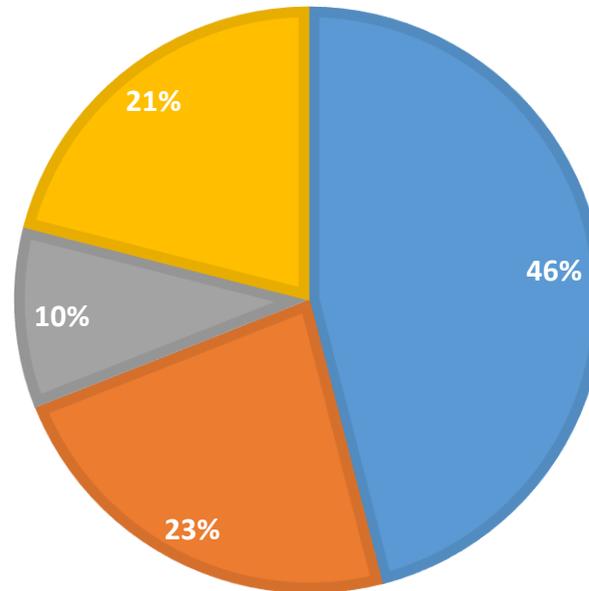
Según el Banco de Desarrollo de América Latina, “la inversión en el sector FinTech experimentó un crecimiento explosivo en el periodo 2013-2015, alcanzando la cifra record de \$19 billones de dólares en 2015, \$15,2 billones de dólares más que en 2013”

---

# 1. Contexto

## COMPOSICIÓN DEL SECTOR FINTECH

■ Préstamos ■ Pagos ■ Manejo de fondos personales ■ Otros



# 1. Contexto

---



## 2. Novedades y beneficios generados con los *robo-advisors*

### Despersonalización de la relación inversionista-asesor



El inversionista no necesita tener una relación con su asesor, pues simplemente debe diligenciar un cuestionario que permite estimar su perfil de riesgo.

## 2. Novedades y beneficios generados con los *robo-advisors*

---

### Reducción de los costos de operación



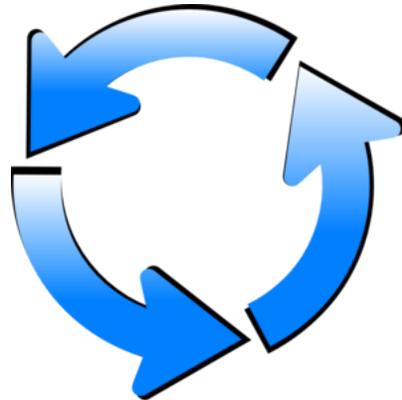
Según el Banco de Desarrollo de América Latina (2016), “mientras que los honorarios de los asesores en el modelo tradicional son de alrededor del 1% de los activos bajo administración, los robo-asesores ofrecen asesoramiento sólido y rentable en torno a una tasa máxima de 0,5%”.

---

## 2. Novedades y beneficios generados con los *robo-advisors*

---

### **Operación en tiempo real y continuo**



La operación mediante algoritmos permite que se tomen decisiones de inversión continuamente. En consecuencia, el modelo de robo-advisor puede generar liquidez

---



### 3. Retos normativos frente al modelo de robo-advisoring

---

#### ***Robo-advisors* y el deber de asesoría**

Una normativa inadecuada puede generar un obstáculo a la oportunidad de desarrollar este tipo de herramientas tecnológicas que ayudan al desarrollo de los mercados y a mejorar la experiencia del cliente.



Las plataformas electrónicas cuentan con facilidades para brindar información amplia y suficiente al cliente. En consecuencia, la mayoría de los oferentes de estos productos excluyen la posibilidad de una asesoría personalizada, pues en la práctica no es necesaria



### 3. Retos normativos frente al modelo de robo-advisoring

#### Perfil de riesgo de los clientes e inversionistas



### 3. Retos normativos frente al modelo de robo-advisoring

---

**Calidad, autenticidad y trazabilidad de la información**



## 4. Conclusiones

---

**¿El conocimiento del cliente que se logra a través de *robo-advice* es suficiente y adecuado para otorgar una asesoría idónea?**

Sí es posible tener un conocimiento suficiente y adecuado del interés de los clientes a través de la vinculación digital: todo dependerá de la calidad de la información. Esto implica que sí es posible implementar una asesoría financiera online con la mínima intervención humana y que se adecue a los perfiles de riesgo, llegando a muchas personas al mismo tiempo y aportando eficiencia en términos de costos tanto para los clientes como para las entidades.

---

## 4. Conclusiones

---

**¿La información suministrada es adecuada y suficiente para que el cliente conozca los riesgos de los productos?**

La digitalización del proceso de asesoría financiera no representa un problema en términos de calidad y transmisión de la información. Por el contrario, las tecnologías FinTech permiten tener una comunicación más pronta con los clientes y, así mismo, el canal digital tiene el mismo potencial tratándose de la recolección de información para generar perfiles de riesgo.

Lo más importante sería establecer lineamientos objetivos para la operación de los algoritmos de inversión, los cuales deben velar por evitar que el *robo advisor* parta por recolectar información sobre la expectativa de retorno del cliente, pues esto genera que se perfilen inadecuadamente a los clientes. En contraste, se considera más conveniente establecer el perfil de riesgo antes de establecer retornos.

---

## 4. Conclusiones

---

**¿Qué tipos de productos/clientes son aptos para este tipo de asesoría automatizada?**

Es posible alimentarse se la distinción entre clientes inversionistas e inversionistas profesionales una vez se establecen los perfiles de riesgo.

- Cientes inversionistas: Productos sencillos con *asset allocation* ajustado al perfil de riesgo. Ejm: renta fija pública y privada
  - Inversionistas profesionales: cualquier producto.
-

## 4. Conclusiones

---

**¿Qué estándares existen para asegurar trazabilidad y documentación del suministro de asesoría automatizada?**

Una posibilidad para asegurar la correcta documentación sería la conservación de todos los mensajes de datos que evidencien las instrucciones genéricas del cliente y la conservación de la información sobre las decisiones de inversión del algoritmo. Esto puede acompañarse de unos reportes periódicos disponibles a consulta del cliente.

---

## 4. Conclusiones

---

**¿Cuáles son los desafíos para el control interno y externo frente a la calidad e idoneidad de los algoritmos utilizados en el robo-advice?**

Se considera fundamental la implementación de sistemas de monitoreo, *logs* de sistema, y tecnologías de para manejos de *big data* que permitan la validación de los algoritmos y asegurar la independencia en el proceso de selección de los administradores/comisionistas y activos. Igualmente, es fundamental establecer reglas claras para el monitoreo en los temas relativos al Sarlaft.

---

# Gracias

María Carolina Cardenas