

Banca Digital

# Tecnología financiera: cambiando la manera de ahorrar y de invertir

Amanda Augustine / Marcial Nava

- **Las plataformas de presupuestación, gestión de carteras y planificación financiera están cobrando impulso**
- **Tanto los inversores sofisticados como los principiantes optan por estas empresas por sus comisiones asequibles, sencillez y herramientas de fácil uso**
- **Los bancos pueden incorporar algunas de estas plataformas para mejorar la captación de clientes y aumentar sus ingresos por comisiones**

*“Podemos reinventarlo todo.”*

–Marc Andreessen, cofundador de Andreessen Horowitz<sup>1</sup>, sobre las finanzas<sup>2</sup>

Las plataformas de presupuestación, gestión de carteras y planificación financiera son cada vez más populares, especialmente entre la generación del milenio, que busca asistencia para gestionar unas necesidades financieras cada vez más complejas, tales como equilibrar el gasto con el pago de la deuda estudiantil y el ahorro para el futuro. Esto debería ser una buena noticia para los bancos, excepto que los jóvenes también están más dispuestos a utilizar servicios financieros no tradicionales, especialmente si estas alternativas son tecnológicamente avanzadas y se adaptan a sus valores y preferencias. Sin embargo, algunas de estas plataformas ofrecen herramientas y asesoramiento que también resultan atractivos para los inversores de más edad. Por tanto, un examen y análisis de las innovaciones de la tecnología financiera en presupuestación, gestión de carteras y planificación financiera puede resultar útil para la estrategia digital del banco. Este informe amplía nuestra investigación anterior sobre la [generación del milenio](#), los [préstamos para estudiantes](#) y sus repercusiones para el sector bancario.

Si la generación del milenio ya utiliza apps para comprar comida, transferir dinero y la lavandería,<sup>3</sup> ¿por qué habrían de dudar a la hora de utilizar una app para reequilibrar sus carteras de jubilación o gestionar sus presupuestos? Los crecientes niveles de deuda estudiantil y un futuro económico más incierto han creado la necesidad de herramientas que permitan a la generación del milenio planificar sus necesidades financieras e invertir en consecuencia. Además, una creciente preferencia general por la digitalización y un diseño sencillo también han atraído a inversores más sofisticados y de más edad. Como consecuencia, han surgido tres categorías principales de apps de tecnología financiera que ofrecen servicios de presupuestación, gestión de carteras y planificación financiera. Las empresas de más éxito en este espacio tienen propuestas de valor basadas en interfaces atractivas, sencillez y comisiones bajas. Estas cualidades les han permitido integrarse perfectamente en las vidas de sus clientes.

## Tamaño del mercado

La generación del milenio representa actualmente el 26% de la población de EEUU, y son más las personas de más edad que las más jóvenes, 39.8 millones (de 16 a 24 años) frente a 43.5 millones (de 25 a 34 años). Utilizando datos

<sup>1</sup> Andreessen Horowitz es una sociedad de capital riesgo de 4 mil millones de dólares cuya cartera incluye Airbnb, Box y Facebook.

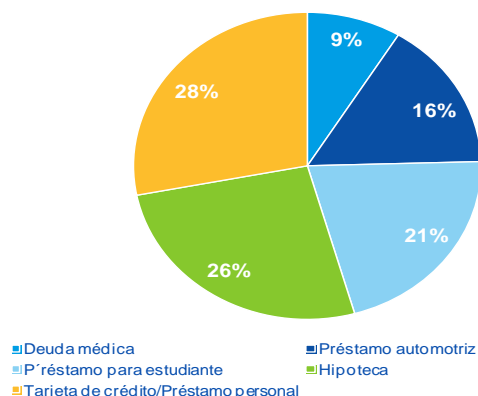
<sup>2</sup> Anthony Effinger. “Andreessen on Finance: ‘We Can Reinvent the Entire Thing.’” 6 de octubre de 2014. Bloomberg Business. Disponible en <http://goo.gl/HXn5f3>

<sup>3</sup> Geoffrey A. Fowler. “There’s an Uber for Everything Now.” 5 de mayo de 2015. Wall Street Journal. Disponible en <http://goo.gl/zf0zNs>

de la encuesta de gastos de consumo de la Oficina de Estadística Laboral, observamos que los consumidores más jóvenes de menos de 25 años presentan una tasa de ahorro negativa, mientras que los consumidores de edades comprendidas entre 25 y 34 años tienden a mostrar tasas de ahorro positivas (Gráfica 2). Sin embargo, la imagen cambia cuando se tienen en cuenta los cuartiles de ingresos. Las tasas de ahorro tienden a ser positivas en todos los grupos de edad en el segundo cuartil y por debajo, y negativas en todos los grupos para aquellos que se encuentran por debajo del primer cuartil.

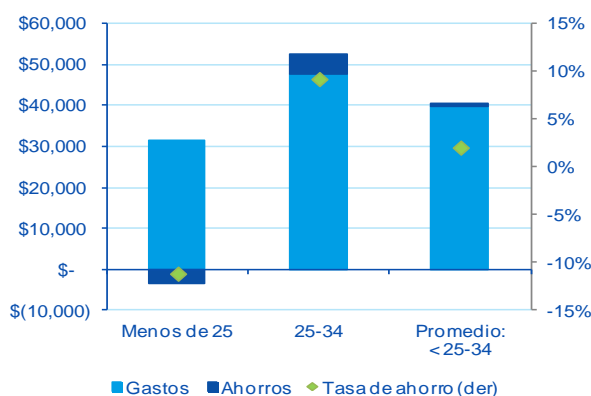
Por consiguiente, pensamos que las apps de presupuestación pueden ser una herramienta útil para la generación del milenio de más edad, que empieza a acumular ahorros, así como para los más jóvenes, como herramienta de aprendizaje para el futuro. Por su parte, las plataformas de gestión de carteras resultarían atractivas principalmente para los de más edad, que cuentan con fondos para empezar a invertir para la jubilación o con otros fines. Los bancos se pueden beneficiar de ofrecer préstamos a los miembros más jóvenes de la generación del milenio que están faltos de dinero, y ofrecer préstamos y aceptar depósitos de los de más edad, que ahorran más.

Gráfica 1  
**Generación del milenio: % medio de pago mensual de deuda por tipo**



Fuente: Wells Fargo

Gráfica 2  
**Ahorros medios anuales por edad de unidad de consumo**



Fuente: BLS

## Presupuestación: asumir el control de las finanzas diarias

La facilidad de uso de los *smartphones* podría ser un catalizador para invertir la difícil situación de ahorros de los jóvenes. Estimuladas por el éxito de las primeras empresas, como Mint, ha aparecido una nueva oleada de apps que hacen un seguimiento del consumo, ayudando a los jóvenes a aumentar sus ahorros sin necesidad de una monitorización y un ajuste constantes. Estas apps podrían resultar atractivas para alguien que empieza a estudiar en la universidad o inicie su carrera profesional y tenga una pesada carga de deuda estudiantil, creando la necesidad de equilibrar el gasto con la devolución de la deuda. El objetivo de estas apps es emular virtualmente la tarea rutinaria y laboriosa de la presupuestación para que resulte más fácil ahorrar; por tanto, ofrecen el potencial de revertir la falta de ahorro entre los miembros más jóvenes de la generación del milenio.<sup>4</sup> Hemos clasificado las apps de presupuestación en dos grupos:

**Tarros de ahorro virtuales:** estas plataformas ayudan a los usuarios a alcanzar sus objetivos de ahorro organizando sus finanzas. Consisten en *software* que hace un seguimiento de los ingresos y los gastos, actualiza el efectivo disponible después de cada transacción y clasifica los gastos en fijos y variables (necesidades vs. deseos). Además, el software ayuda a los usuarios a incrementar sus ahorros deduciendo el importe de los ahorros deseados de los ingresos disponibles. El efectivo que no se haya gastado a finales de mes también se destina automáticamente a los

<sup>4</sup> Josh Zumbrun. "Younger Generation Faces a Savings Deficit." 9 de noviembre de 2014. Wall Street Journal. Disponible en <http://goo.gl/XVVarWb>

ahorros. Una empresa que trabaja en esto es [Level Money](#), que se describe como “el equivalente digital a abrir la billetera y ver cuánto dinero queda.”<sup>5</sup>

Otro ejemplo es [Digit](#), que analiza las tendencias históricas de gasto de los usuarios y realiza automáticamente pequeñas transferencias desde una cuenta corriente a una cuenta de ahorro gestionada por Digit, de la que se pueden retirar los fondos en cualquier momento. El punto fuerte de Digit es que ayuda a los usuarios a ahorrar de forma sencilla y transparente.

**Diarios virtuales:** estas plataformas tienen como objetivo ayudar a los usuarios a racionalizar sus ingresos y sus gastos. *Startups* como [Even](#) no analizan el gasto para ayudar a incrementar los ahorros, sino que pretenden combatir la volatilidad de los ingresos. Sus principales usuarios son aquellos con sueldos variables que desean un flujo de ingresos más regulares. El *software* calcula primero el sueldo medio del usuario. A continuación, en las semanas en que el usuario gana más de la media, el exceso se traspasa a una cuenta gestionada por Even; en las semanas en que el usuario no llega a ganar la media, obtiene el sueldo medio porque la empresa retira dinero de los ahorros o concede crédito sin intereses al usuario. Estas apps ganan dinero cobrando una comisión periódica; por ejemplo, Even cobra a sus usuarios 3 dólares a la semana.

Cada una de estas innovaciones de presupuestación *online* sirve para aumentar los ahorros reforzando los hábitos positivos. Es posible que los usuarios que deseen una imagen más clara de sus finanzas no deseen necesariamente crear un presupuesto ellos mismos y podrían estar dispuestos a ceder esa responsabilidad a una app. En última instancia, la finalidad de estas apps de presupuestación es ganar dinero ofreciendo a los usuarios más seguridad y control sobre sus finanzas. Estas plataformas van dirigidas principalmente a jóvenes con necesidades financieras relativamente simples, como adolescentes, estudiantes universitarios o recién licenciados que acaban de incorporarse al mercado de trabajo. Sin embargo, también podrían resultar atractivas para un mayor segmento de la población que experimente una volatilidad de ingresos significativa, como trabajadores a tiempo parcial o temporales y propietarios de pequeñas empresas. En este caso, la base de clientela de las apps de presupuestación es más amplia que la generación del milenio y abarca cualquier persona que desee una mayor comprensión de sus finanzas personales.

## Gestión de carteras: deja que el algoritmo se encargue de todo

La comisión anual de gestión de carteras del 1-3% que cobran los bancos a menudo puede tener un efecto disuasorio sobre la inversión, incluso para personas con elevados patrimonios.<sup>6</sup> En respuesta a esta situación ha surgido un nuevo segmento de apps de gestión automatizada de carteras, o robo-asesores, que ofrecen comisiones más bajas, normalmente del 0.25-0.35%. Estos robo-asesores resultan atractivos para una generación que ya está dispuesta a adoptar nuevas tecnologías y considerar alternativas no tradicionales.

Tomando la edad del usuario y el tiempo previsto que resta hasta la jubilación, el algoritmo utilizado por las apps de gestión automatizada de carteras evalúa el perfil de riesgo del usuario y determina la asignación de activos óptima, que se puede reajustar en caso necesario. Al ofrecer comisiones bajas e inversiones mínimas, además de herramientas *online* de fácil uso, las apps de gestión automatizada de carteras resultan atractivas tanto para los principiantes como para los inversores con necesidades más sofisticadas.

Plataformas como [Acorns](#) y [Betterment](#) están basadas puramente en algoritmos y resultan atractivas para inversores que pueden no disponer de una gran suma de dinero para invertir. Sus usuarios no están interesados necesariamente en los detalles precisos de sus inversiones y no necesitan interactuar con un asesor humano. Por otra parte, algunas apps de gestión de carteras ofrecen una asignación más personalizada de activos a cambio de una comisión mayor, recopilando información detallada sobre el comportamiento y las preferencias financieras del usuario. Un ejemplo es [Wealthfront](#), la app de gestión de carteras más popular y aceptada, entre cuyos clientes leales se encuentran varios

<sup>5</sup> Tara Siegel Bernard. “Make a Resolution to Budget? Here are Some Apps to Help.” 3 de enero de 2014. The New York Times. Disponible en <http://goo.gl/k33xxr>

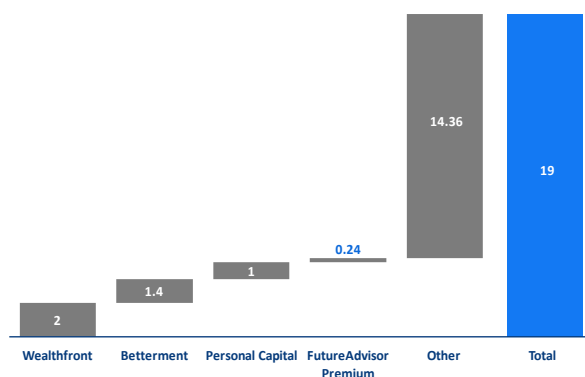
<sup>6</sup> “Ask the Algorithm.” 9 de mayo de 2015. The Economist. Disponible en <http://goo.gl/O7T5f0>

emprendedores de Silicon Valley. Wealthfront alcanzó recientemente la marca de 2 mmd en activos gestionados en tan solo tres años, con una participación media por cliente de aproximadamente 115 mil dólares.<sup>7</sup>

Bancos y sociedades de valores están aprovechando las ventajas de los algoritmos. Por ejemplo, Betterment colaboró recientemente con la veterana Fidelity para poner la plataforma de Betterment a disposición de los asesores de Fidelity en una versión de “marca blanca”.<sup>8</sup> La colaboración pretende ayudar a los asesores a ahorrar tiempo y dedicarse a actividades de mayor valor agregado eliminando un proceso de contratación basado en papel y racionalizando la asignación de activos y los informes de impuestos.<sup>9</sup> Una investigación realizada por Fidelity descubrió que el 56% de los altos directivos de intermediarios financieros y firmas de RIA<sup>10</sup> “querrían colaborar con proveedores de asesoramiento digital o incorporarlos a su negocio existente.”<sup>11</sup>

Gráfica 3

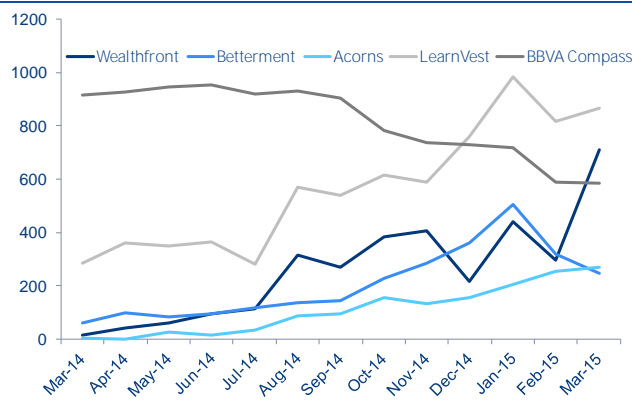
### Activos gestionados por robo-asesores (miles de millones de dólares)



Fuente: The Economist con datos de Goldman Sachs

Gráfica 4

### Visitantes únicos de la web (miles)



Fuente: Compete, Inc.

## Planificación financiera: asesoramiento experto a menor precio

También existen apps para aquellos que prefieren un asesoramiento humano para la planificación financiera más compleja, pero no pueden o se niegan a pagar elevadas comisiones de gestión. En la mayoría de los casos, su base de clientela consiste principalmente en inversores principiantes que desean un mayor control sobre su cartera. En otros casos, las apps de este espacio que requieren mayores inversiones iniciales son más fácilmente accesibles para inversores de más edad con mayores patrimonios.

[LearnVest](#), que se lanzó en un principio para ayudar a las mujeres a comprender mejor las finanzas, cuenta ahora con 1.5 millones de abonados. Aunque su *software* básico es gratuito, los clientes tienen la opción de pagar por un planificador financiero personal remoto que les preste asesoramiento en gasto, inversión y presupuestación. A diferencia de las apps de gestión de carteras, LearnVest no asigna activos automáticamente para el usuario, sino que normalmente debe hacerlo el propio usuario con el asesoramiento de un planificador personal remoto. A un precio de 20 dólares al mes, los planificadores financieros de LearnVest siguen siendo más baratos que las consultas presenciales con un asesor tradicional y la empresa cuenta con cerca de 10 mil abonados de pago.<sup>12</sup> LearnVest fue

<sup>7</sup> “Ask the Algorithm.” 9 de mayo de 2015. The Economist. Disponible en <http://goo.gl/O7T5f0>

<sup>8</sup> Véase Betterment Institutional. <https://www.bettermentinstitutional.com/>

<sup>9</sup> Lawrence Delevingne. “Robo Advisor Betterment Works with Fidelity in RIA Push.” 15 de octubre de 2014. CNBC. Disponible en <http://goo.gl/hN6eIW>

<sup>10</sup> RIA: Asesor de inversiones registrado

<sup>11</sup> “As Digital Advice Providers Proliferate, New Challenges and Opportunities Surge.” Fidelity Investments. Disponible en <https://goo.gl/uX9BDx>

<sup>12</sup> Northwestern Mutual. “Northwestern Mutual Acquires LearnVest to Redefine the Financial Planning Experience.” 25 de marzo de 2015. PR Newswire. Disponible en <http://goo.gl/NHnqJ1>

adquirida en marzo por la empresa de servicios financieros Northwestern Mutual por 250 millones de dólares. Una app similar, [Personal Capital](#), fue una de las primeras apps disponibles en el *Apple Watch*. Al igual que LearnVest, Personal Capital ofrece un panel de control financiero gratuito, pero cobra a los usuarios por un asesor personal de capital, que requiere una relación mínima de 100 mil dólares, junto con una comisión por los activos gestionados. Con una inversión mínima relativamente mayor que otras apps, los clientes de Personal Capital suelen ser mayores, con una edad media de 45 años. Esto indica que las apps de planificación financiera y de gestión de carteras no van dirigidas únicamente a la generación del milenio y pueden plantear un reto para las empresas ya establecidas y las entidades tradicionales que dependen de una base de clientela de más edad.

En respuesta a esta situación, los veteranos del sector Vanguard y Charles Schwab han desarrollado sus propias apps de planificación financiera con comisiones bajas para atraer a aquellos que buscan una manera más económica de gestionar sus carteras. Con una inversión mínima de 5 mil dólares, Schwab Intelligent Portfolios se asemeja mucho a otras apps de robo-asesores, pero los usuarios tienen acceso a un profesional de inversiones las 24 horas del día, 7 días a la semana. Por otra parte, el servicio de Vanguard en el espacio de la tecnología financiera de consumo, Vanguard Personal Advisor Services, atrae a inversores con necesidades más sofisticadas, con una relación mínima de 50 mil dólares.

## Consecuencias para los bancos

El nuevo y ya fragmentado segmento de las innovaciones de la tecnología financiera de consumo se percibe a menudo como un disruptor del sector bancario. Sin embargo, aunque las innovaciones como los préstamos entre particulares y el *crowdfunding* se consideran una amenaza para los bancos tradicionales, no está claro que las apps de presupuestación, planificación financiera y gestión de carteras puedan encuadrarse en la misma categoría.

Por lo que respecta a los robo-asesores, el 40% de los asesores tradicionales no creen que las empresas que ofrecen servicios basados en algoritmos planteen una amenaza real para su negocio, ya que sus mercados objetivo difieren en gran medida.<sup>13</sup> Los primeros se centran en clientes acaudalados, normalmente de 40 o más años de edad, que tienen mayor probabilidad de utilizar servicios tradicionales de gestión de patrimonios debido a su oferta de productos, servicios personalizados y estrategias fiscales. La mayoría de los robo-asesores ofrecen estrategias de venta de acciones para reducir impuestos, pero esto puede ser insuficiente para aquellos que normalmente pagan el 40% de su ingreso a Hacienda.

Además, todavía no se ha sometido a prueba la fiabilidad de los robo-asesores y aún está por ver su rendimiento en periodos de volatilidad extrema. A medida que aumente la popularidad de estas plataformas, también podrían atraer la atención de los reguladores. La SEC y la FINRA<sup>14</sup> emitieron recientemente un anuncio conjunto sobre las herramientas de inversión automatizadas, instando a los consumidores a que consideren sus limitaciones antes de utilizarlas.<sup>15</sup> El anuncio advierte a los usuarios de la volatilidad a la baja inherente a estas herramientas, especialmente teniendo en cuenta la probabilidad de un futuro aumento de las tasas de interés. Más regulación traerá consigo costos adicionales, lo que podría erosionar la ventaja competitiva de una estructura de comisiones bajas.

Sin embargo, a pesar de estas incertidumbres, pensamos que los bancos deberían incorporar apps de presupuestación, planificación financiera e inversión de cartera a sus modelos de negocio, principalmente como productos complementarios que apoyen la actividad de captación de clientes y aporten al mismo tiempo ingresos por comisiones. Las apps de ahorro e inversión tienen la ventaja de que su base de clientela joven es una fuente continuada de crecimiento para su negocio. Por ello, si los bancos incorporan estos servicios a su oferta, tienen una oportunidad de conseguir una base crítica de clientes cuya situación financiera se hará más compleja con el paso del tiempo. Captando

---

<sup>13</sup> Steve Garmhausen. "When Financial Advisors Meet their Robo-Rivals." 18 de abril de 2015. Barron's. Disponible en <http://goo.gl/zyoGBa>

<sup>14</sup> SEC: Securities and Exchange Commission (Comisión del Mercado de Valores), FINRA: Financial Industry Regulatory Authority (Autoridad Reguladora del Sector Financiero)

<sup>15</sup> "Investor Alert: Automated Investment Tools." 8 de mayo de 2015. SEC. Disponible en <https://goo.gl/jjM4Jh>

clientes a una edad temprana, los bancos aumentan su capacidad para realizar una venta cruzada de productos y servicios bancarios más avanzados con el tiempo. Asimismo, la popularidad de las apps de gestión de carteras y planificación financiera con una relación mínima más elevada muestra que también existe una fuerte demanda de versiones simples, móviles y asequibles de estos servicios para inversores de más años y más sofisticados.

No pensamos que la rápida proliferación de la tecnología financiera vaya a condenar a los bancos a la obsolescencia; sin embargo, a los bancos les podrá resultar más difícil mantener la rentabilidad en un entorno de prolongadas tasas de interés bajas y opciones anticuadas.<sup>16</sup> Una diferencia crítica entre la banca tradicional y los disruptores financieros es que los modelos de ingresos de estos últimos están basados principalmente en comisiones. En el actual entorno de tasas de interés bajas y, por tanto, márgenes financieros netos bajos, los bancos tendrán que buscar ingresos por comisiones para proteger su rentabilidad. La creciente competencia de las empresas de tecnología financiera podría dejar a los bancos tradicionales con menos fuentes de ingresos no financieros a menos que atraigan con éxito a la misma base de clientela que opta por las apps de ahorro e inversión.

## Conclusión

Ha aumentado la popularidad de las plataformas de tecnología financiera de consumo dirigidas a los jóvenes. Las principales cualidades de estas apps que las convierten en atractivas para la generación del milenio son sus comisiones bajas, interfaces de fácil uso, relaciones mínimas bajas o inexistentes y herramientas online de uso inmediato.<sup>17</sup> Además, estas opciones van ganando adeptos entre las personas mayores, lo que indica que la disrupción de los modelos tradicionales podría aumentar y generalizarse con el tiempo. Las apps de presupuestación ayudan a los usuarios a obtener una imagen más exacta de su situación financiera y poder así alcanzar sus objetivos a corto plazo, mientras que las apps de gestión de carteras y planificación financiera hacen lo mismo para sus objetivos a largo plazo. La creciente competencia de las empresas de tecnología financiera de consumo ofrece un incentivo a los bancos y otros asesores tradicionales para desarrollar y/o perfeccionar tanto sus estrategias para captar clientes más jóvenes como su uso de la tecnología para mejorar la experiencia de todos los clientes.

La incorporación de robo-asesores, planificación financiera y presupuestación debería ser tan solo un elemento de la estrategia digital de un banco, y podría tener un impacto en la captación de clientes, el reconocimiento de marca y la rentabilidad. Puesto que estas innovaciones financieras van dirigidas principalmente a abordar las necesidades financieras de los jóvenes, podrían utilizarse como una herramienta eficaz de captación de clientes. A diferencia de las plataformas de préstamos entre particulares y de *crowdfunding*, las apps de presupuestación y gestión de carteras presentan bajas barreras a la entrada y debería ser relativamente fácil incorporarlas a la oferta de productos de un banco. Además, si el banco proporciona una solución digital altamente competitiva y diferenciada, su reconocimiento de marca podría incrementarse significativamente entre determinados grupos que dependen en gran medida de las redes sociales para expresar sus experiencias de cliente. Además, la incorporación con éxito de estas innovaciones puede dar un gran impulso a la cuenta de resultados del banco si se pueden captar más depósitos de ahorro a bajo costo y se convierten en una fuente de financiamiento estable.

### AVISO LEGAL

Este documento ha sido preparado por el Servicio de Estudios Económicos del BBVA de EEUU del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en su propio nombre y en nombre de sus filiales (cada una de ellas una compañía del Grupo BBVA) para su distribución en los Estados Unidos y en el resto del mundo, y se facilita exclusivamente a efectos informativos. En EEUU, BBVA desarrolla su actividad principalmente a través de su filial Compass Bank. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento hacen referencia a su fecha específica y están sujetas a cambios que pueden producirse sin previo aviso en función de las fluctuaciones del mercado. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento han sido recopiladas u obtenidas de fuentes públicas que la Compañía estima exactas, completas y/o correctas. Este documento no constituye una oferta de venta ni una incitación a adquirir o disponer de interés alguno en valores.

<sup>16</sup> "An Uneasy Symbiosis." 9 de mayo de 2015. The Economist. Disponible en <http://goo.gl/jcd3yZ>

<sup>17</sup> "Digging into Digital Advice." 2014. Fidelity Investments. Disponible en <https://goo.gl/xOr8hZ>