

ENTREVISTA

# JORGE BOLÍVAR

Socio fundador de TechRules



Especializada en proporcionar a las entidades aplicaciones tecnológicas para el asesoramiento financiero, TechRules busca ante todo ayudar a sus clientes a industrializar el proceso de asesoramiento y optimizar la gestión de carteras. "No se puede competir en ese sector si no se utiliza adecuadamente la tecnología", reconoce Jorge Bolívar, socio fundador de esta empresa familiar, ejemplo de la eficiencia que atesora la tecnología financiera en España, cuyas fronteras hace tiempo que se quedaron cortas para TechRules.



"SOMOS UNA COMPAÑÍA QUE SE ANTICIPA A LAS NECESIDADES DEL MERCADO"

**TechRules nace a finales de 1999. ¿Con qué objetivos?**

TechRules es una compañía española que nació de Expert Timing Systems, empresa matriz del grupo que opera desde 1987 y está especializada en el desarrollo de metodologías de gestión cuantitativa de fondos. Se creó con la vocación de ofrecer tecnología para el asesora-

**"Nuestra vocación es ser una compañía especializada, de nicho, innovadora e internacional"**

miento financiero. Esto es muy importante, porque no se trata de una empresa de software. En el mundo financiero hay muchas compañías de software, pero muy pocas pueden decir que combinan de forma eficiente el conocimiento financiero con la capacidad de desarrollo tecnológico.

**¿Es esa la principal diferencia con otras compañías?**

Es un aspecto diferencial muy importante pero no el único. Cuando nuestros clientes hablan con nosotros se encuentran con una compañía que puede hablar de tú a tú de aspectos financieros y no solo de software. La tecnología al final es un *commodity*, todo el mundo puede desarrollar software, pero el mundo financiero es cada vez más complejo y entender lo que es el asesoramiento, la regulación, las necesidades del cliente es fundamental. Nosotros venimos de ese mundo financiero y le hemos añadido a esta experiencia la capacidad de desarrollar tecnología.

**¿Para ello cuentan con un personal específico?**

Además de tener personal experto en TI, programadores, analistas... tenemos un gran equipo de consultores financieros. Pero incluso el equipo de tecnología tiene una larga experiencia en finanzas.

**¿Y cuáles son sus retos de futuro?**

Seguir siendo una compañía que ofrece un servicio diferencial, que no deja de innovar, que se anticipa a las necesidades del mercado. Para poner un ejemplo, ahora MiFID está muy de moda, pero nosotros cumplimos MiFID con nuestros servicios desde hace años. Nuestra vocación es seguir siendo una compañía especializada, de ni-

garantías de múltiples desarrollos, no sólo en funcionamiento sino de probado éxito comercial.

**¿Cómo se detectan las necesidades de cada cliente?**

Entre nuestros clientes se cuentan bancas privadas, bancas personales, áreas de gestión de patrimonios y gestión de activos, bancas online, redes agenciales y family offices de la industria financiera nacional e internacional, y cada cliente es único, pero muchas necesidades son comunes. En último término, de lo que se trata es de entender lo que el cliente final (el inversor) quiere y puede hacer, porque a veces el cliente puede, pero no debería, porque es demasiado ambicioso; o debería y no quiere, por ser muy conservador.

El asesoramiento financiero ayuda a identificar las necesidades y posibilidades del cliente, a estructurar una buena propuesta adecuada al cliente. Pero no termina ahí. Uno de los grandes retos de este asesoramiento es no quedarse solo en la venta del producto, sino pasar al seguimiento, realizar el proceso de vigilancia de las inversiones de los clientes, para lo que la tecnología es indispensable. El seguimiento es fundamental y hasta ahora no se hacía en el mundo financiero. Se trata de una monitorización, una vigilancia constante, porque la cartera es cambiante. La volatilidad, las correlaciones,

cho, innovadora e internacional. Este último aspecto es muy importante. De hecho, el 50% de nuestra facturación está fuera de España. Pocas empresas españolas de tecnología exportan, y nosotros tenemos clientes en Alemania, Suiza, Bélgica, Italia, Reino Unido, Francia, Perú...

**Industrialización**

**¿Qué busca el cliente cuando acude a ustedes?**

El cliente busca a alguien que pueda entenderle desde el punto de vista financiero y proporcionarle una solución que funcione. Digo que funcione porque con frecuencia se desarrollan aplicaciones que no están adecuadas a las necesidades reales ni del mercado ni del usuario y, por tanto, terminan abandonándose. TechRules ofrece las

**SOBRE TECHRULES**

TechRules es un proveedor global de consultoría y tecnología para la industrialización del proceso de asesoramiento financiero que nació en 1999 a partir de de Expert Timing System, que desde 1987 se ha dedicado al desarrollo de modelos para la gestión cuantitativa de fondos de inversión. En un principio TechRules ofreció soluciones principalmente para banca online y brokers aunque en poco tiempo su negocio se ha extendido a otras áreas de la actividad financiera, como la banca privada, la banca personal y la gestión de activos.

Desde el comienzo de su actividad comercial en septiembre de 2000 más de 40 instituciones de diversos países europeos y americanos han adoptado sus soluciones, entre ellas empresas tan prestigiosas como Fortis, Comdirect, Bankinter, Caja Madrid o CAM o Banco Sabadell.

Cuenta con casi un centenar de profesionales que combinan una educación técnica de alto nivel con sólidos conocimientos sobre los mercados financieros y la gestión de inversiones.

## ENTREVISTA

los rendimientos esperados de los activos varían constantemente. Si no monitorizamos todos estos parámetros corremos un serio peligro de que, tarde o temprano, el cliente se encuentre con resultados en su cartera poco satisfactorios.

En TechRules siempre hemos utilizado la palabra industrialización; no se puede competir si todos estos procesos que he comentado hay que hacerlos a mano. Es sencillamente imposible. Hay que industrializar todo lo que es industrializable: la recogida de información, la generación de informes, la monitorización de ciertos parámetros... Si industrializamos estas tareas ganaremos tiempo para lo que es lo más importante: las relaciones humanas, la relación personal con el cliente. Hay que saber utilizar la tecnología para ganar en la relación con el cliente.

### A medida

*¿Cuáles son sus principales servicios y en qué consisten?*

Hasta ahora TechRules ha desarrollado soluciones a la medida. Esto nos ha permitido aprender mucho con nuestros clientes y conocer distintos puntos de vista. Seguimos ofreciendo estas soluciones a la medida pero he-

mos sumado a nuestro negocio una solución más estandarizada que reúne toda la experiencia en el desarrollo de tecnología financiera de los últimos siete años. Esta solución que nace con el nombre de Tower permite que el 80% de lo que necesita el cliente ya esté hecho, nos ahorramos esa labor, y el 20% restante son los matices propios que el cliente necesita. Esto cubre todas sus necesidades y le proporciona grados de libertad para ir creciendo. Además, el cliente se beneficia de que esa aplicación va a ir creciendo sola incluso aunque él no aportara nada, porque otros sí aportarán según sus necesidades.

*¿A qué aspectos prestan mayor importancia a la hora de gestionar una cartera?*

Todo es importante: el conocimiento del cliente, la generación de la propuesta de inversión, la aplicación de MiFID... Es muy importante no venderle al cliente una cosa que no busca simplemente porque interese comercialmente, porque eso es "pan para hoy y hambre para mañana". Igual de importante es el seguimiento y el ajuste de la cartera, que ha brillado siempre por su ausencia, porque no existía la tecnología necesaria para

## TOWER, PARA SEGUIR CRECIENDO

TechRules presenta al mercado Tower (*Tools for Wealth Management and Reporting*), una solución integral, desarrollada con la más moderna tecnología y que recoge más de veinte años de experiencia en asesoramiento financiero y gestión de carteras.

Tower no solo permitirá a las entidades financieras hacer crecer su negocio, sino que le proporcionará un asesoramiento de calidad y una considerable reducción de costes. Está diseñada como una solución web que permite optimizar los procesos de generación de propuestas de inversión, creación, gestión y seguimiento de carteras y elaboración de informes. Desde TechRules la destacan como una aplicación "completa, fácil de usar, de rápida implementación y altamente escalable, que permite al usuario beneficiarse de un constante afán de mejora funcional y tecnológica".

tomar una o un millón de carteras y de forma automatizada vigilar sus "constantes vitales". Si no monitorizamos los aspectos personales y los aspectos propios de la cartera, ésta dará problemas tarde o temprano. Finalmente, hay un tema muy importante que es la información transparente al cliente, el reporting comunicando al cliente lo que ocurre con su cartera es una necesidad imprescindible. El reporting al cliente es totalmente automático y personalizado. Uno de nuestros mensajes es el de estructurar el asesoramiento, se trata de ordenar el proceso de asesoramiento y de esa forma poder diferenciarlo.

*¿Cómo adaptan los clientes sus soluciones?*

No es tanto un proceso de adaptación como de evolución o innovación. Cuando nos encontramos con un cliente éste no suele tener una solución eficiente de reporting. Prácticamente partimos de cero; tenemos que llegar e implantar algo nuevo.



*En ese sentido, ¿cuál es el peso de la formación, la educación del inversor en el éxito de la implantación de sus soluciones?*

Nuestro cliente tiene la formación; lo difícil es hacer que la tecnología le sirva en sus circunstancias. Nuestros clientes institucionales invierten mucho en la formación de su gente, saben de lo que hablan y nos entienden. De hecho es una de las grandes ventajas que advierten en TechRules. El cliente final en España ha evolucionado muchísimo. Al hablar de inversiones el problema no es tanto la formación como los sentimientos; lo que pierde al cliente final es la ambición o el miedo.

### Soluciones imaginativas

*En cuanto a la crisis subprime, ¿ha afectado en alguna medida a su negocio?*

Es evidente que nuestros clientes están sufriendo la crisis en diferentes medidas. Nuestras soluciones deben ayudarles a defender su negocio y a generar nuevo negocio, trabajando de forma más eficiente.

No hay que hacer un análisis simplista de la crisis en el que todo consista en reducir costes; se trata de ser más selectivo y de hacer más eficientes esas inversiones. TechRules se ha alineado con las necesidades de muchos clientes planteando con Tower una solución en la que los costes de diseño, consultoría, desarrollo... desaparecen. Hemos invertido mucho en los últimos años para que el cliente no tenga que pagarlo, y se limite a pagar unas licencias de uso de la solución. En estos momentos

### "Hay que saber utilizar la tecnología para ganar en la relación con el cliente"

de crisis lo que hacemos es ofrecerles a nuestros clientes unas soluciones imaginativas que les ayuden a hacer mucho más eficiente su inversión en tecnología. Hasta ahora el que quería nuestra tecnología se tenía que hacer un traje a medida con un coste elevado; ahora le ofrecemos la alternativa



de un buen traje que puede adaptarse a las necesidades de cada uno.

*¿Con la crisis están notando que el cliente tiene nuevas necesidades?*

El cliente sigue demandando lo mismo. La crisis no cambia la necesidad de negocio, lo que hace es que se reduzcan sus ingresos, y entonces el cliente tiene que hacer algo. La primera reacción es reducir los gastos.

*¿Por qué derroteros creen que se encamina el sector de las finanzas en España desde el punto de vista tecnológico?*

España es un país muy avanzado en tecnología financiera, es muy competitivo, y este aspecto es imparable; no se puede competir en el sector fi-

nciero si no se utilizan adecuadamente las nuevas tecnologías, que hacen más eficiente el trabajo. La tecnología financiera estará ahí, cada vez más, con o sin crisis. De hecho las crisis son siempre momentos de grandes oportunidades. Hay que estar preparado para aprovecharlas.

*¿Está preparada la gente para asumir que la tecnología es el campo donde hay que estar en el sector financiero?*

Sí están preparados, aunque no todas las experiencias son positivas. El problema es que un alto porcentaje de inversión tecnológica, no solo financiera, no va a ningún lado, y eso decepciona. Eso quiere decir que no se ha ejecutado con suficiente criterio o no se han puesto todos los medios para que funcione. Pero existen también múltiples casos de éxito que demuestran que la tecnología puede ser un revulsivo para el negocio.

*¿Puede comentar alguno?*

Un caso de éxito muy importante en España es Caja Madrid con quien TechRules ha colaborado en el diseño y desarrollo de una solución muy eficiente de asesoramiento financiero. También podemos citar a Fortis; toda su red en Bélgica utiliza tecnología de TechRules. Además colaboramos con JP Morgan Asset Management en la producción automatizada de toda la información sobre sus fondos en Europa.

**Aitana Prieto Mota**