

Cinco Sentidos

Los inversores tienen ya su club privado en internet

Unience es una red social para compartir información financiera

GONZALO GARCÍA Madrid

Imagine que hace muchos años hubiese podido seguir en tiempo real las estrategias de inversión de personajes como Warren Buffett o George Soros: ver la composición de sus carteras de valores, analizar el historial de sus operaciones y basar sus decisiones en las de estos reconocidos gurús de la Bolsa. Algo similar es lo que va a permitir Unience, una red social en internet dirigida a inversores y presentada ayer en España.

Básicamente, es una página web similar a Facebook donde, en lugar de compartir fotografías o vídeos, se intercambia información sobre inversiones financieras. "Pero no se trata de simulaciones, sino de datos reales que vienen directamente de los bancos", aclara Nicolás Oriol, consejero delegado y fundador de Unience junto con Abante Asesores. Los usuarios, conectados con las entidades financieras a través de esta web, pueden agregar las posiciones que poseen en cuentas de valores y fondos, organizarlas en carteras personales y hacerlas públicas. El principio, según Oriol, es la "colaboración masiva entre los usuarios" propia de las redes sociales de internet.

Así, el inversor puede colocar en su página de Unience información sobre la composición de su cartera, la cantidad

invertida en cada valor, la rentabilidad actual, las comisiones que paga a cada entidad por las diversas operaciones... De este modo, los usuarios pueden analizar las estrategias de los demás y ayudarse mutuamente. "Es posible ver lo que hacen los inversores con determinadas acciones; y si, por ejemplo, encuentras a alguien que le tiene pillado el *timing* a Iberia, puedes aprender de él", comenta Oriol, que subraya que Unience es neutral. "No somos asesores financieros ni destacamos productos o entidades. Será la propia comunidad de usuarios la que recomiende unas cosas u otras", señala.

El fundador de la red y antiguo profesional de Bankinter comenta que, en una primera etapa, los usuarios potenciales de esta red son gestores profesionales, asesores o entidades financieras. La web puede, por ejemplo, facilitar el trabajo de los asesores financieros, dándoles acceso inmediato al estado de la cartera de un cliente sin necesidad de llamar al banco. Por otro lado, una entidad puede estudiar si sus clientes se encuentran entre los más rentables de la red, o puede utilizar la web para realizar campañas comerciales dirigidas a un



Nicolás Oriol, socio fundador de Unience, durante la presentación del proyecto ayer en Madrid.

La seguridad, a la medida del cliente

"Lo que ahora está por ver es si los usuarios están dispuestos a compartir su información financiera", comenta Nicolás Oriol. El fundador de la red social es consciente de que la protección de la privacidad es fundamental para lograr el éxito del proyecto, pues a muchos usuarios puede molestarles el que cualquiera tenga acceso a los datos de su cartera. Por ello, como en otras redes similares, la web permite a cada cliente personalizar su nivel de seguridad.

Así, el internauta puede impedir que nadie más que él tenga acceso a su información financiera. En este caso, se limitará a utilizar las herramientas de asesoría financiera que ofrece la web -como la posibilidad de comparar al instante la rentabilidad de la propia cartera con la de un índice bursátil- sin compartir los datos con nadie. Al contrario, el usuario puede permitir que cualquier miembro de la red acceda su información. Entre estos dos

extremos están todas las combinaciones existentes: el cliente puede, por ejemplo, compartir sus datos (o parte de ellos) sólo con los admitidos como amigos.

En cualquier caso, Oriol prevé que el número de participantes activos será reducido. "Calculamos que sólo un 1% o un 2% de los que utilicen la red compartirán información, un porcentaje mucho más bajo que el que participa creando contenidos en otras páginas como Wikipedia o

Youtube", explica. Además, Unience establece un sistema reputacional que permite votar a los usuarios para distinguir a los buenos -aquellos que dan consejos fundamentados y comparten sus datos- de los malos -los que difunden falsos rumores-. En definitiva, subraya Oriol, el sistema trata de promover la "innovación colectiva". "Ahora son los propios usuarios los que fabrican su información y crean sus productos o servicios", dice.

La web, que está aún en fase de pruebas, pretende llegar a los 20.000 clientes en un año

determinado perfil de inversores. La valoración de los activos se realiza a diario con datos de Thomson Reuters para las acciones y Morningstar para los fondos, y en el futuro incluirán la posibilidad de agregar información sobre otros productos, como depósitos o planes de pensiones. De momento, Unience se encuentra en pruebas, y no se abrirá masivamente al público hasta dentro de unos meses. El acceso, por invitación, será gratuito. "Nuestro objetivo es al-

canzar los 20.000 clientes en un año", asegura. En esta primera etapa, permitirá acceder a los datos de 15 entidades financieras, como Santander, Sabadell, Bankinter, Caja Madrid y La Caixa. Algunas de ellas serán extranjeras, porque la web tiene vocación internacional. Según Oriol, la idea consiste en instalarse en países donde la figura del asesor financiero está más desarrollada, como EE UU, Canadá, Australia o Alemania.

Los usuarios pueden acceder a los datos sobre su cartera de valores y hacerlos públicos

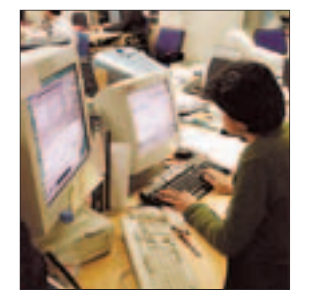
OTRAS REDES SIMILARES

CAKEFINANCIAL

● **Es una página web** muy parecida a Unience. Fundada en 2006 en EE UU, aunque no fue presentada al público hasta el año siguiente, permite a los inversores agrupar sus distintas inversiones en una cartera, que puede abarcar hasta 10 años de operaciones, y compartir la información con otros usuarios. Además, garantiza la devolución de cualquier cantidad perdida por culpa de un fallo en la seguridad del sistema. También es de acceso gratuito.

COVESTOR

● **También muy similar**, esta web para inversores anuncia que pronto permitirá a los clientes realizar las inversiones a través de su página, cobrando una comisión. Presente en 50 países y con sede en Nueva York y Londres, Covestor fue fundada en 2007 por tres antiguos brókeres. Como el resto de páginas, es gratuita y permite personalizar el nivel de privacidad. Según sus datos, sus clientes ya han llevado a cabo operaciones por valor de más de 100 millones de dólares.



KUBLAX

● **Esta página, que no permite** compartir la información con otros usuarios, está centrada en los depósitos. Así, el usuario puede agregar y unificar la información sobre sus cuentas bancarias, ver inmediatamente los movimientos realizados, organizar los gastos en grupos (vivienda, ocio, viajes...) y desarrollar estrategias de ahorro.

MINT

● **Ganadora el año pasado** del conocido certamen TechCrunch 40 para nuevas webs 2.0, Mint está dedicado a los productos bancarios: permite gestionar depósitos o hipotecas y recomendar otros nuevos, según el perfil del cliente.