Caso de uso | Gestión de carteras

Una agencia que invierte el ahorro de sus clientes. Y DORA ya le aplica, con MiFID II al lado.

Qué piden la CNMV y el cliente a un gestor automatizado de carteras, y cómo puede atender a más personas sin montar otro equipo técnico.

4
líneas de producto, un partner

DORA
ya exigible a la agencia de valores

2030
Bélgica que el sector planea

ANÁLISIS TÉCNICO





EL CLIENTE NO VE EL CUSTODIO

La agencia responde igual en Madrid, Bruselas o París.

EL RETO

Varias líneas, varios países y una sola autorización.

LO QUE HOY LE CUESTA A ESTE PERFIL

- Test de idoneidad en cada alta, antes de mover el dinero →
- DORA ya aplica a la agencia de valores, con proporcionalidad →
- Custodia en bancos distintos según el país del cliente →
- Fondos, pensiones, efectivo y seguro en el mismo stack →
- Las mismas preguntas de due diligence en cada ampliación →
- Un informe de riesgo TIC para el supervisor, cada ciclo →

SU MERCADO

Agencias de valores y un banco en el mismo escaparate.

Cuatro formas de ofrecer una cartera indexada en España. La licencia no es la misma en las cuatro.

DORA

aplica a las empresas de servicios de inversión, agencias de valores incluidas (art. 2.1.e)

CNMV

6.450 M€

supera un gestor automatizado del sector, con más de 184.000 clientes (2 nov 2026)

ESTADÍSTICAS PÚBLICAS

2030

empresas del sector planean alcanzar 200 M€ gestionados en Bélgica

BLOG, 24 SEP 2026

EMPRESAS DEL SECTOR

Finizens	Carteras de fondos indexados y ETF. Agencia de valores n.º 267
inbestMe	Carteras de fondos y de ETF. Agencia de valores n.º 272
MyInvestor	Carteras indexadas delegadas en una SGIIC (n.º 237)
Indexa Capital	Carteras de fondos, pensiones y cuentas. Agencia de valores n.º 257

Quien reúne fondos, pensiones, efectivo y un segundo país tiene más superficie técnica que quien solo gestiona una cartera.

QUÉ PROPONEMOS

Un partner tecnológico para las cuatro líneas a la vez.

Un solo interlocutor responde a la dirección, a la CNMV y al equipo que abre cuentas.

Dirección

Un único interlocutor

Seguridad, custodios y evidencia regulatoria en la misma conversación.

CNMV

Evidencias listas

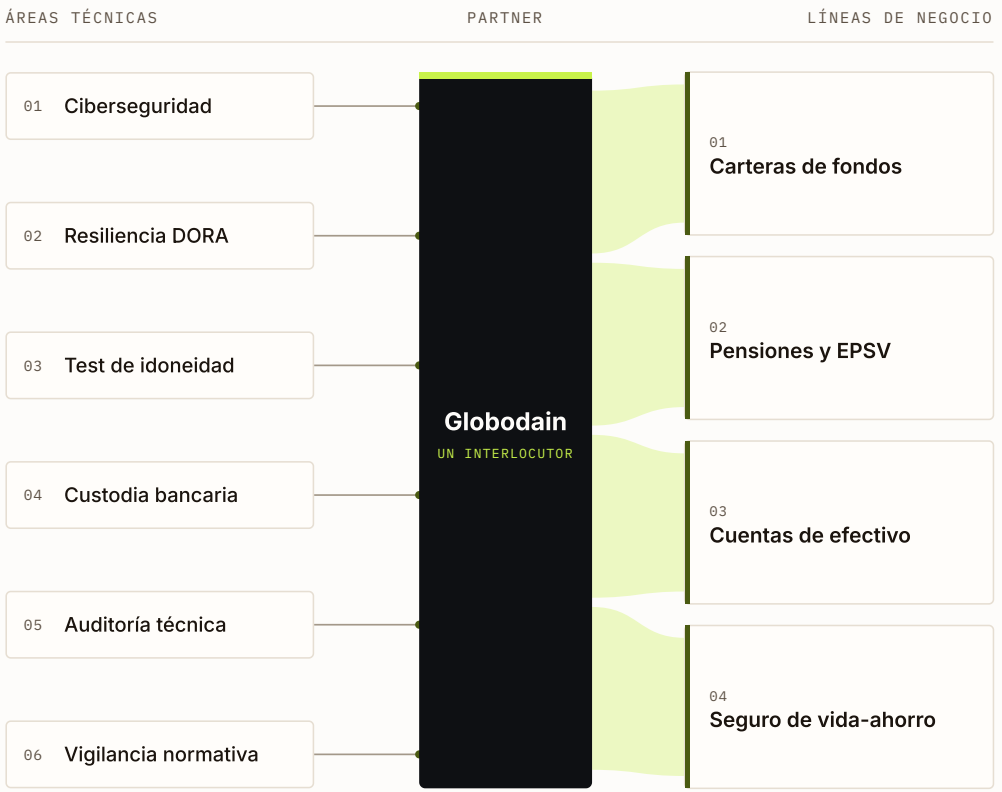
Registro de proveedores TIC e incidentes, sin reconstruirlos cada ciclo.

Equipo técnico

Capacidad que se suma

Refuerzo en resiliencia e integraciones, sin sustituir al equipo propio.

DE VARIOS PROVEEDORES A UN SOLO PARTNER



6 ÁREAS TÉCNICAS

1 PARTNER

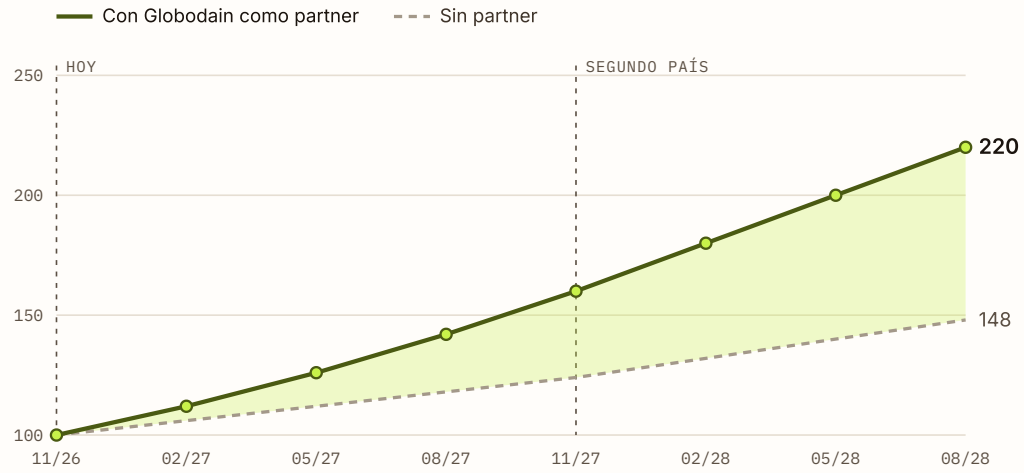
4 LÍNEAS DE NEGOCIO

IMPACTO ESPERADO

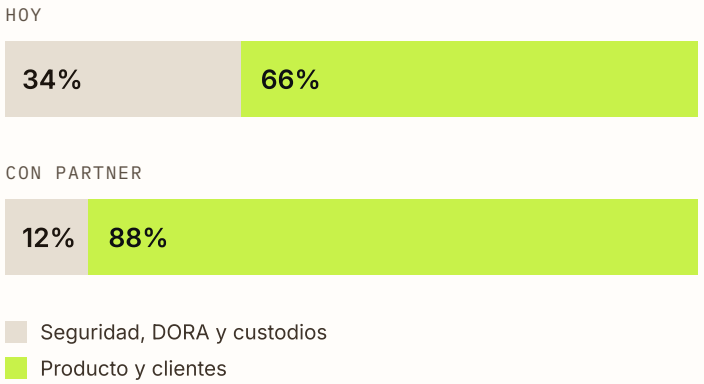
Más clientes atendidos con el mismo equipo.

Lo que cambia cuando el registro TIC, los custodios y la due diligence dejan de ocupar al equipo de producto.

CLIENTES QUE PUEDE ATENDER



DÓNDE VA EL TIEMPO DEL EQUIPO TÉCNICO

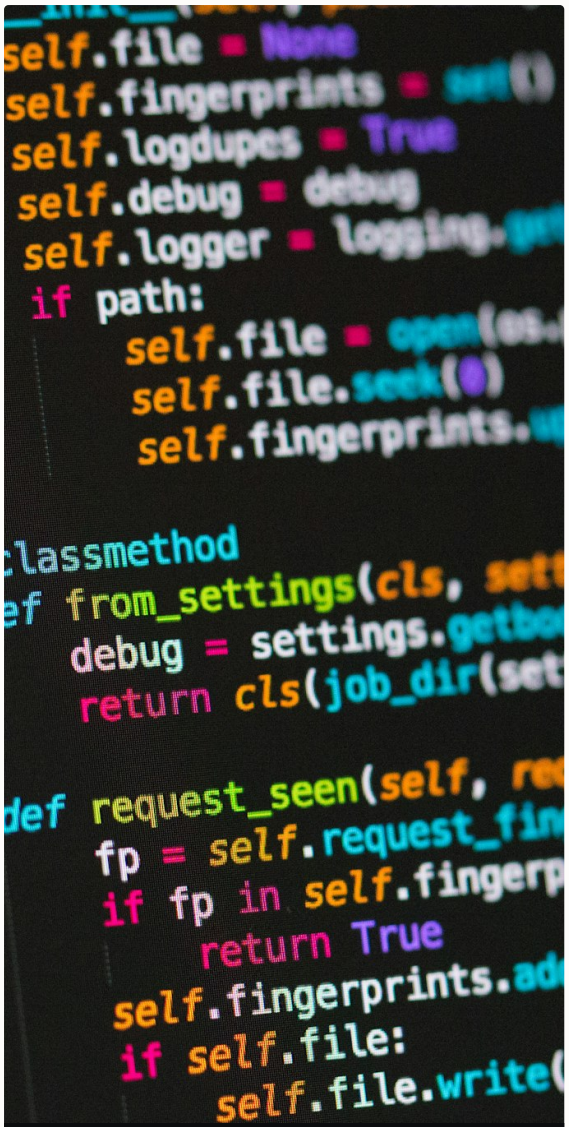


×1,5
clientes atendibles al final del periodo, frente a seguir sin partner

−22 pts
de tiempo técnico que vuelve a producto y a clientes

6 → 1
áreas técnicas, un solo interlocutor

Escenario ilustrativo, no una previsión. Índice 100 = clientes atendibles en nov 2026. Supuesto: el tiempo liberado vuelve a producto y a altas.



VIGILANCIA

Otro país es otro custodio, no otro departamento.

CÓMO LO RESOLVERÍAMOS

Un ritmo continuo, no un proyecto con fecha de fin.

Cada vuelta deja el registro y el test en un estado que el supervisor puede leer.

01

Diagnóstico

Idoneidad, custodios, accesos, datos y proveedores TIC.

02

Auditoría

Informe legible para dirección y para la CNMV.

03

Implementación

Corregimos junto a su equipo, sin sustituirlo.

04

Vigilancia

Aviso cuando un custodio nuevo o una norma mueven el roadmap.

Lo que aportamos | 01

Auditoría técnica, implementación y vigilancia continua

Lo que aportamos | 02

Un informe con hallazgos y prioridades

Lo que aportamos | 03

Un interlocutor estable, no un proveedor puntual

BENEFICIOS Y VENTAJAS

Lo que gana este perfil desde el primer trimestre.

01
DORA en el día a día
Riesgo TIC, incidentes y proveedores, en un registro que se mantiene.

02
Idoneidad trazable
Cada alta deja constancia de qué se preguntó y cuándo.

03
Custodios sin fricción
La misma operación sirve para más de un banco depositario.

04
Due diligence corta
Un informe técnico para la siguiente ronda o el siguiente país.

05
Un solo partner
Fondos, pensiones, efectivo y seguro, en la misma relación.

06
Equipo en el cliente
El tiempo técnico vuelve a producto y a altas.

TRES FORMAS DE CUBRIRLO

	Perfil en plantilla	Varios proveedores	Globodain como partner
PUESTA EN MARCHA	Meses de selección	Semanas por proveedor	**Desde el diagnóstico**
INTERLOCUTORES	Uno, con huecos	Uno por área	**Uno, para todo**
COSTE	Fijo y alto	Disperso	**Previsible**
VISIÓN MIFID Y DORA	Depende del perfil	Fragmentada	**Completa**
EVIDENCIAS PARA LA CNMV	Por construir	Por separado	**En un informe**

POR QUÉ GLOBODAIN

Capacidades aplicables a una agencia de valores como esta.

01

Ciberseguridad

Accesos y seguridad sobre una plataforma con patrimonio de clientes.

02

Resiliencia

Lectura técnica de DORA: riesgo TIC, incidentes y terceros.

03

Idoneidad

El circuito del test de MiFID II, con evidencia por alta.

04

Integraciones

Custodios y bancos conectados sin duplicar el saldo del cliente.

05

Auditoría técnica

Datos, infraestructura e integraciones en un informe.

06

Vigilancia

Aviso temprano cuando una norma cambia el alta o el custodio.

LO QUE NO HACEMOS

— No certificamos cumplimiento normativo

— No emitimos certificados ni sellos frente a terceros

— No sustituimos la asesoría legal: la complementamos

Certificaciones y asesoría legal corresponden a terceros autorizados. Aportamos apoyo tecnológico: auditoría, implementación y vigilancia.

Nota de alcance: la mención a entornos regulados describe capacidades aplicables, no una trayectoria acreditada en gestión de carteras.

SIGUIENTE PASO

¿Tu caso se parece a este perfil? Lo analizamos contigo.

Este análisis se ha elaborado con fuentes públicas sobre el sector. Si el tuyo se parece, Rubén Ayuso lo analiza contigo y prepara uno a medida.

Analizar mi caso

PARA ANALIZAR TU CASO

Rubén Ayuso

ruben@globodain.com | LinkedIn

Estudio elaborado con fuentes públicas sobre el sector. No describe a una empresa concreta ni se ha preparado con ella. Las empresas citadas son ejemplos: no implica relación ni su participación. No es asesoramiento legal ni un compromiso contractual.

