

FONDOS DE INVERSIÓN: POR DESCARTE Y POR CONVICCIÓN

Los fondos de inversión han dado entrada a un nuevo tipo de ahorrador: conservadores que huyen de las bajas rentabilidades de los depósitos. En este entorno, el asesor debe guiarles para que no se arrepientan de la elección.

Germán Guevara Millán

Sin duda, es un momento muy dulce para la industria de fondos de inversión (FI) en España. Semana tras semana no nos cansamos de ver noticias relacionadas con el incremento de patrimonio gestionado, y cada mes las estadísticas aportadas por Inverco corroboran el gran «momentum» en que nos encontramos. Según datos de marzo de 2015 (últimos disponibles) el patrimonio de las IIC se situó en 341.935 millones de euros, superando el nivel de octubre de 2007 y muy cerca de los máximos históricos.

Esta situación permite resaltar el importante giro que se está viviendo en el sector del asesoramiento financiero en España en los últimos años y que es la base de este artículo: la traslación al riesgo por parte de los clientes y el uso adecuado de los fondos de inversión para tal fin.

Muchas veces cuando el viento está de cola es muy difícil hacer una pausa, pero es el momento de hacerla, analizar con detalle la situación y sacar conclusiones.

Al hablar con cualquier gestora, es muy difícil que no saquen pecho, ya sea por el incremento patrimonial gestionado y/o por las rentabilidades de sus carteras. Pero haciendo honor a la verdad, sería muy difícil que no fuese así:

Las rentabilidades han sido «escandalosamente» altas en los últimos 12-24 meses, ya sea en activos de renta variable o de renta fija (obviamente basándonos en sus estándares históri-

cos). De tal manera que a nadie debería sorprender que los fondos (incluso los más conservadores) estén dando resultados muy por encima de lo previsto. Pero el problema es que, como mínimo en el apartado de renta fija, esta situación es insostenible en el medio plazo (en el ámbito europeo, el QE del BCE puede hacer que la burbuja de la renta fija se mantenga unos trimestres más) pero ya lo apuntaba Bill Gross recientemente: estar cortos en el Bund alemán, es una apuesta única («10-year German bunds were the short of a lifetime»).

Adicionalmente, y precisamente por la drástica e incluso «artificial» caída de los tipos de interés, los que antes eran ahorradores de depósitos a plazo fijo y que los iban renovando cada vencimiento, ahora se han convertido en inversores, optando por los fondos de inversión como el vehículo para hacerlo. Incluso también podrían ser partícipes de fondos, pero de fondos garantizados o fondos rentabilidad objetivo, cuya principal característica es el bajo nivel de riesgo patrimonial que tienen.

A mi juicio, por fin se están utilizando los fondos de inversión para lo que sirven: diversificación del riesgo. En España, históricamente no se había explotado esta característica al invertir en FI. A diciembre de 2012, el patrimonio en fondos garantizados (nulo o muy poco riesgo) era sensiblemente superior al gestionado por fon-



Germán Guevara Millán

es actualmente Secretario Ejecutivo de EFPA Europa, labor que compagina con la práctica profesional como Chief Financial Planner en BISSAN Value Investing EAFI. Adicionalmente, coordina el Programa Superior de Planificación Financiera Personal del Institut d'Estudis Financers de Barcelona.

dos de renta variable y mixtos (42,1 por ciento frente 16,4 por ciento). Para marzo de 2015, estas cifras son del 14,3 por ciento en garantizados y del 34,7 por ciento para renta variable y mixtos, lo que indica que ahora se están usando para diversificar riesgo, que es su esencia.

El gran problema es que muchos nuevos clientes de FI han sido «empujados» a esta opción debido a las bajísimas rentabilidades de los productos a los que estaban acostumbrados. Nos encontramos con clientes que están en FI más por «obligación» o «descarte» que por convicción. Y es con ellos con quienes hay que tener mucho cuidado, y es el buen hacer del asesor financiero de quien depende que si llega a haber una corrección en las bolsas (ya sea renta fija o variable), no salgan «escalados». Pues costará mucho que vuelvan.

¿Cuántos nuevos clientes de fondos de inversión reembolsarían sus participaciones si se les ofreciera un depósito al 2-3 por ciento? Ahora tenemos la oportunidad de tratar con muchos clientes que nunca se hubiesen planteado entrar en fondos de inversión, pero por esto mismo esto se debe «aprovechar», no para hacer un «café para todos», sino para llevarlos de la mano y explicarles con todo detalle los riesgos que conlleva su inversión, las ventajas de la diversificación y del ahorro a medio y largo plazo. Con algo de suerte, se darán cuenta que las oscilaciones del mercado debidamente controladas, dan un buen resultado teniendo en cuenta el horizonte temporal de la inversión. Es claro que en este entorno los conocimientos y competencias del asesor financiero son fundamentales, pues sólo alguien debidamente formado, y en lo posible, certificado, podrá resolver todas las dudas de sus clientes. ■