

El blog de Víctor Alvargonzález

Los años perdidos

Post publicado el 04-10-2010 a las 12:21 Comentarios: 1

Los asesores financieros independientes -insisto: independientes- basamos nuestro trabajo en una filosofía muy simple: un asesor financiero debe trabajar para su cliente, no para un banco o una caja de ahorros. El asesor que trabaja en un banco o caja no es un asesor. Es un vendedor. Vende los productos que "fabrica" esa entidad financiera. Al ser arte y parte pierde objetividad y entra en un claro conflicto de intereses: lo que le interesa vender al banco o caja no suele coincidir con lo que le interesa comprar al cliente.

En los últimos años, acuciados por falta de liquidez, bancos y cajas se han lanzado a promocionar depósitos a plazo. El 90% de los ahorradores piensa que invertir en depósitos aprovechando la sed de pasivo de bancos y cajas ha sido una buena inversión. Las entidades financieras se han ocupado de que la gente piense que es así. De nuevo se ha demostrado cierta la famosa frase de que si repites miles de veces una mentira acaba siendo verdad. Pero en realidad sigue siendo mentira.

La inversión más rentable para el inversor prudente no han sido los depósitos. Han sido los fondos de inversión de renta fija más conservadores, es decir, los que invierten en deuda pública de los países más solventes -desgraciadamente no entramos nosotros, que estamos en el "selecto" grupo de lo que "cariñosamente" los anglosajones llaman PIGS (Portugal, Irlanda, Grecia e "Spain")- y/o en deuda (bonos) emitida por empresas de alta calidad crediticia (tipo Telefónica, Unilever, Endesa, etc.), lo que se denomina Deuda Corporativa. Los dos son tipos de fondos adecuados para inversores conservadores y su riesgo a medio plazo es perfectamente comparable al de los depósitos, sobre todo en épocas de tipos de interés a la baja.

Y como una imagen vale más que mil palabras -en este caso una cifra-, veamos la rentabilidad que han obtenido estos fondos desde que se inició la crisis financiera.

Y ahora veamos lo que han dado los depósitos. Hablamos de rentabilidades "de verdad", que son las que comunican las entidades al Banco de España. Se puede confundir a los ahorradores con la letra pequeña, pero no es conveniente hacerlo con la autoridad monetaria. Y, además, no se considera rentabilidad real la que va acompañada de, por ejemplo, la obligación de comprar otros productos de la entidad, porque ¿Qué pasa si el depósito es muy interesante pero el plan de pensiones pierde dinero?

Los números cantan. La gente que ha depositado su confianza en el "asesoramiento" de los bancos ha incurrido en lo que los economistas llamamos "coste de oportunidad", es decir, no han perdido dinero, pero han dejado de ganarlo. Han sido años perdidos de rentabilidad. Comprar fondos del estilo de los comentados es tan sencillo como hacer un depósito y encima tienen un mejor tratamiento fiscal. Bancos y cajas, con su dominio del mercado, son responsables de años de rentabilidad perdida para quienes más lo necesitan: las personas conservadoras que lo son porque viven de sus rentas. Qué bonito, ¿no?

Victor Alvargonzález



Profesional con una larga trayectoria en el sector financiero, es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Inició su carrera profesional en FG Inversiones Bursátiles, pasando posteriormente a dirigir uno de los primeros "Family Office" españoles. En 1995, fundó PROFIM, la primera empresa española dedicada a ofrecer un servicio de asesoramiento financiero totalmente independiente a inversores particulares e institucionales.

Comunicate conmigo a través de:
alvargonzalez@economiadigital.cat

Archivo del blog

Comentarios (1 en total)

Josep Soler 05-10-2010 a las 16:22

Apreciado Víctor Poco espacio el que me deja el de "comentarios" a tu post "Los años perdidos". Sin embargo lo quiero utilizar para, estando de acuerdo en el fondo de tu comentario de que los inversores españoles han perdido años de rentabilidad por absurdas recomendaciones conservadoras (provocadas también por su escaso interés en adquirir algo de cultura financiera, digámoslo todo!), disentir firmemente de tu afirmación de que "el asesor que trabaja en un banco o caja no es un asesor. Es un vendedor". No és su situación laboral el que le

hace o le quita su condición de asesor sino su profesionalidad y su ética. Siento decirte, como tu ya sabes, que no hemos resuelto el problema de la independencia con estas EAFI's minoritarias y con escasa cuota de mercado que por otra parte pueden cobrar retrocesiones que las hacen si cabe más dependientes todavía que aquellos cuya retribución está mayoritariamente prefijada y no depende del variable de los productos vendidos. Por supuesto que el asesoramiento en su forma más "pura" debería estar libre de todo conflicto de intereses. Pero esto hoy es una utopía para el 99,9% de los patrimonios y ahorros en España. De momento, el esfuerzo por la capacitación profesional, por el comportamiento ético y transparente es lo que nos ha de ocupar. El asesoramiento hoy se realiza en las sucursales bancarias, en las oficinas de banca personal y privada, en los despachos de mediadores de seguros y de profesionales de otras áreas, en los parquets bursátiles de sociedades y agencias, etc. Allí es donde se asesoran, nos gusten o no, los ahorradores españoles y es donde debemos procurar que reciban la mejor información con el consejo más adecuado. El supervisor y el mercado se han de dar cuenta que la regulación de las EAFI's no soluciona el problema, más bién lo enmascara. No podemos despreciar a la mayor parte de los profesionales y de paso a sus clientes con un simplista "son vendedores". Todos lo somos y el negocio está donde está y no donde quisiéramos. Un saludo cordial Josep Soler (vicepresidente y fundador de EFPA Europa)

© Copyright 2010 · EconomiaDigital ·
Síguenos en: [Twitter](#) - [Facebook](#)
XHTML · CSS · CMS por Bab Soft