

El blog de Víctor Alvargonzález

No he hecho un máster para vender edredones

Post publicado el 08-10-2010 a las 16:50 **Comentarios**

En mi anterior “post” Los Años Perdidos, criticaba a bancos y cajas por ser, en mi modesta opinión, los responsables de que la gran mayoría de los inversores conservadores se hayan perdido uno de los períodos de mayor rentabilidad que hayan tenido en la historia los fondos de inversión más prudentes que existen (exceptuando los monetarios). Me refería a los fondos que invierten en renta fija de la más alta calidad crediticia, es decir, fondos que invierten en bonos alemanes, norteamericanos o de empresas de máxima solvencia. Culpaba -y sigo culpando- a bancos y cajas por su mal asesoramiento, ya que, necesitados de captar pasivo “como sea”, han aconsejado a sus clientes colocar su dinero en depósitos de aparente alta rentabilidad, pero que en realidad es baja si se compara con la obtenida en fondos conservadores de riesgo similar, especialmente en un período en el que, si algo era evidente para alguien que estuviera en los mercados es que no iban a subir los tipos de interés y, que, por lo tanto, el riesgo de estos productos era mínimo.

Apoyaba esa crítica en una evidencia numérica tan contundente como la presentada en las tablas de rentabilidades incluidas en el “post”.

En este contexto, con permiso de la audiencia internauta, y como deferencia hacia él mismo, he creído que debía dedicar unas líneas a comentar las **opiniones que Josep Soler manifestó al día siguiente** sobre mi “post”, en concreto las que realiza en defensa del papel de bancos y cajas, a los que, la verdad, no veo yo muy necesitados de protección.

En primer lugar, apreciado Josep, quisiera aclarar que no estoy culpando a los empleados de las sucursales. Los empleados de las sucursales no son los culpables, sino, junto con los clientes, las víctimas de la “bancarización” del asesoramiento. Ya les gustaría a la gran mayoría de los profesionales que atienden a inversores y ahorradores en cajas y bancos ofrecer un asesoramiento personalizado a sus clientes, recomendándoles los productos que mejor se adaptaran a sus necesidades, sin tener que “colocarles” el garantizado de turno (o el “estructurado”, o el depósito “combinado”, etc.). Y me consta que también les gustaría poder ofrecer productos de terceros sin ningún tipo de limitación “política” (política de la casa, es decir, se vende lo de la casa o sólo lo de terceros que paguen la mayor comisión). En otras palabras, la mayoría de los empleados de bancos y cajas querrían hacer lo que hacemos los asesores independientes.

Pero, para su desgracia, donde manda capitán no manda marinero. Cualquiera que esté en el mercado sabe que en bancos y cajas se recomienda “desde arriba” el producto “de campaña” que hay que vender. Y cualquiera que conozca el mercado sabe incluso que se establecen objetivos cuantitativos por sucursal y empleado. En los últimos años, el producto “de campaña” ha sido el depósito en sus diversas facetas, pero en otras ocasiones ha sido el fondo garantizado, el fondo inmobiliario o las acciones preferentes (esa es como para escribir otro “post”). Ignorar esto es ignorar lo que ocurre en bancos y cajas. Lo saben los empleados, lo sabemos los profesionales del sector de la inversión y lo saben -o lo intuyen- muchos clientes. Pero como digo, los empleados son las víctimas, no los culpables. Y nada como un ejemplo. Una vez vino a verme un joven empleado de una caja de ahorros para ver si podría trabajar en PROFIM. Cuando le pregunté por qué quería trabajar con nosotros me dijo: “porque no he estudiado cinco años de carrera y un master para vender edredones”. Podría haber dicho jamones (por colocar planes de pensiones) o vajillas. Quienes conocen de verdad el sector saben perfectamente a que me refiero.

Yo planteo que la solución y/o alternativa a este problema está en fomentar la actividad de asesoramiento verdaderamente independiente, regulado (cómo de hecho ya lo está) y profesional, es decir, el de empresas compuestas por profesionales de la inversión, que no cuenten con productos propios que “colocar”, sino que elijan lo mejor para sus clientes entre

**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.

Comunícate conmigo a través de:
alvargonzalez@economia digital.cat

Archivo del blog

todos -insisto, todos- los productos del mercado. En otras palabras que no sean arte y parte, que no estén “en misa y repicando”. Ante este planteamiento, quien defiende el papel de los bancos plantea que la mejor solución es dar buena formación a los empleados y así estos darán buen asesoramiento. Y yo me pregunto: ¿para qué les servirá esa formación si, al final, el consejero delegado les dice que lo que tienen que vender es el producto de campaña? Para eso, lo único que hace falta es capacidad de convicción o apretarle las tuercas al cliente al estilo de “siempre te renovamos las líneas de crédito, así que ¿por qué no compras estas acciones preferentes?”.

La culpa no es del empleado. Claro que no. El problema es que el poder alcanzado por bancos y cajas en el sistema ha llegado a tal punto que controlan todos los elementos de la cadena de valor, cosa que no ocurre en ningún producto. En todos los productos lo normal es que haya un fabricante (producción), un distribuidor (distribución) y en los productos complejos, un asesor (asesoramiento). Los bancos -y las cajas- lo quieren todo, como en aquella película de los hermanos Marx en la que había una empresa que se llamaba “Abarca y Devora, SA”. Lo dicho, en misa y repicando, a costa de los clientes y para frustración de los empleados.

En la réplica a mi artículo, también se critica a los asesores financieros independientes, con el curioso argumento, entre otros, de que son pocos. Como si ser pocos fuera algo negativo. Pocas eran las primeras sociedades de valores, pocas eran las primeras y auténticas entidades de banca privada (El Urquijo, el Banif de los años 80, el BSN,...), pocas las primeras publicaciones económicas, pocos los primeros medios digitales y pocas las primeras gestoras extranjeras que se instalaron en España, pero todos ellos han aportado mucho al sistema financiero español. Y los bancos y cajas son muchos, sí, pero lo que han aportado últimamente al país, con ayuda de inmobiliarias, políticos y constructoras, es un agujero del que nos va a llevar años salir. Y muy baja rentabilidad para sus clientes, por cierto.

Y, finalmente, el tema de la retrocesión de las comisiones que generan los productos recomendados. El banderín de enganche de quienes critican a los asesores financieros (cómo si los bancos no cobraran comisiones). Pero eso se cura informándose. Por supuesto que un asesor financiero puede obtener la retrocesión de las comisiones de los productos que recomienda, pero en casa de un verdadero asesor financiero independiente es el cliente el que elige si el servicio que va a recibir es un servicio con o sin retrocesiones (libertad de elección); el asesor trabaja bajo un esquema 100% arquitectura abierta (puede recomendar cualquier producto del mercado); el cliente está informado, en su caso, de la existencia de dicha retrocesión (transparencia) y, además, dichas retrocesiones le son entregadas al cliente o reducen el coste del asesoramiento que recibe. Así que, ¿cuál es el problema? Aquí hay transparencia y libertad de elección. ¿Puede decir lo mismo cualquier banco o caja? Yo, cuando hablo de un asesor independiente, hablo de alguien que lo es de verdad, no de imitaciones o de profesionales de dudosa independencia, que claro que los hay. La profesión de asesor independiente no implica santidad intrínseca. Los hay buenos, malos y mediopensionistas. Como en todas las profesiones.

Dijo el poeta que el camino se hace al andar. Los asesores financieros independientes somos pocos, sí, y pequeños, también, frente a bancos y cajas, que son enormes, pero somos el primer paso de un camino que llevará a que ni los profesionales tengan que vender edredones, pese a tener un master (o un título de la EFPA), ni los clientes tengan que agradecer que les asesoren cuando en realidad les están “vendiendo la moto” (si me permiten la expresión).