

## Cosas de «ricos»

Entre las grandes fortunas (dejemos por un momento la patética denominación populista-peronista que utilizan nuestros gobernantes), se da mucho el perfil de inversor que lo que realmente busca es preservar el patrimonio. En muchos casos, ese patrimonio se ha construido a base de esfuerzo y sacrificio ¿por qué jugársela ahora, y más en campo desconocido? (La mayoría de los clientes de alto patrimonio lo han generado en un sector distinto al financiero). En consecuencia, se valoran los fondos de bajo riesgo que ofrecen

un «plus» de rentabilidad sobre lo que les daría ese dinero en el banco. Desgraciadamente, bancos y cajas no lo cuentan, porque necesitan vender depósitos «como sea», pero siempre hay fondos de inversión conservadores que superan la rentabilidad de los depósitos.

En los últimos tres años han sido los de renta fija de alta calidad crediticia, tanto los que invierten en deuda pública de países con alta «credibilidad» (Alemania, EE. UU, etc.) como los que invierten en bonos emitidos por empresas de elevada solvencia. Y también

determinados fondos de retorno absoluto, entre otros.

A los clientes de alto patrimonio tampoco les gusta el mal asesoramiento, pero desgraciadamente se la cuelean igual que al resto. Uno piensa que el banco o caja se lo piensa dos veces antes de «colocarle» un producto inadecuado a un cliente importante. Pues no. El conflicto de interés (vender lo que le interesa al banco con independencia de que le interese o no al cliente) no desaparece en los despachos de la banca privada.

Opinión



Victor Alvargonzález,  
director general de  
Profim, Asesores  
Patrimoniales EAFI