

EL FOCO



MONTSERRAT CASANOVAS RAMÓN

COPRESIDENTA DEL OBSERVATORIO FINANCIERO DEL CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS Y CATEDRÁTICA DE ECONOMÍA FINANCIERA DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA

La autora destaca la importancia de un asesoramiento financiero independiente en España, una profesión que el país, a diferencia de otros, no ha considerado necesaria

La figura clave del asesor financiero

La coyuntura económica actual; de bajos tipos de interés, elevada volatilidad de los mercados financieros y complejidad de los productos financieros, hace que la tarea de selección de la mejor inversión para nuestros ahorros sea una tarea difícil. Dicha dificultad se incrementa a medida que no se posee una educación financiera sólida. Por otra parte los escándalos financieros de los últimos años, tanto en España como a nivel internacional, han puesto en evidencia la necesidad de un asesoramiento financiero independiente. Este nuevo escenario que sin duda implica un cambio de los viejos y generalizados comportamientos en la inversión de nuestros ahorros y que exige un mayor nivel de riesgo para la obtención de una rentabilidad no muy elevada, ha tenido como consecuencia el desarrollo creciente de la figura del asesor financiero independiente, en España,

El economista experto es esencial para que los ciudadanos encuentren el mejor producto financiero

ya sea a nivel individual o societario, a través de las empresas de asesoramiento financiero, denominadas Eafi.

La función del economista experto en inversiones es una figura clave para que los ahorradores sean capaces de encontrar el mejor producto financiero para sus inversiones, teniendo en cuenta su perfil de riesgo, sus necesidades financieras y fiscales y el horizonte temporal de la inversión.

La cultura financiera en España tradicionalmente se ha centrado en que el ahorrador buscaba el asesoramiento en la entidad financiera de la que era cliente. La función de asesoramiento financiero se realizaba por el propio comercializador de los productos financieros, con algunas recomendaciones de familiares o amigos.

El largo periodo de tiempo de tipos de interés altos para los depósitos bancarios ha contribuido a este asesoramiento financiero bancarizado, muy personalizado en el director/subdirector de la oficina y/o en el gestor de particulares, canalizando de esta manera el flujo de ahorros hacia los préstamos a las empresas y ocasionando en algunos casos conflicto de intereses entre el cliente y el empleado bancario. El ciudadano español, en general, tenía un escaso conocimiento de los productos financieros, limitándose al depósito banca-

rio y en algunos casos, las acciones, las obligaciones y los fondos de inversión. Tampoco debemos olvidar que, hasta el año 2007, el activo de inversión por excelencia, de los españoles era la compra de una vivienda. La inversión inmobiliaria se retroalimentaba por la creencia generalizada de que el sector inmobiliario siempre tenía un comportamiento alcista de sus precios. No formaba parte de su preocupación, ni siquiera de su consideración, la conveniencia de una adecuada planificación financiera de sus ahorros, en función de criterios de rentabilidad, riesgo y liquidez. No vamos a comentar la contratación de participaciones preferentes y de deuda subordinada, hechos desde el más absoluto desconocimiento del producto, por parte del inversor.

A diferencia del asesoramiento fiscal, muy extendido en España, el asesoramiento financiero no ha sido considerado como una necesidad

“La cultura financiera en España se centró en que el ahorrador era asesorado en el banco del que era cliente”

para la que también debía contar con expertos, a diferencia de otros países como Estados Unidos y Reino Unido, en los que existe una larga tradición.

Desde el punto de vista del análisis de riesgo cabe señalar que este ha pasado a ser un análisis complejo, con interpretaciones de ratings, coeficientes de volatilidad, de Sharpe (medida del exceso de rendimiento por unidad de riesgo de una inversión), alfas, Treynor (el diferencial de rentabilidad obtenido sobre el activo libre de riesgo por unidad de riesgo sistemático o no diversificable). Además, la existencia de productos derivados como futuros y opciones, productos estructurados, que exigen conocimientos financieros avanzados, hace más difícil la elección del producto o vehículo de inversión adecuado. Creemos que hoy es absolutamente imprescindible que la mayoría de ciudadanos se convenzan de la necesidad de contar con un experto en materia

financiera y que ese experto, sea un asesor financiero independiente. El éxito de una cartera de inversiones, independientemente de su tamaño, depende de la selección de las inversiones realizadas y de la elección del momento de llevarlas a cabo, así como del seguimiento de las mismas.

Una misma inversión, según sea la evolución del mercado, puede incrementar o reducir el valor de la cartera y, en consecuencia, del patrimonio del inversor. Por consiguiente, toda decisión de inversión va a condicionar los resultados futuros de la misma y consecuentemente su valor. Para instrumentalizar el producto de inversión más adecuado, a las necesidades y perfil del inversor, hay que analizar las diferentes alternativas de inversión disponibles, que estén al alcance del inversor en cuanto a tamaño, rentabilidad, riesgo y liquidez, a fin de conseguir una estructura de in-

Es imprescindible que las personas se convenzan de la necesidad de expertos en materia financiera

versión que optimice el valor de sus inversiones. Actualmente la selección de la alternativa de inversión más adecuada en cada caso conlleva una gran complejidad. Ello se debe en gran parte al desarrollo, en estos últimos años, de nuevos productos financieros, nuevos vehículos de inversión. En este sentido, nos referimos a los ETF (fondos cotizados en bolsa), los productos estructurados, el capital de riesgo, los *business angels* (individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas), el *crowdfunding*, los *hedge funds* (fondo de cobertura), el MAB (mercado alternativo bursátil), el MARF (mercado alternativo de renta fija) entre otros.

Asimismo, cabe mencionar el gran desarrollo de los fondos de inversiones y de los fondos de pensiones, con un amplia gama de los mismos y de los mercados de productos derivados (opciones y futuros). La adecuación de las diferentes alternativas de inversión tradicionales y no tradicionales en función del perfil del inversor y de sus necesidades presentes y futuras hacen que esta sea una tarea difícil. Por consiguiente, la selección de la alternativa de inversión más adecuada, y su seguimiento por parte del asesor financiero independiente individual o a través de una Eafi, provocará que estas decisiones de inversión incrementen el patrimonio del inversor.



THINKSTOCK