



Las acusaciones a Goldman disparan las alarmas de los inversores

# CÓMO NO CAER EN UN «PRODUCTO TÓXICO»

Siempre habrá conflictos de intereses entre los clientes y quienes fabrican los productos de inversión, afirman los expertos. Aunque la normativa cada día es más exigente con los gestores y con las fórmulas de venta a los clientes, sigue siendo conveniente acudir a un asesor independiente antes de contratar un producto financiero.

Antonio de Miguel

Las acusaciones de un ex empleado de Goldman Sachs a su antigua empresa han causado la alarma en algunos inversores y no pocas suspicacias sobre los excesos que se han dado en la banca de inversión desde que estallara la crisis de las «hipotecas subprime». Desde el sector de fondos de inversión se resta importancia a la trascendencia del artículo de Greg Smith publicado en «New York Times» (véase apoyo en página 21), pero nadie niega que no existan estos conflictos de intereses entre quienes diseñan los productos financieros y el cliente final: es decir, el ahorrador de a pié.

«Hay que poner en cuarentena las acusaciones que haya podido lanzar un ex-empleado de Goldman, por mucho que hayan sido publicadas en un medio, como 'NY Times'. No porque no sean verdad, sino porque se producen en una situación de conflicto laboral», explica Ángel Martínez-Aldama, director general de Inverco. «Sin embargo, los conflictos de intereses han existido y existirán siempre», añade. Lo peligroso para el inversor es que se trata de productos legales que en muchas ocasiones se venden a inversores cuyo perfil no se corresponde con el riesgo de la inversión. No constituyen un fraude en sí mismos, pero

## Las claves

» Cada vez son más los inversores que recelan de los productos de la gran banca de inversión.

» El gran problema, según los expertos, es la falta de ética de algunas redes comerciales, que no mira los intereses de los clientes.

» Mientras se perfeccionan por ley los conflictos de intereses de las grandes firmas de inversión, la mejor arma es el asesoramiento financiero independiente.

» Aunque se han producido grandes avances en la normativa para proteger a los ahorradores e inversores particulares, los expertos señalan que siempre existirán estos conflictos de intereses.

» Si se ha comprado un producto que no se corresponde con el perfil de riesgo del cliente, se pueden ejercitar acciones legales.



encierran una trampa para los inversores: un fraude entre comillas. En España, estos «productos tóxicos» para el ahorrador no han venido de la mano de los bancos de inversión americanos. Pero es cierto, coinciden los expertos, que se han comercializado a través de las ventanillas de muchos bancos y, sobre todo, de cajas de ahorro, preferentes o bonos convertibles en acciones entre ahorradores que entraban a contratar un depósito y que desconocían los riesgos a los que se exponían.

## ¿CÓMO PROTEGERSE?

Sólo hay tres caminos, explican en Inverco: códigos voluntarios por parte de las empresas, una

normativa cada vez más exigente con la industria financiera y acudir al asesoramiento independiente.

«El problema realza la necesidad de que quien compra un producto financiero debe contar con los servicios de un asesor independiente, sobre todo si existe una supuesta falta de ética entre la industria y sus clientes», explica Víctor Alvargonzález, consejero delegado de Profim, Asesores Patrimoniales EAFI.

«Si no avanzamos, este tipo de problemas continuarán apareciendo», añade Carlos Tusquets, presidente de Banco Mediolanun y presidente de EFPA España. «En Europa, la Mifid es un buen instrumento

*Con la norma europea es más difícil que se tengan en carteta productos tóxicos*



**CARLOS TUSQUETS**  
Presidente de EFPA España

*«Si no avanzamos en prevención y formación del inversor, este tipo de problemas continuarán apareciendo»*



**ÁNGEL MARTÍNEZ-ALDAMA**  
Director general de Irverco

*«Los conflictos de intereses en la industria financiera han existido y existirán siempre»*



**VÍCTOR ALVARGONZÁLEZ**  
Consejero delegado de Profim

*«En EE. UU., los planes de pensiones deben contar con un asesor independiente para contratar un fondo de inversión»*

de aconsejar a su cliente. También debe detectar cuando el gestor cambia de criterio. «No se trata de dejarse llevar por el buen nombre o no de un reputado fondo», explica Tusquets.

Desde que estalló la crisis de las «hipotecas subprime», la normativa se ha endurecido. Por ejemplo, en España las gestoras están obligadas a tener un departamento interno de análisis y no fiarse mecánicamente de los «ratings» de las agencias de calificación», explica Martínez-Aldama.

Los expertos señalan que la legislación europea aporta, en cierto modo, más seguridad que la norteamericana. Con la normativa que regula los fondos europeos, conocida como UCIT, es muy difícil que un fondo termine con activos tóxicos, indican en EFPA. «En Europa, hay corresponsabilidad del depositario, del auditor y del regulador de cada país (en el caso español es la CNMV). Si el subyacente del fondo tiene pasaporte OCDE es difícil que tenga en cartera productos que podríamos llamar «tóxicos», explica Tusquets. Aunque, el arma principal para no caer en un producto «trampa» sigue siendo la pericia de un asesor independiente que mire por los intereses de los clientes, matiza Alvargonzález.

para ir poniendo los cimientos de un asesoramiento financiero saludable, pero el camino es todavía muy largo. Los deberes no se han acabado», señala Tusquets.

Sobre todo, porque aunque el ahorrador sea precavido y sepa distinguir entre los peligros que se esconden en las participaciones preferentes o en los pagarés de Nueva Rumasa, puede que no tenga los suficientes conocimientos para estar seguro de que ha elegido un buen fondo de inversión. En estos casos cobra singular importancia la presencia de un asesor financiero independiente, incluso para los propios

gestores de fondos. «En Estados Unidos, los planes de pensiones tienen la obligación por ley de contar con los servicios de un asesor independiente antes de contratar una participación en un fondo de inversión», explica Víctor Alvargonzález.

**¿QUÉ PEDIR A NUESTRO ASESOR FINANCIERO?**

Un buen consultor financiero debe tener conocimiento de los activos que figuran en la cartera de un fondo de inversión que vaya a recomendar, explican los expertos. Tiene que saber cuál es la estrategia del gestor y cuáles son las posiciones antes

**Greg Smith pone de nuevo en cuestión una gestión honesta en Goldman Sachs**

Pese a las matizaciones que ha tenido el artículo de Smith contra su antigua empresa (el alcalde de Nueva York, Michel Bloomberg, salió en su defensa), fuentes del sector de fondos de inversión reconocen, en privado, que el artículo escrito por este cuadro intermedio del gran banco norteamericano no hace más que decir una verdad que todo el mundo reconoce en susurros en los pasillos de Wall Street. Lo cierto es que llueve sobre mojado: el regulador de la Bolsa de Nueva York acusó a Goldman de fraude en 2010 por vender productos sobre los que había apostado a la baja. Quizá

por eso, la denuncia de un ex empleado ha tenido un eco que algunos gestores creen desmedido. A juicio de los expertos, el artículo que anuncia la dimisión de Greg Smith y los motivos que le han llevado a tomarla puede hacer daño a Goldman Sachs donde más le duele: en sus clientes. La carta describe una cultura corporativa que recompensa las ganancias a corto plazo aunque sea en contra de los clientes. Smith denuncia que se incita, presuntamente, a los clientes «invertir en productos de los que estamos intentando librarnos».



El consejero delegado de Goldman Sachs, Lloyd Blankfein (izquierda), y Greg Smith, el ex-empleado que denunció el afán de lucro desmedido del banco americano (derecha).