

PREMIO DE EFPA ESPAÑA Y FUNDS PEOPLE

Doping

MIENTRAS SIGA EL DOPING BURSÁTIL LA ECONOMÍA SEGUIRÁ TIRANDO. EL PROBLEMA VENDRÁ CUANDO LA MEDICINA SE AGOTE Y LOS INVERSORES PEDALEÉN POR SÍ SOLOS.

En bolsa como en el ciclismo hay momentos durante la sesión en los que si no atacas te quedas fuera. Al igual que en la grandes vueltas, cualquier intento de escapada puede ser neutralizado arruinando las posibilidades de éxito de la estrategia. Diariamente en el mercado asistimos a violentas escapadas al alza o a la baja de activos apoyados por gráficos y resultados.

El pelotón lo forman **inversores dispuestos a entrar a rebufo de la escapada buena del día**, llegando a meta victoriosos o incluso jugándose el sprint final en la subasta de cierre. Ruedan en grupo durante la sesión neutralizada mientras la volatilidad y los nervios de la etapa logran sostenerse. La situación cambia cuando se publican los datos americanos o europeos, los bancos centrales hablan o la FED mueve ficha, provocando la misma reacción que provoca la llegada del primer puerto de categoría especial. **Los inversores intentan situarse en los primeros puestos del libro de órdenes**, buscando estar lo mejor posicionados posible, para llegado el caso saltar del grupo y ponerse a rueda de un buen activo que pueda tirar de su cartera durante toda la sesión. La volatilidad se vive en el mercado con la misma tensión que en carrera, se suceden caídas, subastas, pinchazos, enganchadas por garantías, cierre de cortos, stop loss, etc...

Utilizando un símil con el ciclismo, **en bolsa tenemos dos tipos de corredores**: los corredores de un día o traders y los corredores de grandes vueltas y clásicas value. Los primeros intentarán captar unos céntimos ante la pasividad de los segundos en cualquier escapada al alza o a la baja de un activo. El corredor trader se centra en etapas de un día importándole bien poco la clasificación general o el retorno a 10 años de su cartera.

En las etapas grises de lluvia y tormenta, el grupo permanece agazapado y nadie levanta cabeza, al igual que el mercado en un día de sesión lateral. Pocos son los inversores que se atreven a posicionarse. Son etapas para valientes, donde cualquiera puede llevarse el ave a la cazuela.

Si tuviéramos que definir un aspecto negativo del ciclismo podríamos nombrar la estirada sombra del dopaje siempre acechante. El doping como bien saben se trata de una práctica -ilegal- en la cual los deportistas a base de sustancias prohibidas logran aumentar su rendimiento, recuperación y resistencia. En el mercado sucede algo similar, **los bancos centrales y la FED estimulan periódicamente la economía**, mediante QE que permiten a los mercados correr más que ninguno, despertando las ansias del trading a los inversores más value. Mientras siga el doping bursátil la economía seguirá tirando del pelotón y los inversores seguirán ganando etapas. Nadie querrá quedarse cortado ni fuera de control.

El problema vendrá cuando la medicina se agote y los inversores tengan que pedalear por sí solos sin ayudas y sin equipo con el viento de cara. Por suerte, los inversores como líderes de equipo que son, cuentan con multitud de gregarios financieros que acompañan a buen puerto a sus inversiones, proporcionando valiosos informes, gráficos y recomendaciones. Pero a la hora de la verdad, en los últimos kilómetros de puerto, el inversor deberá decidir si entra o no en el activo que sus gregarios le ponen en bandeja. La audacia, paciencia y resistencia del inversor decidirán si se lleva el gato al agua. **En bolsa como en el ciclismo, lo mejor tras un ataque es no mirar atrás.**

TITULO: ¿MAS ... O MEJOR ASESORAMIENTO?

AUTOR: JOSEP LLUIS OTERO SANZ (ASOCIADO EFPA 148)

Está aumentando la oferta y demanda de asesoramiento financiero. También la regulación. ¿Que es el asesoramiento financiero que precisa nuevas normas?

Etimológicamente, asesorar procede del latín *consilium*, y significa dar consejo o dictamen, mientras el término latín *consultus* significa consultor ó asesor. Financiero viene referido a la admistración del dinero y en un sentido más amplio la administración de los caudales, bienes y hacienda. Por consiguiente, un consultor financiero es un especialista en la administración del dinero, que ofrece consejos y asistencia sobre su área de experiencia. Concluimos que el asesoramiento financiero es el que llevan a cabo los profesionales que, analizadas las necesidades y características del cliente, aconsejan las inversiones a realizar para alcanzar los objetivos propuestos.

Siendo el dinero el objeto de consulta, la relación entre cliente y asesor será estable y duradera si se fundamenta en la calidad de los consejos, la confianza y la cercanía. La calidad procede de la formación y experiencia del asesor, y podemos denominarla APTITUD. La confianza emana de su integridad y valores, que es la ÉTICA. La cercanía nace si hay accesibilidad y disponibilidad, es decir buena ACTITUD. Los 3 factores determinarán el estilo y duración de la relación cliente-asesor

¿Quien presta asesoramiento financiero en España? Al final siempre encontramos una persona física que asesora, por cuenta propia ó desde una jurídica (EAFI, Bancos, agencias, Sociedades de Valores). Los bancos son líderes en número de clientes asesorados, y capital gestionado, prestando el asesoramiento financiero a través de su red comercial.

Observo 2 grandes tendencias ante el reto de asesorar:

- La tendencia N ó “**más asesoramiento**”, cuantitativa, medible, numérica. La aplica quien prefiere tamaño y cantidad de clientes y patrimonio gestionado. Segmenta clientes por importe y optimiza costes y recursos humanos. Organiza el segmento de Banca Privada a partir de un importe mínimo y establece un número y frecuencia de contactos anuales que controla el CRM. Pretende ofrecer un estándar de calidad aceptable. Algunos bancos han concentrado sus recursos de asesoramiento en la matriz, integrando sus marcas especializadas de Banca Privada o gestión de activos.
- Y la tendencia Q o “**mejor asesoramiento**”, cualitativa, servicio personalizado medible por satisfacción. La siguen organizaciones con menor dimensión, alta profesionalización, asesores expertos, acceso a clientes sofisticados y con perfiles de riesgo más complejos. Pretende la excel·lencia. Entiende el asesoramiento como la prestación de un buen servicio cuyo coste debe ser pagado por el cliente, por lo que el número de contactos o el tiempo dedicado debe ajustarse al beneficio que genera. Incluso puede renunciarse a crecimiento por mantener el nivel de servicio.

¿Que opción escogerán los clientes? Ambas. Así como la rentabilidad tiene un riesgo asociado que no todos quieren asumir, un servicio excelente tiene un coste que no todos pagarán. Pero cualquiera que sea el modelo, igual que hay un importe mínimo para acceder al asesoramiento financiero, debe haber un servicio y calidad mínimos exigidos por norma. El mínimo debe garantizarlo la regulación exigiendo acreditación profesional y adhesión al código ético. El mínimo está en la aptitud, ética y actitud del asesor, para que el cliente solo decida si quiere: ¿Más... o mejor asesoramiento?