

VOLVER A LOS FUNDAMENTOS

En momentos complicados como los actuales es cuando los asesores financieros pueden aportar valor a sus clientes.

Cuando todos los trenes llegan a su destino es fácil aconsejar cuál tomar. «Súbase en el primero que pase, que seguro que le lleva» puede uno decir sin miedo a equivocarse; «como mucho llegará con retraso, pero llegará». Cuando la mayoría no avanza, muchos retroceden y algunos incluso descarrilan, aconsejar se torna más delicado.

El rendimiento de las inversiones financieras es relativo y su liquidez una ilusión. Relativo porque depende, por un lado, del entorno, de como se comportan las diferentes clases de activos y, en cada clase, cada activo en relación con los demás, y, por otro, de la referencia u objetivo del inversor: no perder, igualar la inflación, superarla, ¡o incluso atomizarla! La comparación, aunque odiosa, es continua y obliga a mantenerse en estado de alerta.

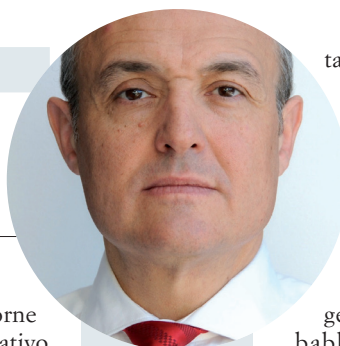
La liquidez de los activos financieros es ilusión porque se basa en la confianza que el conjunto de los inversores —el mercado— les otorga en cada momento. Basta con que el pánico se apodere de los mercados para

que el activo más seguro se torne ilíquido. Con el bund en negativo y el riesgo -reducido sin duda pero persistente- de implosión de la Unión Europea ¿quién asegura que la referencia de solidez de los mercados europeos se mantendrá inquebrantable siempre? La República de Weimar nos enseñó que hasta los billetes pueden perder su liquidez.

Frente a la situación actual de rendimientos bajos, nulos o incluso negativos, de alta volatilidad, de riesgo cada vez más difícil de controlar y de liquidez a expensas del pánico en los mercados, y con la obligación de responder a las acuciantes demandas de sus clientes, ¿qué puede aconsejar el asesor financiero? Sin duda debe aportar una solución óptima a cada cliente,

la que mejor se adapte a sus características y situación personales. ¿Puede conseguirlo con soluciones prefabricadas? Rotundamente no. Debe volver a los fundamentos

y aprovechar las dificultades que percibe el cliente en los mercados para replantear su estrategia patrimonial global, empezando por una planificación financiera adap-



Josep M. Pla

Después de estudios superiores e investigación científica en economía matemática y econometría en la Universidad de Toulouse (Francia), se incorpora al sector público, encargándose de relaciones internacionales y de temas fiscales en el gobierno de Andorra. El sector privado le acoge primero como director financiero de Roc Blanc Hotels y luego como director del departamento de asesoramiento financiero de Fimarge.

Actualmente es socio consultor en A4 Assessors. Es miembro fundador del Colegio Oficial de Economistas de Andorra, habiendo sido su secretario, y es asociado de EFPA España desde 2015.

tada a sus necesidades futuras, continuando por el análisis de su estrategia patrimonial actual y confluyendo en la reestructuración en continuo de su patrimonio.

Seguro que en este proceso el asesor encontrará activos poco rentables o exageradamente arriesgados. Probablemente no se adapten los flujos previstos a las necesidades futuras. Quizás el ruido de los mercados y una visión cortoplacista hayan distorsionado la estructura del patrimonio -su reparto en clases de activos- que es el factor determinante del rendimiento a largo plazo. El camino está claro. Empezar por poner orden en la estructura tomando en cuenta la aversión al riesgo del cliente; programar acciones y calendario, condicionados a la evolución de los precios de los activos; y, hoy sin duda, mantener suficiente efectivo en cartera para atender a las necesidades a medio plazo y para invertir en activos sólidos y rentables, adaptados a los objetivos y a la apetencia de riesgo del cliente, cuando se pongan a precio. En resumen: apuntar a largo plazo, proponer activos que el inversor entienda, más allá de su liquidez inmediata, guiar la estrategia y velar por las necesidades del cliente.

Este camino sólo lo recorreremos con éxito si el cliente nos otorga su plena confianza porque sabe que lo único que nos importa es ayudarlo a encontrar la mejor solución para su situación personal, sin interferencias ni conflictos de interés. La construcción de la confianza es la clave del éxito del buen asesor financiero. ■

Conocer la aversión al riesgo, tener un plan y suficiente efectivo son los pilares de esta etapa