

Asesoramiento para capear los mercados

El mercado reacciona ante cada acontecimiento geopolítico que se desarrolla en cualquier rincón del planeta, ya sea en forma de conflicto armado, de crisis de un determinado sector productivo o de proceso electoral en una potencia mundial.

También es verdad que, lo que en ocasiones parece que va a provocar el colapso definitivo de los mercados, acaba teniendo un impacto más bien limitado, pero lo suficientemente importante para alterar la rentabilidad de las carteras y la tranquilidad de los inversores particulares.

Ejemplos recientes tuvimos con el conflicto entre Rusia y Ucrania, que mantuvo en vilo a los mercados durante meses, el referéndum del brexit, celebrado en el mes de junio y cuyo sorprendente resultado supuso un tsunami en los mercados, y ahora con las elecciones en EEUU, un acontecimiento que paraliza el mundo cada cuatro años.

Son comportamientos cíclicos. Y ocurrirá lo mismo con el referéndum que se celebra en Italia en el mes de diciembre y con las elecciones generales en Francia y Alemania del año que viene.

Lo acontecido en las últimas semanas, al hilo de las elecciones presidenciales en EEUU, es un buen ejemplo de la reacción del mercado en estas situaciones. Según las encuestas iban dibujando la posibilidad de que ganara Trump, hasta ese momento casi descartada, las bolsas empezaron a sufrir caídas,

Andrea Carreras-Candi



Directora de EFPA España

hasta acumular nueve sesiones de bajadas consecutivas, como en el caso del S&P 500, que hasta ese momento había mantenido un comportamiento modélico en los últimos meses, batiendo sus máximos históricos en varias ocasiones.

Más allá del resultado final y de si las previsiones acertaron o no, lo cierto es que las semanas previas a las elecciones en EEUU provocaron una cierta inquietud en los mercados y, por ende, en las carteras de inversión de los particulares.

Porque vivimos en un momento cambiante y con unos mercados acechados por la volatilidad constante, resulta más indispensable que nunca el asesoramiento de calidad a la hora de sacar el mayor provecho a nuestras carteras. Los asesores no nos cansamos de repetir que no existe el producto perfecto, sino que hay que atender las circunstancias de cada inversor, siempre teniendo en cuenta su perfil, intereses y circunstancias personales.

Por eso nuestra labor es la de realizar una auditoría previa de todas estas variables, para realizar un diagnóstico adecuado antes de recetar un tratamiento en forma de inversión que mejor pueda permitir a un

cliente, primero, preservar su capital y después tratar de sacar el mayor partido a la rentabilidad, siempre que las circunstancias lo permitan.

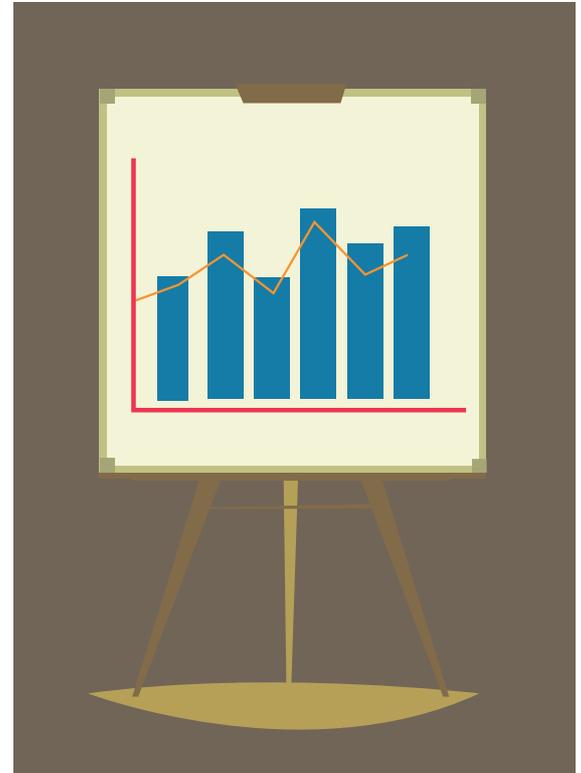
No obstante, en el escenario actual, es igual de importante acertar con el diagnóstico como ir modificando sobre la marcha las posiciones cuando las circunstancias del mercado así lo requiera.

En un mundo tan cambiante y en el que la competencia feroz entre entidades saca al mercado nuevos productos cada día, resulta indispensable que los asesores financieros, los que tienen la responsabilidad de ofrecer consejos de inversión a sus clientes, estén debidamente certificados, con un marchamo de calidad que asegure un nivel de conocimiento adecuado y la formación continua que les permita reciclarse continuamente.

En este sentido, la entrada en vigor de MiFID II en el mes de enero de 2018 acelerará la adecuación de los profesionales a lo que requiere el mercado y supondrá un giro de 180° para el sector y la relación entre la entidad y el cliente. Precisamente la nueva normativa



También es verdad que lo que parece que va a provocar el colapso de los mercados tiene un impacto limitado



expulsará del mercado a aquellos asesores que no estén cualificados ni preparados para ofrecer labores de asesoramiento a sus clientes, que se verán más protegidos.

España dejará de ser una excepción entre los países de su entorno, donde hasta la fecha los profesionales no necesitaban demostrar ningún tipo de certificación para brindarles infor-

mación sobre productos o consejos de inversión. Ahora, el profesional que se siente y mire a los ojos de un cliente tendrá que conocer su perfil e intereses, los nuevos productos a disposición del mismo, y la situación concreta del mercado en cada momento para preservar su capital en cualquier circunstancia y maximizar su rentabilidad en el largo plazo.