ASESORES NÚMERO 5. OCTUBRE DE 2021 ● 4€.

BOLSA

D El activismo inversor repunta a través del diálogo

INVERSIÓN

SPAC, pros y contra de una alternativa que hace furor



ESPECIAL 30 PÁGINAS

Los Fondos más rentables y sus

GESTORAS

Pilar González de Frutos

PRESIDENTA DE UNESPA

"El ahorro finalista para la jubilación, asignatura pendiente"



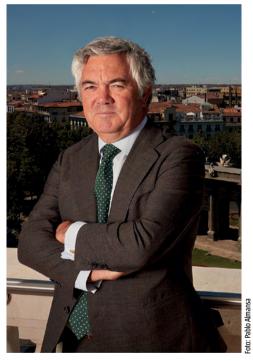
LA SITUACIÓN FINANCI



SOLO PARA INVERSORES CUALIFICADOS. En España: Este material es proporcionado por Natixis Investment Managers S.A. o su sucursal Natixis Investment Managers, Sucursal en España. Natixis Investment Managers S.A. es una sociedad de gestión luxemburguesa autorizada por la Comisión de Vigilancia del Sector Financiero (Commission de Surveillance du Secteur Financier or CSSF) y está constituida de conformidad con las leyes luxemburguesas y registrada bajo el número B 115843. Domicilio social de Natixis Investment Managers S.A.: Calle Jean Monnet, 2, L-2180 Luxemburgo, Gran Ducado de Luxemburgo. Natixis Investment Managers, Sucursal en España está autorizada y supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en relación con sus actividades en España. Domicilio social de Natixis Investment Managers, Sucursal en España: Serrano nº90, 6th Floor, 28006 Madrid, España.

*editorial

Nuevos retos para los asesores



SANTIAGO SATRÚSTEGUI Presidente de EFPA España

odavía es pronto para cantar victoria contra la Covid-19 y la variante Delta. Pero afrontamos la segunda mitad del año con la mejora de los datos sanitarios, con el avance en el proceso de vacunación mundial, la progresiva reapertura económica, y en mitad de un ciclo económico donde todo apunta a que se mantendrá el crecimiento global post pandemia.

Entretanto, el respaldo continuo de los bancos centrales a la economía sigue siendo esencial, aunque se empiezan a atisbar ciertos signos de cambios en la política monetaria tanto del Banco Central Europeo (BCE) como de la Reserva Federal. De hecho, se prevé que el BCE anuncie una progresiva reducción en su ritmo de compras de activos. Este cambio, aunque se produzca de forma gradual, será uno de los factores que los asesores financieros debemos tener en cuenta en los próximos años, puesto que acarrearán nuevos cambios en las condiciones del mercado, los productos financieros y la composición de las carteras de los clientes.

Otro elemento al que nos debemos enfrentar con premura es la inflación, que ya se ha erigido como otro de los grandes protagonistas del otoño. En máximos de diez años en la Eurozona, ya comienza a presionar las agendas de los bancos centrales y de todo el sector de la inversión, dado que exigirá una revisión de estrategias y carteras.

Respecto al asesoramiento, la situación vivida en el último año y medio ha traído algo positivo. Ha reforzado la relación de confianza con nuestros clientes. Ese intangible del asesor, la confianza, es el activo más importante, una posesión valiosa que no se gana en un día, pero que sí se puede perder muy rápido. Ese vínculo que establecemos con nuestros clientes es fruto de un buen trabajo a la hora de proteger su patrimonio y asesorarle para identificar la mejor forma de hacerlo crecer en cada momento.

Sin duda, en los últimos años, los asesores financieros han realizado un esfuerzo encomiable de divulgación con los clientes, para hacerles entender la importancia de un asesoramiento financiero de calidad, que no pasa por adivinar con nuestra bola mágica los movimientos de los mercados, pero sí por analizar cada situación concreta y adaptar una estrategia al perfil y particularidades de cada cliente.

Lo que nos corresponde ahora es seguir incrementando esa confianza cada día, manteniendo esa base de respeto, profesionalidad, responsabilidad y alineación



de intereses que, apoyada en un aprendizaje continuo para actualizar nuestros conocimientos y el soporte de las nuevas tecnologías así como compartir la experiencia con otros colegas, nos permitirá mantener el mejor servicio y seguir creciendo como profesionales.



PRESIDENTE Santiago Satrústegui

Directora

Andrea Carreras-Candi

Avda. Josep Tarradellas 123-127, 2ª planta. 08029 Barcelona Tlfno. +34934121008 informacion@efpa.es www.efpa.es

La Asociación Española de Asesores y Planificadores Financieros (EFPA) cuenta con más de 35.000 asociados y está ligada a la European Financial Planning Association, institución sin ánimo de lucro y financieramente independiente.

EDITOR Josep Soler

Josep Jotel

Director de la publicación **Rafael Rubio.** rrubio@asesoresfinancieros.es

Redacción y colaboradores Carlos S. Ponz, Carlos Azuaga, Gonzalo Toca, José María Camarero, Cristina J. Orgaz, Rut Valls, Luis Torras.

Análisis en este número Juan José Almagro, Carlos Tusquets, Fernando Zunzunegui, Fernando Lugue.

Diseño

Lourdes G. Castaño

Fotografía Alex Rivera

Ilustración

Maite Niebla. hola@maiteniebla.com

PUBLICIDAD **EFPA España**

Tfno.934121008

ADMINISTRACION **Beatriz Jurado.** bjurado@efpa.es

Tfno.93 412 10 08

IMPRIME

Imprime: Monterreina. c/ Cabo de Gata 1-3. 28320 Pinto/Madrid.

DISTRIBUYE

Ecological Mailing. c/Sierra Nevada 13-15. 28830 San Fernando de Henares/Madrid.

La revista Asesores Financieros **EFPA** se distribuye entre los 35.000 asociados de **EFPA España**.

> DL B 14024-2020 Asesores financieros **EFPA** ISSN 2696-4775



Española para la Sostenibilidad Forestal Creciendo en responsabilidad

El papel con el que se ha realizado esta publicación tiene la certificación de la Asociación Española para la Sostenibilidad Forestal. Ello significa que ha sido elaborado con materiales procedentes de bosques que se trabajan de forma sostenible, cuidando el medio ambiente y de los pueblos que dependen de esos montes.

financieros

EN PORTADA

➤ La situación financiera afecta de manera directa a la salud física y mental. El asesor financiero es una pieza fundamental para prevenir y aliviar los problemas.







ATRACCIÓN Y RIESGO

>El Trading se ha visto impulsado tras la pandemia.

financieros

- **3. Editorial.**Santiago Satrústegui.
- **6. Situación financiera y salud.**Un problema creciente.
- 16. Fraudes a través de internet.

Advertir a los clientes.

- **22.** Activismo accionarial. Crece, pero con diálogo.
- **26.** El atractivo del Tradíng. Y su riesgo creciente.
- **30. Entrevista.** Pilar González de Frutos. Presidenta de UNESPA.
- **38.** Invitado. Juan José Almagro.
- **39. EXTRA.** Mejores fondos y sus gestoras.
- **42.** Fondos de Renta Fija.
- **48.** Fondos de R.V. Europea.
- **52.** Fondos de R.V. de EE.UU.
- **56.** RV Emergente.
- 60. Fondos Temáticos.
- 64. Fondos ESG.
- **68.** Punto final. Carlos Tusquets.
- **70. Entrevista** al equipo de INVERCO.
- **76.** El adiós al patrón oro. Consecuencias de aquella decisión.
- **82. SPAC.** La alternativa de moda.
- **86. Seguros.** Diferencia entre agentes.
- **90.** Regulación financiera. Fintech.
- **93.** Encuesta asociados.
- **94. Libros.** Una selección de Luís Torras.
- **96. EFPA Europa.** Una rica experiencia.
- **100.** Educación Financiera. Plan para nuevo curso.
- **104.** Nombramientos de asociados.
- **106.** Al cierre. Josep Soler.

770

*sumario

número 5. | octubre de 2021



UN EQUIPO
>El de INVERCO es
pequeño,
pero muy eficiente.

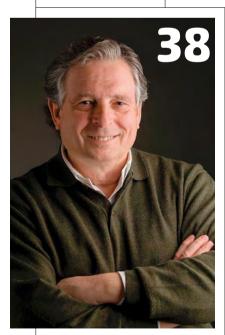
22

ANTJE STOBBE
> El activismo
accionarial se hace
dialogante.





Las **SPAC,** pros y contras de la alternativa de moda.



JUAN JOSÉ ALMAGRO > Dirigentes "estilo olivar".

GUÍA PARA EL ASESOR

Los datos sobre rentabilidades, gestoras, categorías... de fondos que puede demandar cualquier inversor.





EXTRA LOS FONDOS MÁS RENTABLES Y SUS GESTORAS

De entre las seis categorías de los fondos comercializados en España y que tienen mayor demanda en la actualidad. Una forma de acercarse a las gestoras.



Se habla poco de la situación financiera y su relación con la salud mental y financiera. La encuesta llevada a cabo por EFPA España muestra que representa un serio problema para un alto porcentaje de clientes frente a los que el asesor se siente muchas veces desbordado. La pandemia ha agudizado el problema.

Por **RAFAEL RUBIO** | Ilustraciones **MAITE NIEBLA.**



pública al límite. Afecta a todos los ámbitos de la sociedad y capas sociales, aunque han resultado llamativos los casos que han tenido como protagonistas a grandes figuras del deporte, como la gimnasta

propias aptitudes, puede afrontar las presiones normales de la vida, puede trabajar productiva y fructíferamente y es capaz de hacer una contribución a su comunidad". Sigmund Freud señaló que la salud mental es "la capacidad de amar, de trabajar y de disfrutar". →→→ →→→ Parece evidente que en el último año y medio, la mayoría de la población ha debido enfrentarse a situaciones que le han impedido trabajar, amar y poder disfrutar de la vida. La precaria salud mental se ha mostrado en dificultades en el sueño, la alimentación, en afrontar los problemas o en las actividades de la vida diaria y, en general, en una excesiva ansiedad.

El dinero cura, su ausencia enferma

Buena parte de esa ansiedad, antes, durante y tras los peores momentos de la pandemia, tiene que ver con la situación financiera de los individuos y sus familias. Verse privado de ingresos por falta de trabajo o por la imposibilidad de facturar en la propia empresa, hacer frente a una fuerte caída de los mercados, la quiebra de una sociedad en la que tenemos colocado una parte de nuestro patrimonio o ser objeto de un fraude conlleva, sin duda, un nivel de ansiedad difícilmente soportable.

Según María Victoria Zunzunegui, epidemióloga y profesora honoraria de la Escuela de Salud Pública de la Universidad de Montreal, "los efectos de los problemas financieros en la salud física y mental están muy documentados, empezando por los efectos de la pobreza crónica

→ ESTÁ DOCUMENTADO el impacto de los afectados por el caso Maxwell en el Reino Unido y los problemas de salud, ansiedad y depresión de los perjudicados por el caso Madoff.

y continuando por las perdidas económicas abruptas (economic shocks). El dinero cura y su ausencia enferma. La relación entre riqueza y salud es un amplio campo de investigación de la epidemiología social, últimamente muy centrado en la evaluación de los efectos de políticas públicas para la erradicación de la pobreza sobre la salud de la población".

Para Lidia del Pozo, directora de programas de inversión en BBVA, "el dinero es una de las principales fuentes de estrés. Una mala situación financiera puede llevarnos a tomar malas decisiones financieras, reducir nuestra resiliencia ante situaciones imprevistas, generarnos estrés e, incluso, afectar a nuestra salud física y mental".

En 2018, el Estudio Nacional de Capacidad Financiera de la Fundación FINRA en EE.UU. concluyó que el 53% de los encuestados afirmaba que pensar en sus finanzas les ponía ansiosos y el 44% que hablar sobre ellas era estresante. Un nuevo informe, publicado en septiembre confirma que, tras las dificultades de la pandemia, los niveles de ansiedad y estrés han empeorado. Más allá del impacto en la salud física, nuestra situación financiera afecta a todos los aspectos de nuestras vidas, como las actitudes, los comportamientos y la estabilidad emocional. Nuestro sentido de valía a menudo está vinculado a sentirnos seguros y protegidos financieramente.

La crisis económica iniciada en 2008, que supuso una ruptura de las condiciones de desarrollo de la actividad económica y monetaria a escala mundial, relacionó como hasta entonces no había ocurrido la salud financiera con la salud física y mental. La salud financiera, concepto que algunos profesionales de la medicina e, incluso, del mundo financiero se resisten a utilizar para no ponerla al

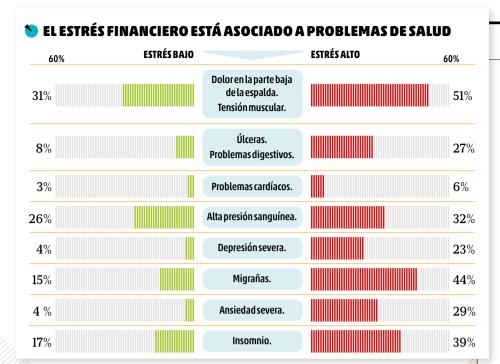
Los problemas financieros y los riesgos del estrés

Los problemas financieros crean estrés en los individuos. El estrés es la respuesta del cuerpo a cualquier demanda que se le haga y afecta a casi todos los sistemas del cuerpo, incluidos los latidos del corazón, la respiración, los músculos y el cerebro. Un poco de estrés puede seralgo bueno si nos motiva a responder de manera constructiva a una amenaza u oportunidad y si no dura demasiado. Sin embargo, el estrés resultante de los desafíos financieros a menudo es crónico. En EE.UU. el 26% de la población tiene estrés financiero la mayor parte o todo el tiempo. Los gastos inesperados, la necesidad de ahorrar para la jubilacióny los gastos de bolsillo en atención médica son los principales culpables.

El estrés crónico está relacionado con problemas de salud física. El estrés
elevado provoca una
reacción de lucha
o huida, liberando
adrenalina y cortisol.
Estas hormonas
pueden suprimir
los sistemas
inmunológico,
digestivo, del sueño
y reproductivo, lo
que, si se mantiene,
puede hacer que
dejen de funcionar
normalmente.

El estrés tambiénse asocia con comportamientos de alto riesgo, incluido el abuso de alcoholy drogas; comerenexceso comportamientos sedentarios (navegar por la weby mirar televisión de forma continua). Estos comportamientos pueden empeorar la saludy las finanzas.

Por supuesto, experimentamos estrés financiero tanto mental como físicamente. Las personas con deudas tienen tres veces más probabilidades de tener un problema de salud mental, especialmente depresión, ansiedad



Elabóración propia. Fuente: http:/www.nbcnews.com/id/25060719/ns/health-mental_health/t/debt-stress-causinghealth-problems-poll-finds/#.wzjquqdkgwv

y trastornos psicóticos. El estrés financiero es la segunda causa más común de suicidio, después de la depresión. Según la terapeuta estadounidense. Rachel Mickenberg, la humillación entre las personas económicamente estresadas dificulta la búsqueda de ayuda, ya que empeora la salud mental.

Los problemas de salud mental pueden afectar la toma de decisiones financieras (y médicas), el autocontrolylas posibilidades de empleo. Aquellos que se enfrentan a la escasez sufren de una mayor carga cognitiva al manejar los diversos desafíos de hacer que los medios limitados funcionen, deteriorando el

funcionamiento ejecutivo, incluida la creatividad, la empatía, la planificación para el futuro y la resolución de problemas.

Elestrés financiero está asociado con problemas de salud mental, que afecta a la toma de decisiones financieras y al empleo, y puede aumentar el estrés, que luego puede empeorar la

condición de salud mental.Sinduda, es muy importante romperese bucley tomardecisiones para aliviar, e incluso superar, el estrés financiero solicitando ayuda, si es necesario, de un profesional, de la misma forma que se acude a un abogado ante problemas jurídicosylegales o a un médico ante cualquiermalestar físico. 🗱

mismo nivel de la salud física y la salud mental, se refiere a la gestión económica de cada persona para que los ingresos sean capaces de cubrir los gastos e inversiones y, además, poder afrontar posibles imprevistos. Tal equilibrio entre gastos e inversiones quedó roto a partir de aquella crisis en la que muchos se vieron envueltos en fraudes que les ocasionaron grandes pérdidas, no solo económicas.

Sin duda, los fraudes financieros han tenido repercusiones para la salud de las personas afectadas,

aunque hay poca tradición de analizar sus posibles efectos. Un estudio sobre el fraude piramidal en Oregón (EE.UU.) encontró peor salud en las personas afectadas que en el grupo de control. También está documentado el impacto emocional y psicológico que sufrieron los pensionistas afectados por el caso Maxwell en el Reino Unido como resultado de su victimización, y los problemas de salud, ansiedad y depresión de los perjudicados por el caso Madoff en Nueva York. En España, se han llevado a cabo estudios a partir de la crisis de 2008 sobre los afectados por algunos fraudes. Tal vez, el más importante de ellos es la Encuesta de Salud de Madrid (2017) que mostraba que los fraudes aumentaban



→→ un 62% la probabilidad de padecer problemas de salud mental y afectaban a la vida de las personas perjudicadas. A destacar también los trabajos llevados a cabo por Finsalud, cuyos estudios han sacado a la luz los problemas de salud que han afectado especialmente a personas entre los 65 a 67 años y de los que normalmente no se suele hablar en las informaciones que facilitan los medios de comunicación.

Más vulnerables con la pandemia

Como en tantos otros ámbitos. la pandemia ha aumentado los problemas de salud mental v física relacionados con la situación financiera. Lidia del Pozo lo tiene muy claro: "Sin duda, la pandemia ha incrementado situaciones de vulnerabilidad financiera existentes y ha provocado que personas que no eran vulnerables hayan caído en este estado. La pandemia ha puesto de manifiesto que la situación financiera de las personas no era la adecuada. Varios estudios muestran, por ejemplo, que amplias capas de la población no serían capaces de subsistir más de tres meses si perdieran su fuente de ingresos, lo que se denomina fragilidad financiera. La pandemia también ha visibilizado que las personas con mejor situación financiera son capaces de manejar mejor las situaciones de crisis".

→ LA EDUCACIÓN

financiera y la ayuda de un asesor financiero son claves en momentos en los que la evolución de los mercados desborda la capacidad del ahorrador.





MARIA VICTORIA ZUNZUNEGUI

(Profesora de la Escuela de Salud Pública de la Universidad de Montreal)

Los efectos de los problemas financieros en la salud física y mental están muy documentados, empezando por los efectos de la pobreza crónica y por las perdidas económicas abruptas.



LIDIA DEL POZO

(Directora de programas de inversión en la comunidad de

BBVA)

"El dinero es una fuente de estrés.
Una mala situación financiera puede llevarnos a tomar malas decisiones financieras, generarnos estrés e incluso afectar a nuestra salud física y mental".



En la encuesta realizada por EFPA España entre sus asociados en el pasado mes de julio, y cuyos resultados se presentan tras este artículo, destacan no sólo una alta conciencia de los asesores financieros por el problema, sino, también, un creciente malestar entre sus clientes tras la pandemia. El 49% apreció nerviosismo entre sus clientes y el 47% observó claros síntomas de ansiedad, que los llevó a tomar decisiones equivocadas. En ambos casos se trata de porcentajes muy altos frente ante los que más de un tercio de los asesores se sintió desbordado.

En este escenario, es más necesario que nunca cuidar la situación

financiera, no sólo a través de una mejor educación financiera, sino con el concurso de los asesores financieros que pueden evitar decisiones comprometidas y orientar a ahorradores e inversores en todo momento de acuerdo con su perfil y capacidad de riesgo.

En el primer número de "Asesores Financieros EFPA", José María Luna, socio de Luna&Sevilla, preguntado por la reacción de los asesores financieros ante el inicio de la pandemia, señaló que "en algún caso y, si existen dificultades de comunicación con el cliente, vamos a su casa porque nosotros somos el médico de familia del ahorro". Luna ya apuntaba entonces los problemas que podría provocar la pandemia y la necesidad de afrontarla con algo más que consejos financieros.

María Victoria Zunzunegui considera que la actuación del asesor financiero en estas circunstancias debería considerar un valor fundamental: "La relación de confianza entre el asesor financiero y su cliente debería estar basada en la ética profesional. Los consumidores de productos financieros deberían estar protegidos y un actor importante en esta protección debería ser el asesor financiero".

Por su parte, Lidia del Pozo considera que "las entidades financieras están en una posición ideal para identificar cuándo la situación financiera de sus clientes puede mejorar y proporcionarles las herramientas necesarias para conseguir este objetivo: educación e inclusión financiera, asesoramiento, productos y servicios adecuados a las necesidades del clientes, digitalización e, incluso, el uso de los datos para ayudar a los clientes a mejorar su salud financiera a través del cambio de su comportamiento financiero, y a alcanzar sus metas".



CRECIMIENTO. EL CAMINO CHINO.

China está siguiendo su propio camino de crecimiento transformador, lo que está creando oportunidades para los inversores.

China está evolucionando. Una estrategia de crecimiento ambiciosa, a través de innovaciones en tecnología y ciencia, la está consolidando como un importante motor económico.

Es el momento adecuado para invertir y ser parte del crecimiento de China.

Obtenga más información sobre las oportunidades de inversión en China: es.allianzgi.com/china

Las inversiones en instituciones de inversión colectiva conllevan riesgos. Las inversiones en instituciones de inversión colectiva y los ingresos obtenidos de las mismas pueden variar al alza o a la baja dependiendo de los valores o estimaciones en el momento de la inversión y, por tanto, Usted podría no recuperar su inversión por completo.

Esto es material publicitario emitido por Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.com, con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Fráncfort/M, supervisada por la Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Para obtener información sobre el Resumen de los derechos de los inversores consulte (www.regulatory.allianzgi.com) Allianz Global Investors GmbH tiene una Sucursal en España, con domicilio en Serrano 49, 28001 Madrid que está inscrita en el Registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con el número 10. La sociedad gestora puede decidir poner fin a las disposiciones previstas para la comercialización de sus instituciones de inversión colectiva de conformidad con la normativa aplicable en materia de patificaciones.

Para obtener información sobre el Resumen de los derechos de los inversores en inglés consulte (www.regulatory.allianzgi.com).



El EduFin Summit 2021, el encuentro global del Centro para la Educación y Capacidades Financieras, que celebró su última edición en formato virtual con la participación de casi 300 especialistas de 35 países, concluyó resaltando la importancia de la educación financiera en la situación actual. El encuentro destacó la gran relevancia de la tecnología para acercar las herramientas y la oferta a los clientes. Pero, sin duda, la educación financiera no lo es todo cuando hay riesgo de exclusión financiera y cualquier acontecimiento afecta de manera tan importante a los mercados y el patrimonio exige una

especial diversificación para asumir los menos riesgos posibles. Es ahí donde el papel del asesor financiero resulta fundamental para que la situación financiera del ahorrador/inversor no se deteriore hasta el punto de comenzar a crearle problemas en la salud.

Más inversión emocional

No es ninguna casualidad que los expertos en finanzas conductuales de Oxford Risk estén advirtiendo de que estamos ante un repunte de la inversión emocional. En concreto.

Un caso de libro

Por R. RUBIO

Mi amiga Beatriz me llamó un día pidiéndome consejo sobre un problema que estaba afectando muy seriamente a su familia. Su padre, con casi ochenta años, era un antiguo agricultor de un pueblo de la zona de la Ribera del Duero que había hecho dinero con la venta de una parte de sus tierras. Tenía un buen patrimonio, pero sus decisiones financieras no habían sido nada afortunadas desde el principio.

A partir de 2008,

con el inicio de la crisis financiera, el padre de Beatriz invirtió en todos los productos conflictivos que pusieron en el mercado ciertas entidades de todas las

latitudes. El problema, unos años después, es que todo lo invertido estaba a punto de evaporarse y tal circunstancia había creado un conflicto muy grave en su matrimonio yen toda su familia. No era la primera vez que, sin el debido asesoramiento, y sin haberse marcado objetivos de inversión de acuerdo con su perfil, colocó su dinero en valores de renta variable, pero en esta ocasión apostó por nuevos productos de los que desconocía sus características.

Miconsejo no pudo ser otro: "Busca un buen abogado y dile a tu padre que se ponga en manos de un asesor financiero para que le haga un perfil, y de acuerdo con ello, le recomiende las decisiones de inversión que puede tomar".

Tuvo suerte porque pudo recuperar una buena parte del dinero que creía perdido. Su afamado abogado puso en evidencia en algún juicio la escasa cultura financiera de su cliente para lograr la devolución de lo invertido. Desde entonces, el padre de mi amiga cuenta con un asesor cuyo preocupación principal es tratar de mantener su patrimonio para sus tres hijos como fue siempre su objetivo. La paz ha vuelto a la familia, aunque el Covid-19 se llevó para siempre a la madre de mi amiga a mediados de 2020. 🗱

→ EXPERTOS EN FINANZAS

conductuales advierten de que estamos ante un repunte de la "inversión emocional" con un mayor riesgo de tener pérdidas.

señalan que el reciente aumento de las valoraciones de los criptoactivos y del comercio minorista ha provocado que el "riesgo de la inversión emocional haya alcanzado un nuevo pico".

La inversión emocional implica que las personas actúen según sus impulsos y compren y vendan de forma emocional acciones e inversiones en función de las subidas y bajadas de los mercados. En opinión de los expertos, esto suele llevar a la gente a invertir cuando los mercados, las acciones o las clases de activos están en alza, y a vender cuando están en baja, lo que provoca, por término medio, una pérdida en su rentabilidad anual del 3%. Ante esta situación, sugieren a entidades y asesores financieros que no se conformen con el perfil de riesgo del cliente sino que hagan un diagnóstico más preciso que le permita descubrir la personalidad del cliente y sus probables tendencias de comportamiento.

Lo que parece claro tras la pandemia es la necesidad de atender los efectos de una salud mental que, hasta ahora, preferíamos ignorar, pese a sus efectos sobre la salud física. Y entre las causas que provoca una mala salud mental están los problemas financieros de aquellos que han visto reducir sus ingresos y de quienes teniendo un cierto ahorro se han visto sorprendido por una situación de los mercados que ha desbordado su capacidad de decisión. Los asesores financieros están llamados a jugar, sin duda, un creciente papel en la necesidad de atenuar esos efectos con decisiones precisas y acertadas.

•

ENCUESTA ENTRE LOS ASOCIADOS EFPA ESPAÑA

Un problema serio y creciente

La ansiedad y el nerviosismo se han manifestado de forma clara a raíz de la pandemia entre los clientes de los asesores.

a encuesta de EFPA
/España sobre la situación financiera y la salud física y mental se realizó a mediados del mes de julio pasado y a ella respondieron 1.440 asociados. Pretendía aportar información sobre un tema del que se habla y escribe poco. Solo muy

recientemente, ING Direct ha llevado a cabo una encuesta que señalaba que uno de cada cinco españoles afirmaba que su bienestar emocional se veía afectado por el estrés que le genera pensar en sus finanzas. En nuestro caso, deseábamos conocer de qué forma ese estrés afectaba a los clientes y a los propios

asesores financieros para complementar los contenidos del tema principal que desarrolla esta revista en este número.

Hay que destacar, de entrada, que el 99% de los encuestados haya respondido que existe efectivamente una relación entre la situación financiera y la salud física y mental. Solamente un 1% (9

¿Cree usted que los problemas financieros pueden afectar a la salud física y mental de las personas y en particular de los inversores?



respuestas) no considera que los problemas financieros pueden afectar a la salud física y mental y un dato también para tener en cuenta es que

No se puede predecir el futuro, pero sí puede trabajar para el futuro que quiere ver.

En J.P. Morgan Asset Management, gestionamos más de 2 billones de USD en activos integrados ESG: acciones, bonos, liquidez, multi-activo y alternativos, incluyendo también un amplia gama de fondos dedicados a la inversión sostenible*. Generamos soluciones para alcanzar el futuro que quiere ver.

Construyamos un futuro sostenible Descubra cómo en: www.jpmorganassetmanagement.es





→→→ sólo cuatro personas consideran que los problemas de salud física y mental relacionados con la situación financiera no les preocupa en el desarrollo de su trabajo como asesor financiero.

Tal unanimidad no deja de ser sorprendente. Sin embargo, se explica muy bien a la vista de las respuestas a las siguientes cuestiones porque pone de manifiesto que. especialmente, a partir de la pandemia, el problema se ha visibilizado de forma clara v afecta a un creciente número de clientes de los asesores financieros.

El 96% de los encuestados afirma haber observado cambios importantes en el comportamiento de sus clientes como consecuencia de las incertidumbres económicas y financieras

¿Ha apreciado que la incertidumbre económica y financiera a raíz de la pandemia haya afectado de alguna forma a algunos de sus clientes a quienes ha asesorado?



un cierto nerviosismo dura los primeros meses, sin efectos importantes.	ente 49.4%	625
Sí. Algunos de ellos con situación financiera creada tuvieron claros síntomas d continuada, que les llevó a decisiones equivocadas.	a por la pande e ansiedad de tomar	

Sí. Algunos manifestaron

En general, ninguno pareció sentirse afectado por la situación.



a raíz de la pandemia. El 49% vio cierto nerviosismo durante los primeros meses y el 47% descubrió manifestaciones de ansiedad en sus clientes de forma continuada, lo que los llevó a tomar decisiones equivocadas. Sólo el 3% de los encuestados afirma no haber visto a sus clientes afectados por la situación.

Nuevamente, sorprende el alto porcentaje, especialmente, de quienes aportan información sobre la ansiedad sufrida por sus asesorados, teniendo en cuenta, además, que se reconoce que el problema los llevó a tomar decisiones equivocadas. Evidentemente, estas respuestas dan una imagen difícil y compleja de la situación en la que los asesores financieros han debido desarrollar su trabajo a partir de finales del primer trimestre de 2020.

No es de extrañar que, ante el escenario que dibuja la anterior respuesta, muchos

asesores llegaran a sentirse desbordados por la reacción de sus clientes. como responde un 36% en la encuesta. Se trata, también, de un porcentaje muy alto que recomendaría dotar a los profesionales del asesoramiento con herramientas suficientes para hacer frente a situaciones semejantes. Hay que tener en cuenta que, como se expresa en una de las respuestas anteriores, la situación de ansiedad se mantiene de forma continuada v la forma de abordarla no resulta fácil

Para el 61% de los encuestados fue suficiente tranquilizar a los clientes para que la situación se normalizara. A ello contribuyó mucho la mejora de la evolución de los mercados tras las primeras y fuertes caídas y, en general, la recuperación de las pérdidas al cabo de unos meses. Sin embargo, el buen comportamiento posterior de los mercados hace destacar aun más el alto porcentaje de clientes que han mantenido su ansiedad y el de asesores que se sintieron desbordados en algún momento.

Las respuestas a la cuarta pregunta son muy coherentes con los anteriores resultados. El nerviosismo y la ansiedad crecientes de los clientes desde el inicio de la pandemia se traduce, en muchas ocasiones, en la toma de decisiones



siguiendo más una emoción o sentimiento que una reflexión relajada de la situación. Más del 43% de los asesores encuestados señala que desde la pandemia sus clientes están apostando por la inversión emocional. Ya a comienzos de este año, los expertos de Oxford Risk advirtieron de un crecimiento preocupante de la inversión emocional que puede generar pérdidas a los clientes.

A tomar también en cuenta que algo más del 25% de los encuestados señala que, aunque no siga sus emociones o sentimientos, no atiende de la misma forma que antes de la pandemia las recomendaciones de los asesores Tendríamos de esta forma a casi un 70% de los clientes que están reaccionado ante las recomendaciones de su asesor de manera distinta a como lo hacían antes de la pandemia. Sin duda, un porcentaje demasiado alto.



Asset Management

* Ciberdelineuencia

Un acoso continuado y creciente a los inversores

La proliferación del uso de Internet, sobre todo en los meses de la pandemia, ha incrementado la posibilidad de ser captado por algún tipo de fraude virtual: rentabilidades altísimas, productos gancho y rapidez a la hora de actuar son las claves que el asesor debe analizar con su cliente para evitar que caiga en las garras de los furtivos de la Red.

Por JOSÉ M. CAMARERO



unca había sido tan fácil invertir para cualquier ciudadano con las nuevas tecnologías. Y tampoco nunca había sido tan frecuente y peligroso ser víctima de algún ataque, estafa u operación fraudulenta virtual, pero que pueden ser real, a las que se ven expuestos especialmente los pequeños inversores con peligro para su patrimonio. Según datos facilitados por la ONU, cada 39 segundos se produce un ciberataque v el número de correos maliciosos ha crecido un 600% en el último año.

España es uno de los países preferidos por los ciberdelincuentes. debido a la escasa cultura en asuntos relacionados con la ciberseguridad. La ciberdelincuencia cuenta con una tecnología tan avanzada que muchas veces escapa a los ojos de los supervisores y de las autoridades. Aparece cuando menos se lo puede esperar en el correo electrónico de un desconocido, en un anuncio de Internet llamativo o a través de la falsa publicidad que un determinado famoso realice sobre supuestas bondades de algunas inversiones. El asesor puede hacer recomendaciones a su cliente, a modo de consejos útiles, para evitar caer en la estafa virtual y aumentar esa conciencia de ciberseguridad.

Desde la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) se ha

venido observando en los últimos meses un creciente aumento de consultas y reclamaciones de inversores por ofertas recibidas de entidades no registradas y por presuntas estafas, muchas de ellas ligadas a criptoactivos o a derivados sobre divisas. acciones y materias primas. La CNMV ha llevado ya varios casos a los tribunales. con daños reclamados de 800 millones de euros v está decidida, dado el riesgo real de que la situación se incremente, a mejorar la protección de los inversores.

→ LOS FRAUDES

online se han reinventado v ahora se adaptan a la situación actual, llegando a usar el Covid-19 como gancho.

Pero, ¿de qué tipo de ciberdelincuencia estamos hablando? El abanico de posibilidades se ha ampliado de forma considerable en los últimos meses, v más aún tras la pandemia.

Félix Barrio, subdirector de Ciberseguridad para la Sociedad del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE), apunta que el incremento en el número de ataques "va relacionado con el aumento del uso de tecnología y los dispositivos, sobretodo cabe destacar que los fraudes online se han reinventado y adaptado a la situación actual, llegando a usar el Covid-19 como gancho". Barrio señala que la propia sencillez de Internet y su uso "es utilizada por los ciberdelincuentes para promover estafas

Cuatro pasos contra este delito

La CNMV propone cuatro acciones para luchar contra la ciberdelincuencia, que no deja de aumentar.



ADVERTIR

> Es el primer paso para poner en guardia a ahorradores e inversores y por ello seguirá regularmente, y con la colaboración muchas veces de de los reguladores de otros países, informando sobre chiringuitos financieros que están operando ilegalmente.



EDUCAR

> Hay que mantener y extender los programas de educación financiera y todo aquello, como las publicaciones divulgativas, que hagan de esa educación la mejor herramienta contra las acciones de los ciberdelincuentes.



cuerpos de seguridad resulta imprescindible para tener éxito en esta lucha contra la ciberdelincuencia. La CNMV ya tiene en los tribunales varios casos de ciberdelincuencia por los que se relaman 800 millones de euros.



> La CNMV va a promover acciones coordinadas con supervisores, sociedad civil y entidades reguladas para lograr una mayor efectividad en las acciones que se están llevando a cabo. EFPA España y los asesores financieros en general aportan y tienen todavía mucho que aportar en este esfuerzo. 🌣



Félix Barrio (INCIBE)

"La propia sencillez de Internet y de su uso es utilizada por los ciberdelincuentes para promover estafas y fraudes con los que engañar y robar a los usuarios".



José María Viñals

"Fundamental: comprobar que el nombre de dominio en el que vamos a realizar la transacción se corresponde con el nombre de dominio real en el que queremos hacerla".



Mario Sol Muntañola
(ESADE)

"El error más habitual se produce a través del uso del correo electrónico al no darnos cuenta de que la dirección no corresponde realmente a quien aparenta ser el remitente".



Alberto de Torres
(ESIC)

"Es conveniente solicitar la congelación de seguridad de crédito, que restringe el acceso a los expedientes de crédito, dificultando a los ladrones de identidad la apertura de cuentas".

→→ y fraudes con los que engañar y robar a los usuarios". Apunta desde estafas piramidales, sociedades falsas y fraudes a la hora de invertir en criptomonedas, hasta supuestas acciones o empresas en el extranjero que nos harán ganar mucho dinero en poco tiempo.

Preocupa, especialmente, lo relacionado con la inversión en criptoactivos al tratarse de un producto no regulado y no supervisado de momento hasta que entre en vigor el reglamento MICA de la UE. Por ello, los mecanismos de formación de precios no están sujetos a las normas en contra del abuso de mercado a diferencia de los activos financieros. Los criptoactivos, además, tienen riesgos de custodia y depósito importantes, suficientes para estar alerta.

Solo lo conocido y real

Para que un inversor identifique correctamente si se encuentra ante un ciberdelincuente, el asesor puede ofrecer varias pistas que le pondrán en alerta. Las estafas suelen prometer ganancias de forma rápida y una rentabilidad más alta que otro tipo de inversiones. Además, la inversión inicial que hay que realizar suele ser baja en comparación con los posibles beneficios a corto plazo. Por otra parte, suele tratarse de una oferta disponible solo por tiempo limitado o solo para nosotros. Si nos presionan para que actuemos precipitadamente, es seguro que se trata de un fraude. También ponen mucho énfasis en que se trata de una operación sin riesgos.

Y en realidad, ninguna inversión puede prometer esto, todas suponen algún tipo de riesgo.

Incluso algunos fraudes intentan que invitemos a familiares, amigos o personas de confianza a que inviertan en el mismo producto o servicio. Pueden llegar a ofrecer comisiones por cada persona que se invite, como es el caso de una estafa piramidal. Además, los ciberdelincuentes se dirigen al inversor minoritario porque no suele tener conocimientos en el tema o buscan personas que nunca hayan invertido como público objetivo. Utilizan términos complejos y no disponen de información adicional para comprobar estudios sobre el mercado o proyecto para demostrar sus palabras.

José María Viñals, profesor del Programa Especializado en Blockchain e Innovación Digital del IEB, destaca, por ejemplo, la necesidad de proponer la creación de contraseñas complejas, con números, letras y símbolos. Una contraseña larga y compleja es prácticamente indescifrable para un algoritmo de desencriptación. Además, nos advierte de que "nunca ningún empleado de ninguna plataforma de inversión va a pedirnos nuestras credenciales, es decir, nuestro usuario o nuestra contraseña. En ninguna circunstancia hay que compartir esa información con nadie". E insiste en "comprobar que el nombre de dominio en el que vamos a realizar la transacción se corresponde con el

nombre de dominio real en el que queremos hacerla". Y aconseja "leer bien toda la información disponible cuando vayamos a hacer la operación".

En el correo electrónico se encuentra, en muchas ocasiones, el origen de buena parte de los ciberdelitos a los que se enfrenta el pequeño inversor. Así lo señala Mario Sol Muntañola, director del Máster en Derecho de las TIC, Redes Sociales y Propiedad Intelectual de ESADE: "El error más habitual, el que puede suponer un mayor riesgo, se produce

NINGÚN empleado de ninguna plataforma de inversión nos pedirá nuestro usuario o nuestra contraseña. Jamás hay que compartir esa información con nadie.

a través del uso del correo electrónico al no fijarnos suficientemente cuando recibimos determinados correos que la dirección no corresponde realmente a quien aparenta ser el remitente". Por eso, el asesor financiero debe insistir a su cliente en "fijarse muy bien en la dirección de correo del remitente", ya que, incluso a veces, se utilizan direcciones muy similares a la auténtica que facilitan la confusión o el error. "Y, si podemos evitarlo, es mejor no enviar a través de medios digitales información confidencial o sensible", apunta Mario Sol.

Para este profesor de ESADE, "la confidencialidad propia de este tipo de inversiones, e incluso cierta ambición descontrolada por parte de los propios inversores contribuye sin duda a que este tipo de estafas puedan materializarse". Aunque apunta que el principal factor de riesgo viene dado por los propios mercados en los que suelen moverse este tipo de operaciones.

La banca expuesta

Precisamente el campo financiero "sigue siendo el principal objetivo de los ciberdelincuentes", según explica Alberto de Torres, profesor de IOT de ESIC. "Es el dinero más fácil







Apóyese en nuestros expertos y disfrute de la gestión que desea para sus inversiones.

Porque Innova Santander Private Banking le ofrece todo un equipo de expertos multidisciplinar en busca del equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo en la gestión de su cartera de fondos de inversión.

Gestión profesional por un equipo multidisciplinar.

Distintos perfiles para adaptarse a las diferentes necesidades.

Acceso a fondos de inversión propios y de gestoras internacionales.

Y además, disfrutar de total liquidez.

Pregunte a su banquero por Innova Santander Private Banking o llame al 915 123 123.

Deben tenerse en cuenta los riesgos propios de los fondos de inversión en los que se invierta en cada momento a través del servicio de gestión de carteras. Los fondos de inversión implican determinados riesgos (de mercado, de crédito, de liquidez, de divisa, de tipo de interés, etc.), por lo que no puede asegurarse la recuperación del capital invertido.

Los riesgos se detallan en el Folleto y en el documento de Datos Fundamentales para el Inversor ("DFI") o documento que lo sustituya en el Estado de origen del fondo, que están a disposición de los inversores en nuestras oficinas y en la entidad gestora del fondo. Los resultados anteriores no son un indicador fiable de resultados futuros y si el fondo está denominado en divisa distinta de euro su rendimiento puede incrementarse o disminuir en función de las fluctuaciones monetarias. Esta información tiene carácter publicitario. No constituye la base de contrato o compromiso alguno, ni deberá ser considerado como recomendación de inversión ni asesoramiento de ninguna clase. Banco Santander, S.A.

→→→ de conseguir", indica este experto. Entre los errores más destacados en el sector financiero, y por el que todo pequeño inversor debe ser persuadido por su asesor, es que algunas estafas utilizan la promesa de grandes beneficios para persuadir a las víctimas de que envíen una comisión tras otra, "incluso cuando las víctimas sospechan que algo va mal", comenta Torres. Estos fraudes de comisiones han aumentado considerablemente en Internet en los últimos años. Para rizar el rizo, además, se une a los fraudes de recuperación del dinero robado. Y aporta un consejo poco conocido por las victimas que han sufrido un ataque: solicitar una congelación de seguridad de crédito. La congelación de seguridad de crédito

restringe el acceso a los expedientes de crédito, dificultando a los ladrones de identidad la apertura de cuentas.

A finales de agosto, la policía española alertó de un fraude bancario que conbinaba tres tipos de estafa. Uno de los grupos criminales estaba compuesto por 40 personas que se dedicaban a crear webs falsas, enviar SMS

y hacer llamadas para obtener información confidencial. La Unidad Central de Ciberdelincuencia tiene abiertas varias investigaciones, algunas de ellas con más de 500 victimas.

En cualquier caso, y para atajar este tipo de situaciones, las instituciones han puesto en marcha diversos programas públicos y privados. Desde la CNMV han lanzado la propuesta de creación de un Plan de Lucha contra el Fraude ya que "requiere un esfuerzo conjunto de las distintas instituciones del Estado y el sector financiero privado", según fuentes de la Comisión.

En el caso de INCIBE, en el último año han reforzado la atención a través de la Línea de Avuda en Ciberseguridad. Asimismo, se han habilitado canales mediante WhatsApp y Telegram. Este servicio está a disposición de todos los usuarios, que ante cualquier duda relacionada con ciberseguridad pueden ponerse en contacto con ellos a través del teléfono 017. Además, la institución ofrece, a través de su página web, un amplio repertorio de recursos de ayuda y recomendaciones sobre cómo prevenir y actuar ante el riesgo de ser víctimas de este tipo de intentos de fraude, así como consejos sobre cómo recoger evidencias que faciliten la persecución de los delitos de forma posterior.

La credibilidad de los personajes públicos

● Los ciberdelincuentes no dejan de darle vueltas a la cabeza para conseguir sus objetivos y hacerse con parte del patrimonio de los inversores minoritarios. Y si una lista de consejos funciona, saben que, en ocasiones, el pequeño ahorrador puede caer en sus garras valiéndose de la imagen de algún famoso. La credibilidad que ofrecen determinados personajes públicos, mediáticamente muy expuestos y con verdaderas legiones de seguidores, pueden servir como el gancho del que todo dependa para triunfar.

De hecho, cada vez más estafas virtuales utilizan la imagen de personajes famosos y medios de comunicación reconocidos para dotar de mayor credibilidad al fraude. En muchas ocasiones, por no decir en todas, se trata de un uso ilegal de esa imagen. Pero cuando el famoso se percata y acude a la Justicia, el robo ya está hecho.

La proliferación de inversiones de famosos tiene sus propias características.
Por ejemplo, es común en este tipo de fraudes recurrir a una falsa noticia sobre un sistema con el que hacerse

rico fácilmente, o utilizando la imagen de un personaje conocido de forma fraudulenta, acompañada por titulares muy llamativos, como se puede ver en el caso de fraudes con criptomonedas, tan en auge en los últimos meses.

El caso de las divisas virtuales es solamente el último ejemplo de cómo un personaje conocido puede arrastrar a buena parte de la población a realizar una inversión, independientemente de que pueda correr un alto riesgo. La mera imagen de ese famoso invita a invertir en el producto publicitado.

También se puede convencer al usuario a través de llamadas telefónicas insistentes, publicidad muy agresiva, etc. para que invierta cada vez más dinero en una falsa empresa. Cuando intentan retirar su dinero ya es demasiado tarde.

Si se quiere minimizar riesgos, lo mejor es limitarse a operar con entidades de reconocida confianza, mantener medidas de seguridad en la custodia y uso de las claves de acceso, y seguir en todo momento una actitud prudente, vigilante e incluso desconfiada por principio. **



JORNADAS EFPA 2021

"Asesorando hacia la recuperación"

- Los clientes tras la crisis
- La economía post pandemia: ganadores y perdedores
- Los mercados que surgen de la crisis COVID
- Avanzando hacia el futuro: una profesión imprescindible

www.jornadas.efpa.es/octubre-2021





Schroders Vontobel

Janus Henderson



J.P.Morgan
Asset Management





LA PRESIÓN OBLIGA A CAMBIAR LA ESTRATEGIA

El activismo inversor repunta a través del diálogo

En los últimos meses, se han sucedido importantes acontecimientos alrededor del activismo de los inversores. Tal vez, el más importante de todos ellos haya sido el inicio de una nueva etapa de diálogo con las compañías que ha dado buenos frutos para los inversores en forma de revalorización de las acciones, y para la propia imagen de las empresas. Por **CARLOS AZUAGA.**

a lo advirtió el presidente de la CNMV, Rodrigo Buenaventura, en su toma de posesión a finales del pasado año: "En estos próximos cuatro años, es muy probable que asistamos a un mayor activismo inversor". No ha sido necesario esperar tanto

tiempo. Como ha ocurrido en muchos otros aspectos, la pandemia ha acelerado y amplificado los procesos que se habían iniciado en los últimos años y, entre ellos, el activismo inversor.

La Fundación Compromiso y Transparencia define el activismo accionarial como "el diálogo directo de los inversores (generalmente, accionistas) con el equipo directivo de las empresas, haciendo uso de su derecho de participar en la toma de decisiones de la compañía a través de su voto con el fin de mejorar el comportamiento de gobierno, financiero, ético, social o medioambiental de la empresa". Se trata, sin duda, de una definición que señala un objetivo y

que está todavía lejos de la realidad. Porque el diálogo no ha sido fácil entre las dos partes y, en muchas ocasiones, se ha traducido en un conflicto que ha saltado a los medios de comunicación.

Sin embargo, en los últimos meses parece estar cambiando el escenario y empresas e inversores están mucho



más dispuestas a través del diálogo a acordar decisiones que afectan a la estrategia medioambiental o a la gobernanza. La sentencia a finales del mes de mavo de este mismo año de un tribunal holandés obligando a la petrolera Royal Dutch Shell a reducir sus emisiones en, al menos, un 45 % en 2030 respecto a niveles de 2019. es. sin duda, un hito del que todos han tomado nota. Ahora, lo que se espera es que los tribunales no tengan que adoptar este tipo de iniciativas, sino que sean los legisladores v las propias compañías las que tomen las medidas adecuadas para la deseada descarbonización.

Una oportunidad antes que una amenaza

La crisis del COVID redujo de forma clara el activismo accionarial, pero a final de 2020 empezó a repuntar. Alemania bate ahora récord de número de campañas activistas, mientras que Francia y los Países Bajos igualan su máximo histórico. El activismo europeo se centra en sectores industriales y se aleja de las tecnológicas.

Antje Stobbe, que es responsable de administración del equipo de sostenibilidad de Allianz Global Investors, señala que "dada la creciente presión sobre las empresas para que descarbonicen, los inversores examinarán a las empresas sobre sus esfuerzos para hacer la transición a un modelo de negocio neutro en carbono, los objetivos que se fijaron y si los logran. Los directores y la gerencia serán responsables en caso de que la empresa no alcance los objetivos climáticos o si no se les ocurre una estrategia creíble en primer lugar".

Sin duda, el nuevo clima político tras la pandemia exige una mayor trasparencia y sensibilidad hacia las cuestiones climáticas, laborales, y hacia la igualdad. El servicio de análisis de Bloomberg alertaba recientemente de que las compañías con peor calificación de gobernanza, según su propio sistema de medición, serían las que más inversores activistas atraerían en los próximos meses.

La actitud de algunas gestoras de fondos. reivindicando el voto activo ante determinadas decisiones que se pretendían adoptar en las juntas de accionistas y que consideraban contrarias a sus intereses. ha contribuido, sin duda y de manera importante, a la situación actual. Para Michiel van Esch, especialista en compromiso del equipo de propiedad activa de Robeco, "el principal uso del voto por poder es hacer que la administración rinda cuentas sobre cómo gobiernan la empresa en el mejor interés de los propietarios y las partes interesadas". Está, además muy convencido de la

bondad de esta estrategia para la propia compañía: "El voto activo y el compromiso contribuyen de esta forma a la creación de valor sostenible a largo plazo, lo que beneficia a las empresas, a los gestores de activos y a los propios inversores por igual".

Ese activismo accionarial no se está produciendo ahora sólo a través de determinados fondos con ayuda de las *proxy advisors*, que asesoran y aconsejan a fondos e inversores ante la celebración de una junta

→LAS DECISIONES

de Exxon Mobil y Danone, presionadas por fondos activos, incrementaron de manera importante sus cotizaciones bursátiles.

de accionistas. En febrero de 2021, el fondo soberano de Noruega, uno de los mayores del mundo con un volumen patrimonial de 1,3 billones de dólares, deshizo sus posiciones en algunas compañías que no cumplían sus estándares de transparencia fiscal, lo que revela otra dimensión más del ESG.

Es creciente el número de los que piensan que el diálogo es la mejor

→→→ forma para convertir el activismo accionarial en una oportunidad para alinear los intereses de la organización v los de los accionistas. A través de ese diálogo, The Childreń s Investment Fund, que controla el 7,5% de AENA, consiguió que se sometiera a votación el plan de cambio climático de la compañía en su última junta. Era la primera vez que ocurría algo parecido en una compañía del Ibex-35. Y es que España es el país con menos fondos activistas en las empresas cotizadas de Europa, por detrás del Reino Unido, Francia. Alemania. los países escandinavos, Suiza y Benelux.

Antje Stobbe afirma que "observamos que el diálogo con las partes interesadas sobre cuestiones relacionadas con la sostenibilidad se ha convertido cada vez más en una cuestión de rutina. La mayoría de las empresas se han vuelto más abiertas a ese diálogo con los inversores".

Sin duda, el lenguaje de los fondos activos se ha moderado. Ya dejan claro en sus actuaciones que no pretenden derribar a la cúpula de la compañía o exprimir sus activos y se manifiestan favorables a establecer un diálogo constructivo con la empresa en busca de objetivos a largo plazo.



Antje Stobbe

(ALLIANZ GLOBAL INVESTORS)

"Los inversores examinarán los esfuerzos para hacer la transición a un modelo de negocio neutro en carbono. Directores y gerencia serán responsables en caso de que la empresa no alcance los objetivos climáticos".



Michiel Van Esch

(ROBECO)

"El voto activo y el compromiso contribuyen a la creación de valor sostenible a largo plazo, lo que beneficia a las empresas, a los gestores de activos y a los propios inversores por igual".

Creciente presión

Al mismo tiempo, la actitud de los responsables de las compañías, claramente molestas con quienes han pretendido enmendar sus propuestas en las juntas de accionistas, parece estar cambiando. Según Michiel van Esch, "observamos que las empresas comienzan ya a buscar cierta retroalimentación. Por lo tanto, cuando el voto se utiliza en paralelo con la retroalimentación, todo el proceso puede ser muy constructivo y eficaz".

Esta mayor
predisposición hacia
el diálogo está siendo
posible gracias a que
los responsables de las
principales compañías
han comprendido que va
a ser muy difícil soportar
la cada vez mayor presión
para abordar los problemas
sociales, ambientales
y de gobernanza. Son

conscientes de que la Unión Europea y los Estados Unidos bajo la administración de Biden continuarán impulsando los objetivos de ESG, reforzando la transparencia y fomentando el capital destinado a desarrollos sostenibles.

El gigante
estadounidense Exxon
Mobile dio entrada en su
consejo de administración
a dos ejecutivos
especializados en medio
ambiente ante la presión de
los inversores.

Por su parte, la compañía Danone tuvo que efectuar algunos cambios ejecutivos y separar el cargo de presidente y consejero delegado, como le llevaban pidiendo desde hace tiempo algunas firmas de inversión que participaban en el capital. Lo que es necesario subrayar es que ambas compañías registraron una importante revalorización en Bolsa al adoptar estas decisiones.

Antje Stobbe, que dirige también las actividades de diálogo y voto activo de Allianz GI en el ámbito mundial, afirma, sin embargo, que "somos reacios a atribuir el sobrerendimiento de las acciones a medidas específicas. Hay que tener siempre una visión holística de la empresa".

La revalorización de las acciones suena a música celestial a los oídos de los inversores y de muchos gestores de fondos de inversión. Igual efecto producen algunas de las clásicas reivindicaciones de ese activismo accionarial como poner límites a la remuneración de los directivos (algo que siempre ha reivindicado Warren Buffett), recomprar acciones utilizando efectivo disponible o tener representación en el consejo de administración.

Este cambio de actitud está haciendo que muchas compañías acudan a expertos en busca de estrategias para convertir lo que hasta ahora representaba una amenaza en una auténtica oportunidad. Y las recomendaciones son muy claras y concretas: Ponerse en los zapatos de sus accionistas para identificar qué cuestiones podrían dar lugar a protestas, peticiones y propuestas; informar a sus inversores por adelantado; seguir de cerca las exigencias en otras compañías,...

Una gran coalición entre inversores y empresas

La primera coalición global de

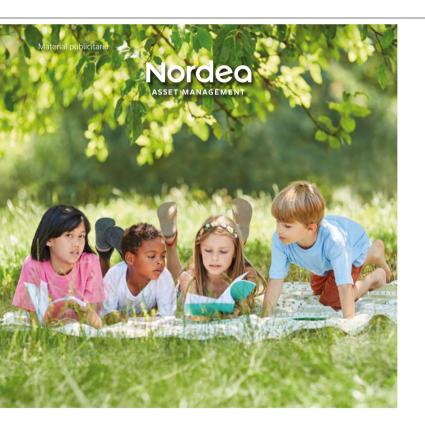
compromiso hacia una economía sostenible se ha puesto en marcha a través de Finance For Tomorrow, una iniciativa que pretende hacer de las finanzas verdes un elemento motor del desarrollo de la ciudad de París. La coalición (Investors for a Just Transition) reúne a gestoras y tenedores de activos del ecosistema financiero francés.

• Los miembros fundadores de la coalición se comprometen a colaborar con las compañías, animándolas a integrar los aspectos sociales de la transición en sus estrategias y a destacar las mejores prácticas dentro de los principales sectores. A través de esta plataforma de colaboración, los inversores trabajarán con las empresas, sindicatos, universidades

e institutos de análisis para definir una estrategia común y unos objetivos de compromiso específicos.

- La coalición representa actualmente 3,6 billones de euros e incluye a las principales gestoras del país galo: Amundi, Aviva France, AXA & AXA Investment Managers, Caisse des Dépôts, CNP Assurances, CPR Asset Management, Eiffel, ERAFP, La Banque Postale Asset Management, ODDO BHF Asset Management, Rothschild & Co Asset Management Europe y SCOR Investment.
- Esta iniciativa reconoce que los inversores tienen un papel importante que desempeñar para garantizar esta transición socialmente aceptable. En la medida en que la transición justa afecta a todos los sectores empresariales, el compromiso con las compañías es una forma concreta y eficaz de apoyarlas para que integren la dimensión social en sus planes de transición.
- Cinco años después del Acuerdo de París, el ecosistema financiero francés se ha tomado muy en serio la necesidad de liderar cualquier iniciativa para posibilitar el

- acercamiento entre todos los protagonistas sociales y económicos con el objetivo de tender hacia economías bajas en carbono.
- La coalición tendrá tres áreas principales de actuación. En primer lugar, los miembros se comprometen con las compañías, garantizando así un diálogo permanente sobre los temas clave de la transición justa. La coalición también se asociará con una universidad o instituto de investigación francés de primera línea para apoyar un objetivo de intercambio de conocimientos mediante la publicación de documentos de análisis. Por último, el "Hub de Transición Justa" servirá como herramienta interactiva que permitirá a los inversores evaluar el rendimiento de las compañías en el aspecto social de la transición.
- Para maximizar el impacto de sus esfuerzos de participación, los miembros fundadores de la coalición hacen un llamamiento a todos los inversores y compañías para que se unan a la iniciativa. *



Social Empowerment.Potencie su futuro.

Contribuir a una sociedad más justa y equitativa mediante soluciones ASG que sean económicamente atractivas.

Haga que sus inversiones cuenten.

Estrategia Global Social Empowerment Estrategia Global Gender Diversity Estrategia Global Climate and Social Impact

nordea.es/SocialEmpowerment nordea.es/DiversidadDeGénero

Nordea Asset Management es el nombre funcional del negocio de gestión de activos que llevan a cabo las entidades jurídicas, Nordea Investment Funds S.A. y Nordea Investment Management AB ("Entidades Legales") y sus sucursales y filiales. El presente documento es material publicitario y está destinado a proporcionar información sobre las capacidades específicas de Nordea. El presente documento (cualquier opinión u opiniones expresadas) no representa asesoramiento de inversión, y no constituye una recomendación para invertir en cualquier producto financiero, estructura o instrumento de inversión ni para formalizar o liquidar cualquier transacción ni participar en alguna estrategia de negociación en particular. Este documento no es una oferta de compra o venta, ni una solicitud de una oferta para comprar o vender ningún valor o instrumento o participar en cualquier estrategia comercial. Dicha oferta solo podrá efectuarse mediante un memorándum de oferta o cualquier otro acuerdo contractual similar. Este documento no podrá copiarse ni distribuirse sin consentimiento previo. © Las Entidades Legales adheridas a Nordea Asset Management y cualquiera de sus sucursales y/o filales de Entidades Legales acheridas a Nordea Asset Management y cualquiera de sus sucursales y/o filales de Entidades Legales.

PANDEMIA Y CONFINAMIENTO, SUS DOS GRANDES ALIADOS

El creciente y arriesgado atractivo del trading

La pandemia y el confinamiento han dado el impulso definitivo a la entrada de inversores minoristas en el mercado gracias al *trading*. La ventaja es obvia: más liquidez. Pero cuando no se tiene conocimientos se asumen excesivos riesgos y los ahorros pueden correr peligro. Hablamos con varios expertos para conocer los pros y los contras del *trading*. Por **CRISTINA J. ORGAZ.**

omisiones
casi nulas, un
confinamiento
de meses y un
ahorro generado
artificialmente
por la pandemia
de coronavirus que cerró
bares, restaurantes, cines
y cualquier otra forma de
ocio. Estos tres factores le
han dado un impulso final
al trading, facilitando la
inversión minorista en los

mercados de renta variable o apostando con fuerza por criptomonedas y otros activos.

Pero las facilidades no acaban aquí. Plataformas como eToro, Freetrade, Robinhood o Ninety Nine y Bitpanda en España han adaptado su oferta para atraer a cuentas pequeñas que, de otra manera, tendrían pocas opciones más allá de dejar aparcados

sus ahorros en una cuenta bancaria. En varias de estas plataformas se puede empezar a invertir desde un euro.

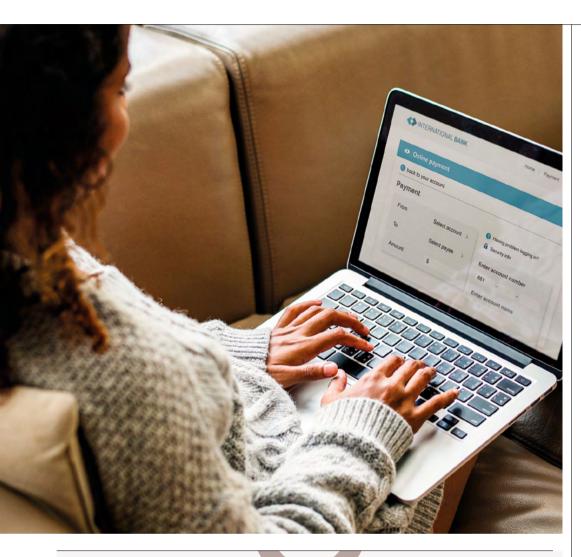
El perfil de este usuario es casi siempre joven. A veces, tiene objetivos sencillos como complementar sus ingresos o superar los escasos intereses que ofrecen actualmente los bancos. Pero las redes sociales se alimentan de comentarios de quienes creen que se harán ricos en dos días o doblarán su inversión sin esfuerzo.

Próxima generación de *traders*

El Financial Times ha denominado a todos estos inversores como "la próxima generación de traders". Las claves de este boom hay que buscarlas en las bajas comisiones -que, en principio, son inexistentes o realmente bajas- y en el fácil acceso a las bolsas estadounidenses. A esto se ha sumado la posibilidad de comprar solo fracciones de una acción.

La cotización de Tesla, uno de los valores más tradeados el año pasado, rondaba los 700 dólares a finales de agosto. Un precio inaccesible para muchos, pero el valor, de repente, puede entrar en la cartera si compramos una séptima parte por 100 dólares. Si Tesla sube un 2%, nuestra inversión también lo hace sea del tamaño que sea.

Para Adam Dodds, CEO de Freetrade, la pandemia impulsó este crecimiento



El increíble crecimiento de dos plataformas

Revolut suma 15 millones de usuarios en 37 países, que incluyen los del Espacio Económico Europeo, Reino Unido, Australia, Canadá, Singapur, Suiza, Japón y Estados Unidos. La empresa está valorada en 5.500 millones de dólares.

Al principio, ofrecía servicios de banca orientados a jóvenes que buscaban un buen tipo de cambio cuando viajaban por el mundo o querían sacar dinero en cualquier cajero sin comisiones.

Pero, en julio de 2019, poco antes de que comenzara la pandemia, lanzó su servicio de inversiones: los usuarios podían invertir en multitud de compañías de Estados Unidos,

en materias primas o comprar 21 tipos de criptomonedas.

Este neobanco cuenta con más de 650.000 clientes solo en España.

Los datos de eToro son aún más impresionantes. Con 20 millones de usuarios, eToro prevé incorporarse al Nasdaq durante el tercer trimestre del año con una capitalización de mercado aproximada de 10.400 millones de dólares.

Sus usuarios crecieron un 33% en 2020 y la facturación, que en 2019 se había desplomado un 34%, se disparó un 147% hasta alcanzar los 605 millones de dólares. *

meteórico porque la gente estaba en casa. Ahora, "con una aplicación, cualquiera puede acceder a los mercados desde su teléfono. Esto permite invertir la cantidad que quieran en una amplia gama de acciones, ETFs y fondos de inversión desde tan solo 2 libras", afirma el máximo responsable de la plataforma.

Tendencia a largo plazo

Para Dodds, esta es una tendencia a largo plazo que ha continuado incluso después de los confinamientos y de haber vuelto a la rutina diaria normal. "Una encuesta que llevamos a cabo en abril de 2020 reveló que la mayoría de los inversores que se registraron por primera vez tenía objetivos a largo plazo en mente como ahorrar para la jubilación, comprar una casa o financiar la educación de un hijo", explica. Esto ha significado que "quienes comenzaron a invertir en el confinamiento continúan haciéndolo".

"Plataformas como
Freetrade realmente
han llevado la inversión
a todos al eliminar las
tarifas, proporcionar una
aplicación fácil de usar
y permitir la compra de
fracciones de valores
que permite invertir
cualquier cantidad en

→→→ cualquier empresa", cree el ejecutivo. "Nuestra plataforma empodera a las generaciones más jóvenes para que tomen sus propias decisiones de inversión", dice Dodds

Crecimiento espectacular

Los clientes registrados de Freetrade se multiplicaron por seis en 2020. Casi el 60% de ellos se describe como inversor primerizo, y su edad promedio es de 31 años. A otras plataformas les ha ido igual de bien durante 2020. Robinhood creció un 30% y eToro sumó 5 millones de nuevos clientes, es decir, un 40% más que el año anterior.

"Es importante empoderar a las personas para que tomen control de sus finanzas y vean en la inversión una oportunidad para lograr sus objetivos. La visión de eToro desde sus inicios fue precisamente la de abrir los mercados globales a todas las personas", dice Tali Salomon, directora regional de eToro para Iberia y Latinoamérica. "Es fundamental que todo inversor comprenda los riesgos del market timing y la importancia de establecer estrategias de inversión a largo plazo, sin dejarse llevar por modas o especulaciones que, sin un análisis adecuado, pueden tener resultados muy perjudiciales", añade Salomon.

O A FAVOR DEL TRADING



Adam Dodds

[CEO de la plataforma Freetrade.]

"Las plataformas llevan la inversión a todos al eliminar las comisiones. Empoderan a los más jóvenes para que tomen sus propias decisiones de inversión".



Tali Salomon

[Directora regional de eToro para Iberia y Latinoamérica.]

"Todo inversor debe comprender la importancia de establecer estrategias a largo plazo, sin dejarse llevar por modas que pueden tener resultados periudiciales".

especializadas. Un 9% de los nuevos clientes después de aguantar pérdidas durante unos meses termina cerrando la cuenta y olvidándose del mercado y del *trading*". Y añade otro dato: en torno al 90% pierde lo que tiene en cuenta.

"Siempre han creado liquidez en el mercado, pero son carne de cañón. Antes, cuando solo tocaban la renta variable, tenían la posibilidad de aprender antes de fundir la cuenta. Ahora, con los apalancamientos disponibles, un inversor novato funde 2 o 3 cuentas antes de empezar aprender cómo funciona el mercado", explica Benguerel.

"Son un peligro para sí mismos. Se apuntan a la burbujas actuales, pensando que esto es muy fácil y que esta vez es diferente. Los que llevamos muchos años sabemos que la historia se repite y que esta vez no es diferente", añade. Benguerel hace estas afirmaciones desde la experiencia. Lleva más de 20 años como bróker en front-office y ahora 6 años en la gestora Anattea Gestión SGIIC.

"A lo largo de mi carrera, he pasado unas 9-10 horas diarias frente a las pantallas de Bloomberg y los terminales de MEFF. Lo que está pasando actualmente no es diferente de lo que ya hemos vivido. Se piensan que con pocos días o

O EN CONTRA DEL TRADING



Elisabet Ruiz Dotras

[Profesora de Finanzas de la Universidad Oberta de Catalunya.]

"La gente que no tiene educación financiera piensa en el trading como en un juego de azar, como ir a la ruleta, y piensan en obtener dinero a corto plazo".



Luis Benguerel

[Consejero en Anattea Gestión SGIIC.]

"Son carne de cañón. La gran mayoría entra al mercado para especular y juega contra profesionales y máquinas altamente especializadas".

Carne de cañón

Sin embargo, Luis Benguerel, consejero en **Anattea Gestión SGIIC,** cree que estos nuevos inversores son "carne de cañon" y recuerda que tan solo un 1% son inversores que ganan dinero. "La gran mayoría entra al mercado para especular y juega contra profesionales y máquinas altamente meses ya son profesionales. Creen que por disponer de herramientas ya dominan el mercado, pero es cuestión de tiempo que el mercado les pongan en su sitio", concluye este profesional de las finanzas.

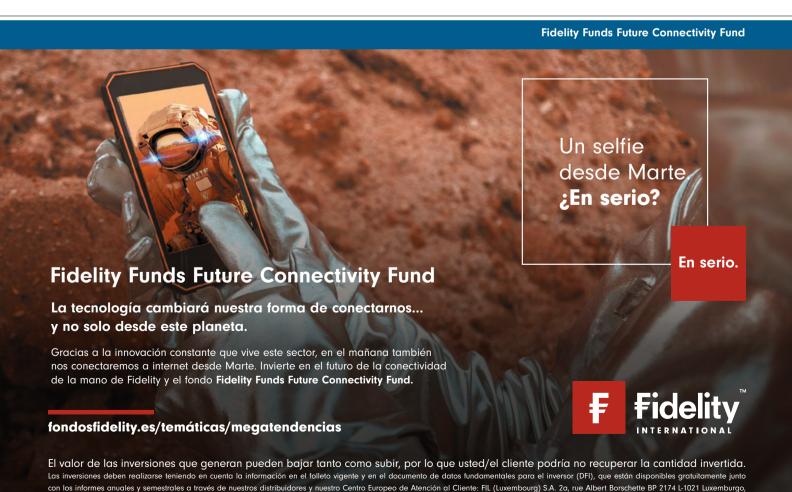
Elisabet Ruiz Dotras, profesora de Finanzas de la Universidad Oberta de Catalunya, también cree que estas plataformas low cost son una vía para perder dinero. "La gente que no tiene educación financiera piensa en esto como en un juego de azar, como ir a la ruleta y piensan en obtener dinero a corto plazo", cuenta. "Son

¿Dónde queda el asesoramiento financiero?

- A medida que más inversores minoristas entran de forma decidida en los mercados financieros, la demanda de asesoramiento financiero formal y la disposición a pagar por él han aumentado, según un estudio Cerulli Edge-U.S. Retail Investor Edition publicado en mayo.
- "Los datos recopilados recientemente indican que los nuevos inversores están cada vez más interesados en la asistencia financiera formal y están dispuestos a pagar por ese asesoramiento", según Scott Smith, director de Cerulli.
- Y es que la locura desatada por un grupo de usuarios de Reddit llamado Wall Street Bets, que decidió calentar los precios de acciones como GameStop o AMC dejó algunas lecciones para los inversores y para sus asesores, que tardarán tiempo en olvidar. "Aunque estas acciones representaban menos del 0,1% de la actividad del mercado en ese momento, subrayó la necesidad de que los asesores controlaran cómo consumen y actúan sus clientes ante la información financiera, particularmente, en foros como Reddit", dice Smith. **

plataformas – añade- a precios *low cost* que están orientadas a un perfil de inversor sin conocimientos financieros. Quien invierta va a tener que aprender cómo funciona todo y, si tiene dudas, no tiene dónde preguntar".

Para Ruiz Dotras, la gente que no tiene conocimientos financieros necesita de un asesor financiero porque antes de invertir y de poner en riesgo los ahorros hay que tener claro algunas cosas básicas como cuál es la preferencia temporal, cuándo se va a necesitar este dinero o cómo va a diversificar su cartera.



así como en www.fondosfidelity.es. Fidelity/FIL es FIL Limited y sus respectivas subsidiarias y compañías afiliadas. Fidelity Funds es una sociedad de inversión colectiva de capital variable constituida en Luxemburgo. Fidelity Funds está inscrita en CNMV con el número de registro 124, donde puede obtenerseinformación detallada sobre sus entidades comercializadoras en España. Fidelity, Fidelity

International, el logotipo de Fidelity International y el símbolo F son marcas de FIL Limited. Emitido por FIL (Luxembourg) S.A.



Pilar GONZÁLEZ de FRUTOS

Es la decana de los presidentes de las patronales financieras, tras 18 años pilotando la asociación de aseguradoras Unespa. Una atalaya desde la que está viendo cómo el seguro avanza en España cada día con más fuerza en el terreno del asesoramiento financiero y la gestión patrimonial, pese a que la coyuntura no es la óptima en muchas ocasiones.

Por RAFAEL SIERRA. | Fotos ÁLEX RIVERA.



La asignatura pendiente en España es el ahorro finalista para la jubilación



Usted considera que la sociedad española se encuentra en una tendencia continuada y agudizada hacia la desprotección, hacia la falta de previsión. ¿Qué es lo que propone el sector asegurador para invertir esta tendencia?

Desde hace décadas, todos habíamos formado conciencia de que teníamos en nuestro entorno los riesgos relativamente controlados. La pandemia rompió esa situación, porque nos ha hecho conscientes de nuestras debilidades. La reacción inmediata ha sido la búsqueda de protecciones, no solo frente a la pandemia, sino bajo un análisis mucho más detenido y realista sobre cuáles son los riesgos que pueden afectar a nuestro patrimonio, a nuestras vidas, a nuestra integridad física o a nuestra salud. El ciudadano español tiene un nivel de cobertura aseguradora homologable al de los países de nuestro entorno. Esto no ocurre igual en el caso de ahorro finalista para la jubilación, flanco en el que el seguro español

→→→ presenta mayores diferencias con los países de nuestro entorno. En el ámbito de la previsión, la asignatura pendiente en España es dinamizar el ahorro para prever los ingresos del futuro.

La preocupación por la jubilación está latente en toda la sociedad. ¿Qué opina de las reformas en este sentido que está impulsando el Gobierno?

España tiene una circunstancia feliz que es una esperanza de vida de las más largas del mundo, combinada con una demografía que tiende a un menor número de nacimientos y, por tanto, de reposición social. En un sistema de pensiones de primer pilar público de reparto donde los cotizantes de hoy, con cotizaciones de hoy, pagan las jubilaciones de hoy; es evidente que

en el futuro con más jubilados viviendo durante más años y menor número de cotizantes, tenemos un buen reto por delante. Ese reto pasa por la sostenibilidad del sistema de pensiones, y eso tiene mucho que ver con el nivel de déficit público del país y con el nivel de deuda. La reforma anunciada por el Gobierno tiene tres fases y,



En los últimos años, el seguro ha ganado mucho en experiencia como gestor financiero y así se ha reconocido.



por el momento, solo se ha producido acuerdo en la primera fase. Tiene algunas medidas que claramente son de ayuda a la sostenibilidad, como el intento de retrasar la edad de jubilación o hacer que la edad real de jubilación sea más coincidente con la edad legal.

Pero luego hay otras medidas que van en sentido contrario, como ligar la evolución de las pensiones al IPC, olvidando el índice de revalorización. Todo esto va a hacer crecer el volumen de pagos de las pensiones y cuestionará su sostenibilidad futura.

El seguro de Vida se ha basado tradicionalmente en productos garantizados, duramente castigados por el entorno de tipos de interés. Ahora las aseguradoras lanzan ofertas en las que

el asegurado asume el riesgo de la inversión, como los *Unit*Linked. ¿Cree que el cliente tipo del seguro de Vida está

preparado para asumir este cambio de mentalidad?

El seguro de Vida tiene una gran fortaleza porque posee una gama de productos amplísima. En función de cuál sea el perfil y la aversión al riesgo del cliente

Siempre en primera línea del seguro

• Como buena castellana, Pilar González de Frutos (65) es una persona afable con grandes dotes para la conversación. Natural del pequeño municipio segoviano de Navares de Ayuso, es una gran amante de la cultura, algo que se puede comprobar charlando con ella sobre cualquier tema.

Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, puede presumir de haberlo sido prácticamente todo en el mundo del seguro, en algunos casos, con una precocidad sorprendente. Con apenas 24 años, y ya como inspectora de Seguros del Estado, desembarcó en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) para ejercer tareas de supervisión de entidades.

A comienzos de esa década de los ochenta, inició una carrera ascendente que le llevaría primero al Consorcio de Compensación de Seguros, y, varios años después, de vuelta a la DGSFP, como directora general de Seguros del supervisor.

En 2003, se convirtió en la primera presidenta de la patronal aseguradora Unespa, y en el primer titular de esta institución que no representaba a una entidad aseguradora, lo que le ha dotado de una posición de independencia muy valorada por todos los socios. Su labor se ha traducido en cinco mandatos consecutivos, con un altísimo consenso

entre las aseguradoras sobre su capacidad profesional al frente de la institución.

Además, es
vicepresidenta y miembro
de la Junta Directiva de la
Confederación Española
de Organizaciones
Empresariales (CEOE),
presidenta de la Federación
Interamericana de
Empresas de Seguros (FIDE)
y miembro del Comité
Consultivo de la Comisión
Nacional del Mercado de
Valores (CNMV), entre otros
muchos cargos. *



siempre tendrá la posibilidad de ofrecerle productos diferenciados. Tradicionalmente, el seguro ha dado garantía de tipo de interés porque el mercado financiero así lo permitía. Hoy es francamente difícil, pero aun así hay muchos ciudadanos que no desean asumir el riesgo de pérdida de su propio capital, y eso, efectivamente, el seguro lo puede garantizar. Creo que el seguro no ha dejado de vender Unit Linked nunca y, en estos

momentos, está en el mercado con toda la capacidad de imaginación posible ofrecer una gama de productos muy amplia que da respuesta a las necesidades del cliente en un entorno muy difícil para gestionar como es el de tipos de interés negativos.

Las aseguradoras están extendiendo sus actividades en los últimos años al asesoramiento financiero y la gestión patrimonial. ¿Cuáles creen que son las razones que las han impulsado para dar este paso?

Es un fenómeno que veo bien. Forma parte de las decisiones individuales sobre el modelo de negocio que cada compañía tenga. Es verdad que tenemos ventajas de partida: un contacto con el cliente que, en muchos casos, llega a darle servicio a todas sus necesidades de cobertura y un enorme expertise. En los últimos años, el seguro ha ganado mucho en experiencia como gestor financiero y así se ha reconocido. Desde luego, no lo debemos hacer tan mal cuando casi todas las entidades financieras de este país tienen filiales aseguradoras o intereses en el sector asegurador que les resultan muy rentables.

¿Qué es lo que pueden ofrecer las aseguradoras en este nuevo mercado frente a los operadores tradicionales como la banca?

Sobre todo, el contacto con el cliente, gozar de su confianza y tener una enorme experiencia

positiva en la gestión de las inversiones durante estos últimos años.

¿Cómo valora la regulación de la distribución de los seguros de inversión reflejada en la Directiva de Distribución de Seguros (IDD) y la de los Productos de Inversión Minorista Empaquetados (PRIIPS), frente a la regulación de MiFID II?

La IDD se ha traspuesto muy tarde, en nuestro



→→→ caso, en 2020, y todavía quedan cosas por ver. Es temprano para extraer conclusiones. Hay una tendencia regulatoria a pensar que la protección del cliente tiene relación directa con la información que se le suministra. Creo que esto no es así. Esta tendencia regulatoria ha cristalizado en un requerimiento específico de información que hay que suministrar a los clientes. Mientras que para los seguros patrimoniales me parece que su diseño es acertado porque es sustantivo, concreto y corto, no puedo decir lo mismo del Documento de Datos Fundamentales (KID) de los PRIIPS. En eso no hemos acertado en absoluto. Se ha buscado cierto

paralelismo con la información de MiFID II, pero es que los productos no son los mismos. Por tanto, no es nada fácil dar información al cliente completamente homologada cuando lo que tenemos son conceptos muy diferenciales. No ha quedado bien resuelto y los reguladores son conscientes, porque no han pasado ni

Nuestra
ventaja es el
contacto con el
cliente, tener
su confianza
y una gran
experiencia en
la gestión de sus
inversiones.



tres años y ya estamos otra vez en la revisión del KID de los PRIIPS. Al cliente hay que darle la información que de verdad le ayude a tomar una decisión, pero no podemos inflarle de información que le termina por despistar.

El seguro de Vida se distribuye mayoritariamente a través de la bancaseguros, pero los mediadores de seguros están comenzando a entrar cada vez más en este mercado. Incluso varias aseguradoras están creando redes específicas de mediadores para centrarse en el asesoramiento financiero. ¿Cree que el mediador español está preparado y formado para

entrar en este nuevo mercado?

Nunca el seguro de Vida ha sido algo ajeno para la mediación. Tenemos mediadores súper especializados, muy bien formados, que son un buen canal de distribución de seguros de Vida. La apuesta de las aseguradoras por ese canal y por mejorar su nivel de

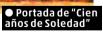
Velázquez, Verdi y García Márquez

• Es sorprendente la selección de artistas que escoge Pilar González de Frutos cuando se le pregunta por temas culturales. Lo es porque, como ella, escoge a dos personas que fueron muy precoces en su campo. En pintura, su

elección es Velázquez, el gran pintor barroco sevillano, que rondando la veintena ya se había casado con la hija de su maestro, Francisco Pacheco, y había sido requerido por la Corte para convertirse, poco después, en el pintor oficial del rey Felipe IV.

Si nos vamos a la música, González de Frutos tampoco duda en decantarse por el italiano Giuseppe Verdi, coetáneo de Wagner y uno de los mejores dramaturgos que ha conocido la historia. Con tan solo 3 años, ya tocaba el teclado, y con alrededor de 35 terminó de componer Rigoletto, su obra más conocida junto a La Traviata y Aída. En cuanto a otras aficiones, esta segoviana disfruta de la tranquilidad de un paseo al aire libre o de practicar deporte, así como, siempre que su agenda se lo permite, de viajar. Amante de la lectura, hobby que reconoce que no puede satisfacer todo lo que le gustaría, es una









ferviente seguidora de la literatura contemporánea latinoamericana, teniendo entre sus obras de referencia nada menos que "Cien años de soledad", la obra culmen del realismo mágico que consagró al escritor colombiano Gabriel García Márquez en 1967. *

formación es evidente, y estoy convencida de que el futuro de la mediación pasará por ser capaz de dar mejor asesoramiento a su cliente v ello a través de la formación. sin duda alguna.

Usted afirma que gracias a la capilaridad de las redes de mediadores, el seguro no ha abandonado la España vaciada. ¿Cree que la sociedad conoce y valora este hecho?

La especificidad de las redes y la prestación de servicios de muchos seguros suele tener un carácter local v sirve para constituir una red territorial que permite que estas zonas más despobladas continúen teniendo actividad económica y poder ayudar así a su integración. Me parece que son factores que, en momentos como este, en el que la integración territorial es un eje político

que va a dinamizar la economía los próximos años, es de justicia que la sociedad lo conozca y lo valore.

La colaboración público-privada en las pensiones parece no tener una dirección clara, como hemos visto en la reciente reforma de los planes de pensiones. ¿Qué opina de esta reforma?

Siempre hemos defendido que los sistemas de pensiones deben ser de tres pilares: el pilar de reparto



contrapuesto a los pilares de capitalización, que están sometidos a riesgos bien diferentes. El primero es tremendamente sensible a las tendencias demográficas, mientras que los de capitalización son mucho más sensibles a los movimientos de los mercados. La combinación entre ellos es lo que permite una mejor gestión de los riesgos.

Dentro de los de capitalización, siempre hemos defendido que debemos tener un sistema de segundo pilar colectivo v vinculado al mundo laboral. Y un tercer pilar de ahorro de decisión totalmente individualizada. En España, el segundo pilar está en mantillas y no ha conseguido salir adelante. Valorando que exista un cierto compromiso por parte del Gobierno en dinamizarlo, creo que la reforma incorporada en la Ley

de Presupuestos para 2021 no está bien tirada.

Dinamizar el segundo pilar exige más cosas que la creación de un fondo de promoción pública que está, en cierto modo, inspirado en el sistema británico. Pero el sistema británico tiene un proceso de maduración largo: se aprobó la ley en 2008, no se implantó hasta 2012 v en 2020 va está gestionando 10.900 millones de euros. No se puede pasar de la noche a la

THE DRIVE YOU DEMAND

FUERA DE LOS CAMINOS HABITUALES CONSTRUIMOS LA **MEJOR SOLUCIÓN** PARA USTED

En UBP, estamos convencidos de que no existe un solo patrón aplicable a todo el mundo. Nuestros equipos crean estrategias personalizadas, centradas en las necesidades concretas, los obietivos propios v las aspiraciones particulares de cada cliente.



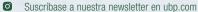
UBP ha sido autorizado y está regulado en Suiza por la Autoridad Federal de Supervisión de los Mercados Financieros (FINMA, Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers). En el Reino Unido, cuenta con la autorización de la Autoridad de Regulación Prudencial (FSA, Prudential Regulation Authority), está regulado por la Autoridad de Conducta Financiera (Financial Conduct Authority) y está sujeto a la regulación limitada de la Autoridad de Regulación Prudencial (Prudential Regulation Authority).











Union Bancaire Privée



→→→ mañana a conseguir que el segundo pilar tenga mucha esencia, necesita un periodo largo.

Esto es lo que venimos defendiendo como un instrumento para dinamizar en España la previsión complementaria. Hasta hoy, está vinculada a la negociación colectiva y, si lo vamos a dejar así, necesitaremos un periodo adaptativo mucho más largo. En ese esquema se reducen las aportaciones de los ciudadanos a los sistemas individuales bajando de 8.000 a 2.000 euros con el argumento de que ese impulso fiscal se va a reconducir hacia el segundo pilar.

Debería hacerse una reforma mucho más armónica. En el segundo pilar, se debería partir de sistemas de "auto enrollement" como el británico, completados con la recuperación de incentivos a los empresarios para poner en marcha estos sistemas. Debe tener aportaciones del trabajador y de la empresa, y, si es posible, que las aportaciones del trabajador mantengan el límite actual de los 10.000 euros.

Además, el segundo pilar no debe desarrollarse a costa del tercero, porque también es imprescindible. Es cuestionable que el proceso de trasvase y de vasos comunicantes que el Gobierno estima que existe entre el tercer pilar y el segundo sea posible.



Al cliente hay que darle la información que le ayude a decidir, pero no inflarle de información que le despiste.



¿Qué expectativas tienen para el plan de empleo público de gestión privada que debe regular el Gobierno?

Todavía no tenemos un gran nivel de detalle sobre este plan. Tenemos claro cuáles deberían ser las condiciones para que pudiera funcionar: primero, que fuera muy transparente, que cree un incentivo a la competencia y quede abierto para que cualquier gestor pueda participar. Necesariamente, tendrá que completarse con medidas de segundo pilar a las que me he referido anteriormente. Tenemos la incógnita de cómo será la

relación con autónomos y pymes.

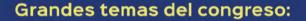
Para los autónomos, la situación es ciertamente curiosa porque parece que están en el ámbito de la preocupación del Gobierno, pero son los primeros perjudicados con esta reforma por la limitación de las aportaciones para 2021, porque ellos no tienen posibilidades de acogerse al límite de los 10.000 euros que implica, en principio, a los empresarios y a los trabajadores por cuenta ajena. La capacidad de ahorro del autónomo queda así limitada cuando más lo necesita. Lo que está claro es que este año no estará listo este fondo. No hemos visto ni un solo borrador de Anteproyecto todavía.



PALACIO DE CONGRESOS MADRID

12 Y 13 DE MAYO 2022





- > El futuro y la sostenibilidad del sistema de pensiones
- > Estrategias de inversión de los mejores gestores
- > Los elementos clave de la relación entre el asesor y cliente
- > Finanzas sostenibles
- > El futuro de la política monetaria







Todos los adultos han sido niños antes, aunque pocos lo recuerdan". Así reza la dedicatoria/reflexión que Antoine de Saint-Exupery incluyó en su obra "El Principito", un clásico de cuya publicación se han cumplido el pasado abril 78 años.

Algunos creemos que nuestros dirigentes -políticos o no-, sea cual fuere su color, clase y condición, están perdiendo el oremus. Se han alejado de la realidad, no aceptan la crítica (menos aún practican la autocrítica) y maquinan pensando siempre en el relato, tratando de inventar la verdad y en sacar rédito político a sus apariciones

publicas, a sus intervenciones parlamentarias, a discursos siempre dirigidos a sus correligionarios sin pensar en el común, creyéndose siempre merecedores de todos los elogios y semidioses si han tenido éxito en algo concreto. Olvidan que, alguna vez, fueron niños, pero nos tratan como tales, y piensan que son adultos que lo saben todo. Es decir, se lo creen; algo que, en el fondo tiene su explicación en la propia esencia del hombre, que es presumido por naturaleza, más si lo adobamos con una actividad pública o un cargo y sus circunstancias. Erasmo de Rotterdam decía que el espíritu humano está moldeado de tal forma que se deja engatusar casi siempre por las apariencias. Y eso suele ocurrir cuando perdemos el sentido de la realidad, el famoso sentido común. Cuando así sucede, además de tropezar, probablemente nos daremos un hermoso batacazo.

El dirigente y/o el líder de un partido político, de una empresa o institución, mas en tiempos de crisis o de pandemia, tiene que ser, sobre todo, humilde, la



Estilo Olivar

JUAN JOSÉ ALMAGRO*

o del país entero -lo que toque en cada caso- para su disfrute por las generaciones venideras. Y eso es sostenibilidad y Responsabilidad Social. Es decir, compromiso no propósito manido. El dirigente es administrador de un patrimonio, de una cultura, de una marca, del porvenir de las gentes que, dando ejemplo, cumplen con su deber. De todo eso, el líder es depositario y, en primer lugar, su responsable. Y debe garantizarnos esa necesidad de ser responsables si queremos permanecer libres y, como diría Hannah Arendt, iguales.

mas eficaz formula o antídoto contra la depresión. Y, además, no debe ser estúpido. Pero estas exigencias no son fáciles de cumplir. Los seres huma-

nos -va lo hemos dicho- somos por

naturaleza fatuos y presuntuosos. El

dirigente, hombre o mujer, además

de hacer bien su trabajo y de tener

un comportamiento ejemplar, debe

ser capaz de administrar un plus de

responsabilidad. Su principal tarea

no es ser florero ni aprovecharse del

cargo en su propio beneficio, sino la

lealtad y el sagrado compromiso con

todos los que trabajan en empresas

e instituciones y con cada uno de los

ciudadanos -voten a quien voten- para

procurarles bienestar; para conser-

var y acrecentar el legado de cada

pueblo, ciudad, provincia, comunidad

No podemos ser -los políticos menos que nadiecapullos de alhelí, una planta de hoja perenne y flores olorosas con hermosos y variados colores que se cultiva sólo para el adorno y el postureo, como ocurre con muchos mandamases. Seguramente, lo mas honesto, lo cabal, es hacer las cosas sin alharacas, trabajando "estilo olivar", es decir, responsablemente, dando frutos sin hacer ostentación de flores, sin presumir, sabedores de que el fruto de la oliva, la aceituna, nos procura el aceite que, como decían los clásicos, es "alimento, remedio y luz". Casi nada...

(*) Presidente de CIVICOMM. Profesor Dr. de la Cátedra de Ética Económica y Empresarial de la Universidad de Comillas ICADE.

Los mejores fondos y sus gestoras

las seis categorías más demandadas

Renta Fija: Manda la incertidumbre.

Renta Variable Europa: Perspectivas algo halagüeñas.

Renta Variable EE.UU.: La mayor rentabilidad.

Renta Variable Emergente: Se hacen esperar.

Fondos Temáticos: Crecimiento espectacular.

Fondos con criterios ESG: Un éxito imparable.







Un homenaje a las gestoras

La redacción de "Asesores Financieros EFPA" apenas ha descansado durante los días veraniegos. Nos planteamos un reto informativo/formativo, con idea de continuidad todos los años, que ha requerido un especial esfuerzo por parte de todos. Y estamos bien satisfechos del resultado.

Justo en el momento en que se hacía público que los fondos de inversión habían superado a las cuentas y depósitos en Europa como preferencia inversora de los ahorradores, decidimos elaborar un Extra que aportara reflexión y conocimientos a los profesionales del asesoramiento financiero.

Nuestro objetivo era presentar los fondos de inversión que mejor comportamiento han tenido en los últimos tres años en las categorías que demandan más atención por parte de gestoras y, sobre todo, de inversores, en este momento. En cualquier caso,

se trataba de fondos que se comercializan en España, aunque muchos de ellos cuenten con las limitaciones de una inversión mínima no muy accesible. Pueden no ser accesibles, pero siempre es bueno para un buen profesional conocer su existencia, sus características, sus resultados... Es un valor añadido al que no puede ni debe renunciar una publicación como la nuestra en un momento de profundo cambio en las preferencias inversoras y de gran protagonismo de los fondos como vehículo privilegiado de inversión.

Para tan arduo trabajo hemos contado con la colaboración de Morningstar, cuyo apoyo ha sido muy importante desde el primer número de la revista. Morningstar ha aportado los datos por categoría a fecha de cierre del primer semestre de 2021. No habíamos podido encontrar, sin duda, un mejor socio para la elaboración de este Extra. Ha sido también muy importante el apoyo de Inverco que nos ha facilitado los datos de las gestoras españolas en cuatro de las seis categorías.

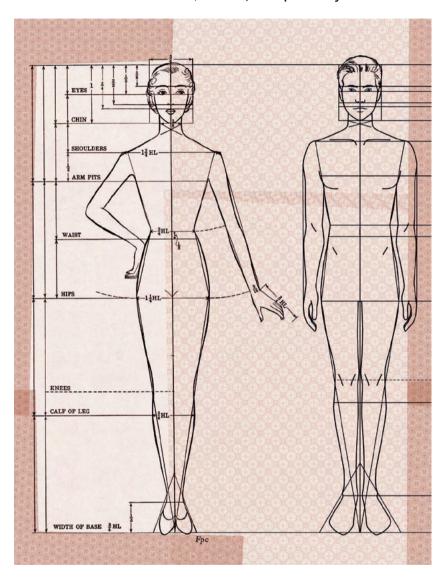
Los criterios de selección de un fondo son amplios y no deben reducirse a los datos de rentabilidad, por mucho que se tomen los de un largo plazo. Por ello, nos pareció muy importante incluir los resultados de los mejores fondos de entidades españolas.

Creemos que las páginas que siguen a continuación aportan una visión clara del comportamiento de los fondos de estas seis categorías elegidas, de la especialización y mejor hacer de las gestoras tanto nacionales como internacionales e incluye, además, una amplia información y documentación que explican el nombre de una gestora, su evolución, su especialización... El Extra, finalmente, quiere ser un merecido reconocimiento a las gestoras, que enriquecen continuamente el debate con sus análisis y ofertas, algo fundamental para el trabajo de los profesionales del asesoramiento financiero. Buena lectura.

rrubio@asesoresfinancierosefpa.es

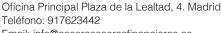
Hacemos trajes a medida.

Únete a Caser Asesores Financieros e incorpórate a nuestro modelo de asesoramiento, flexible, transparente y solvente.



Es una forma de hablar, pero cuando decimos que hacemos trajes a medida, es porque en Caser Asesores Financieros ponemos a tu disposición todo lo que necesites en cada momento para ofrecer el mejor servicio a tus clientes. Conócenos y forma parte de nuestro Equipo de Asesores Financieros con presencia en toda España.

Únete a nosotros en caserasesoresfinancieros.es



Email: info@caserasesoresfinancieros.es www.caserasesoresfinancieros.es



FONDOS DE RENTA FIJA

Manda la incertidumbre



rácticamente todos los activos de renta fija han sufrido en los últimos meses un estrechamiento en las rentabilidades. Sin embargo, hay fondos que están manteniendo el tipo y que, a finales del primer semestre de este año, presentaban unos resultados anualizados en los últimos tres años por encima del 8 por ciento.

High Yield, convertibles y bonos en dólares de la zona euro han sido los claros ganadores en la última década, pero en un plazo más corto han tenido mejor comportamiento los convertibles.

Para el mercado de deuda. la cuestión clave ahora es saber la actitud de los bancos centrales respecto a la política monetaria y el comportamiento de la inflación. La FED ya ha anunciado que a finales de este mismo ejercicio y principios del próximo año (dependerá de la evolución de la economía)comenzará a retirar sus estímulos y ello, sin duda, repercutirá en el comportamiento de los activos de renta fija. El Banco Central Europeo no tendrá

HIGH YIELD, CONVERTIBLES Y BONOS EN DOLARES, CLAROS GANADORES EN LA ÚLTIMA DÉCADA. PERO EN UN PLAZO MÁS CORTO, MEJOR COMPORTAMIENTO DE LOS CONVERTIBLES.

más remedio que seguir por la misma senda, aunque se lo tome con más calma.

Muy importante en esta categoría las emisiones de renta fija con sello ESG. Podrían superar los 700.000 millones de dólares, lo que supondría doblar las de 2019 e incrementar más de un 30% las del pasado eiercicio. Según un estudio de la Iniciativa de Bonos

Climáticos, en el primer trimestre de este año la demanda superó en 4,2 veces la oferta en las emisiones de los bonos verdes analizados, frente a las 2,9 veces de las emisiones convencionales. A tener en cuenta que el BCE ha incluido los compromisos de sostenibilidad en sus compras de deuda corporativa y en los colaterales que acepte a cambio de liquidez.

🕨 LOS MAS RENTABLES DE RENTA FIJA

(Resultado anualizado a 3 años a final del primer semestre 2021).

	FONDO	GESTORA	R3A
3	Serendipity Structured Credit Fund FIL	Solventis SGIIC	11,5
	Franklin Gulf Wealth Bond I (acc) USD	Franklin Templeton IS	11,3
	Barings EM Corp Bd A USD Acc	Baring International Fund Mgrs d	10,9
	AXAWF US Dynamic HY Bds I Cap USD	AXA Funds Management.	9,5
	Nomura Fds Global Dynamic Bond I USD	Nomura Asset Management	9,5
	Algebris Global Crdt Opps BD EUR Inc	Algebris (UK) Limited	9,2
	Federated Hermes Uncons Crdt X USD Acc	Hermes Fund Managers	9,0
	Nordea 1 - Emerging Mkt Corp Bd BI USD	Nordea Investment Funds	8,9
	Lazard Capital Fi SRI PVC EUR	Lazard Frères Gestion	8,9
	LO Funds Asia Value Bond USD NA	Lombard Odier Funds (Europe)	8,8
	H2O Multi Aggregate R USD	H20 AM LLP	8,8
	PineBridge USD Inv Grd Crdt X USD Acc	PineBridge Investments I	8,8
	SWC (LU) BF Responsible COCO DTH CHF	Swisscanto Asset Management	8,5
	Invesco US Inv Grd Corp Bd Z USD Acc	Invesco Management	8,3
	Amundi Fds EM Corp HY Bd 12 EUR C	Amundi	8,2
	Merian Global Dynamic Bd L USD Acc	Jupiter Asset Management	8,1
	CaixabankSmartRFHY	Caixabank Gestion	3,9
(3)	Rentamarkets Sequoia G	Rentamarkets	3,8
	Bankoa Rendimiento	Bankoa Gestion (Abanca)	3,7

Fuente: Morningstar e Inverco (resultados de gestoras españolas).

LAZARI

GESTORA.

Pertenece al Grupo Lazard, que fue creada por los hermanos Lazard en 1848 en Nueva Orleans como casa de comercio. En 1854 se creó Lazard Frères Paris, después otra sucursal en Londres (1877) y una tercera en Nueva York (1880). En el año 2000 se fusionaron las tres. Lazard Frères Gestión se creó en París en 1995 y presta sus servicios de gestión de careras en 18 países.

PRINCIPALES DIRECTIVOS.

François Lavier, CFA, es analista-gestor del fondo Lazard Crédit Fi y Lazard Capital Fi. Se incorporó a Lazard Frères Gestion en 2008. Como analista, François se encarga del sector financiero europeo, bancos y compañías de seguros y está especializado en deuda financiera. Anteriormente trabaió para el Grupo OFI, como responsable del análisis crediticio de 2004 a 2008, responsable del Control Interno de 2002 a 2003 y responsable del Control

de Riesgos para las actividades por Cuenta Propia de 1998 a 2001.

MEJOR FONDO. El fondo **Lazard Capital FI SRI PVC EUR** (FR0010952788) pretende alcanzar, aplicando una gestión de tipo Inversión Socialmente Responsable (ISR), en un periodo de inversión recomendado 5 años una rentabilidad neta de gastos superior a la del siguiente índice: Barclays Global Contingent Capital Hedged EUR.

- → Para alcanzar ese objetivo de gestión, la estrategia se basa en una gestión activa de la cartera, que se invierte fundamentalmente en títulos de deuda subordinada (un tipo de deuda más arriesgado que la deuda senior/ garantizada) o en cualquier título que no se considere una acción corriente, emitidos por entidades financieras.
- → El proceso de gestión combina un enfoque top-down (enfoque de distribución estratégica y geográfica que tiene en cuenta el entorno macroeconómico y sectorial) y bottomup (enfoque de selección de los soportes



François Lavier.

de inversión basada en los fundamentales, tras el análisis de la calidad de solvencia de los emisores y de las características de los títulos), lo que permite integrar el contexto regulador en el cual se inscribe esta clase de activo. La sensibilidad a los tipos se gestiona entre 0 v 8.

Para construir su cartera, el gestor procede a su propio análisis de obligaciones o títulos que no se consideran acciones corrientes. Se basa,

asimismo, en las calificaciones otorgadas por las agencias de calificación de solvencia, pero sin basarse exclusiva y mecánicamente en éstas.

RESULTADOS. Situado entre los fondos de renta fija más rentables de los que se comercializan en España, el Lazard Capital FI SRI PVC EUR ha obtenido, con fecha del último día del primer semestre de 2021, una rentabilidad anualizada a tres años del 8,9%, batiendo ampliamente el índice de referencia. El pasado ejercicio cerró con un 8.7%.

🛕 CONTACTO. www.lazardfundmanagers.com / Paseo de la Castellana 140, 10E. 28046 Madrid | España. / Email: lfm_espana@lazard.com / https://www.linkedin.com/company/lazard-fundmanagers/https://twitter.com/LazardFM



ALGEBRIS INVESTMENTS

GESTORA. Algebris Investments es una entidad global de gestión de activos que persique estrategias de inversión alternativas y a largo plazo, invirtiendo tanto en acciones como en bonos. Fue fundada en 2006 y cuenta con oficinas en Londres, Milán, Roma, Luxemburgo, Boston o Tokio.

MEJOR FONDO. El fondo Algebris Global Credit Opportunities Fund BD EUR (ISIN IE00BYT35350) está especializado en la diversificación en los mercados mundiales de bonos y créditos (desde deuda soberana y deuda corporativa, investment grade, deuda bancaria y convertibles en mercados desarrollados y emergentes).

RESULTADO. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 9,0% (a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo un 2,8% y en el pasado ejercicio, un 10,8%.

OTROS FONDOS. Tiene también otro fondo muy bien situado en esta categoría, el Algebris Financial Credit Fund, con una rentabilidad a tres años de un 8,42%.

CONTACTO. 4th Floor, 1 St James's Market. London SW1Y 4AH (Londres, Reino Unido). Tfno. +44 (0) 203 196 2450. algebrisIR@algebris.com



AMUNDI ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Amundi gestiona 1.755 billones de euros, gracias a su presencia en Europa, Asia-Pacífico, Oriente Medio y América. Cuenta con 4.800 profesionales, y su objetivo es ofrecer al cliente estrategias de inversión innovadoras y adaptadas a sus necesidades. Con sede en París, Amundi comenzó a cotizar en la bolsa en noviembre de 2015.

MEJOR FONDO. El fondo Amundi Fds EM Corp HY Bd I2 EUR C (ISIN LU1882459271) tiene como objetivo proporcionar rendimientos a medio y largo plazo, invirtiendo principalmente en bonos privados con calificación inferior a categoría de inversión de mercados emergentes o vinculados a mercados emergentes.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 8,2% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio obtuvo un 7,1% y en 2020,

CONTACTO. Amundi Iberia SGIIC. Paseo de la Castellana, 1. 28046 (Madrid). Tfono. 914 367 200.



AXA WORLD FUNDS

GESTORA. Forma parte de AXA Investment Managers, una de las principales gestoras del mundo con un enfoque de gestión activa.

MEJOR FONDO. El fondo AXAWF US Dynamic HY Bds I Cap USD (ISIN LU1105450701) tiene como objetivo obtener un alto nivel de rentas y una apreciación del capital invirtiendo en títulos de deuda high yield estadounidenses, a largo plazo. Proporciona cobertura sobre el riesgo de tipo de cambio mediante el uso de instrumentos derivados.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 9,5% (datos a finales del primer semestre de 2021). En 2021: 8,6% y en 2020:

OTROS FONDOS. Tiene también otro fondo muy bien situado en la categoría de Renta Fija: AXAWF US Corporate Bonds I Cap USD con una rentabilidad a finales del primer semestre de 2021 de 8,2%.

CONTACTO. AXA Investment Managers París S.A., sucursal en España. Paseo de la Castellana 93, 6ª Planta, 28046 (Madrid). Tfno. 914 067 200.





bankoa MABANCA

BANKOA GESTION

GESTORA. Pertenece al Grupo Abanca desde febrero de 2021 y tras romper sus relaciones con Crédit Agricole.

MEJOR FONDO. El Bankoa Rendimiento (ESO150040006) invierte, directa o indirectamente, el 100% de la exposición total en renta fija pública y/o privada (incluyendo depósitos e instrumentos del mercado monetario cotizados o no, líquidos), pudiendo invertir hasta un 10% de la exposición total en bonos contingentes convertibles (CoCos) que apliquen una quita al principal, pero en ningún caso convertibles en acciones. La exposición máxima al riesgo divisa es del 10%.

RESULTADO. La rentabilidad media anual a 3 años (datos a finales del primer semestre 2021) ha sido del 3,72%, una de las más altas de la categoría entre los fondos nacionales.

CONTACTO. Avenida de la Libertad, 5. Planta 5^a. 20004 San Sebastián (Guipuzcoa). Tfno. 943285799.

BARINGS

BARINGS INTERNATIONAL FUND

GESTORA. Es una gestora de inversiones globales que gestiona 326.000 millones de dólares en activos, participando en los mercados de renta fija, Real Estate y renta variable especializada. Cuenta con sedes en Estados Unidos, Europa y la región de Asia-Pacífico y tiene un equipo humano que supera los 1.700 profesionales.

MEJOR FONDO. El fondo Barings EM Corp Bd A USD Acc (ISIN IE00BKY7TP40), domiciliado en Irlanda, tiene como objetivo la búsqueda de la máxima rentabilidad, aunque mediante una estrategia que apuesta por la preservación del capital y una gestión prudente de las inversiones, a través de la inversión en bonos investment grade y en bonos senior.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 10,9% (datos a finales del primer semestre de 2021). En 2020: 4,4%.

OTROS FONDOS. Tiene también otros fondos de Renta Fija con buenas rentabilidades anualizadas a 3 años: Barings EM Debt Blnd Ttl Ret A USD Acc (10,9%); Barings EM Sovereign Debt Tr A USD Acc (10,0%).

CONTACTO. Baring International Funds. C/ Serrano, 38, 7^a planta. 28001 (Madrid). Tfno. 91 737 0407.



CAIXABANK ASSET MANAGEMENT

Gestora de instituciones de inversión colectiva del Grupo CaixaBank con más de 50.000 millones de euros bajo gestión.

MEJOR FONDO. El Caixabank Smart Money Renta Fija High Yield (ES0137414001) diversifica su cartera a través de la selección de fondos que inviertan de manera preferente en valores de renta fija de alta rentabilidad (High Yield), emitidos normalmente por entidades de baja calificación crediticia (BB+ o inferior), pero con favorables perspectivas de evolución. No existe límite de rating para la inversión en renta fija. Podrá invertir hasta el 100% en valores de renta fija, pública o privada, negociados principalmente en mercados OCDE, sobre todo

RESULTADOS. Su rentabilidad media anual a tres años es del 3,9%.

en activos de EEUU, e incluyendo emergentes

hasta el 30%.

CONTACTO. Paseo de la Castellana 51. 28046 Madrid. Tfno. 913403530.



FEDERATED HERMES

GESTORA. Esta entidad de origen británico abrió oficina hace poco más de un año en España aunque sus productos son accesibles desde 2015. Se fusionó en 2018 con la estadounidense Federated Investors, que adquirió una posición mayoritaria. Cuenta con alrededor de 2.000 empleados.

MEJOR FONDO. El fondo Federated Hermes Uncons Crdt X USD Acc (IE00BFB40S35) tiene como objetivo generar crecimiento del capital invirtiendo en una amplia gama de valores crediticios en los mercados globales. Para reducir el riesgo de pérdida, los derivados se utilizan para ayudar a defenderse de la caída de los mercados.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 9,0% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo una rentabilidad del 5,0% y en 2020, un 2,7%.

CONTACTO. Carlos Capela. Responsable de Federated Hermes para España y Portugal. carlos.capela@hermes-investment.com



FRANKLIN TEMPLETON

GESTORA. Fundada en Nueva York en 1947, tiene oficinas en 35 paises y clientes en 160. En 1973 cambió su sede a San Mateo (California). Cuenta con 1.300 profesionales de la inversión y 11.000 empleados a nivel mundial.

MEJOR FONDO. El Franklin Gulf Wealth Bond I (acc) USD (LU0962741145) pretende maximizar la rentabilidad total de las inversiones logrando un aumento en el valor de sus inversiones, obteniendo ingresos y percibiendo ganancias por divisa en el medio y largo plazo. El Fondo invierte principalmente en títulos de deuda de cualquier tipo emitidos en cualquier moneda por gobiernos, entidades relacionadas con gobiernos o sociedades ubicadas en países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada a tres es del 11,5% a finales del primer semestre 2021. El pasado obtuvo una rentabilidad de 1,9%. Y en los seis primeros meses de este ejercicio había logrado un 8,8%.

CONTACTO. Franklin Templeton. Calle José Ortega y Gasset, 29, 5ºplanta. 28006 Madrid.

Tfno. +34 91 426 36 00

Email: iberia@franklintempleton.com



GESTORA.

Fundada en 1932, es una de las gestoras de inversiones independientes más grandes del mundo ya que no pertenece a ningún grupo bancario o asegurador. Gestiona 1,5 billones de dólares a nivel global. Cuenta con más de 8.000 trabajadores, de ellos 700 profesionales del mundo de la inversión, y tiene oficinas en 26 países, desde donde facilita servicio a clientes de más de 120 países. Cotiza en Bolsa.

→ Cuenta con una de las gamas de opciones de inversión más grandes del mundo, incluyendo la gestión de activos inmobiliarios v los ETFs. donde es el cuarto mayor proveedor del mundo.

PRINCIPALES DIRECTIVOS.

Íñigo Escudero. es el director de distribución de Invesco para Iberia, LatAm, US Offshore e Israel.

MEJOR FONDO.

El Invesco US Inv Grade Corp Bd ZUSD Acc (LU1502198762) invierte fundamentalmente en bonos corporativos de emisores estadounidenses. emitidos en USD v que tienen una calificación crediticia de grado de inversión.

→ A los efectos del Fondo, los emisores de EE. UU. Incluyen empresas y otras entidades con domicilio social en EE. UU.; o empresas que estén constituidas u organizadas en EE. UU.; o compañías con domicilio social fuera de EE. UU, pero que desarrollen sus negocios predominantemente en los EE. UU.; o sociedades de cartera, cuvos intereses se inviertan predominantemente en empresas con domicilio social en los EE. UU.

→ El equipo gestor pretende generar alfa mediante la selección de



Íñigo Escudero.

valores y la modulación del riesgo, aplicando un doble análisis topdown v bottom-up.

Este estilo de inversión ha permitido al fondo batir consistentemente la rentabilidad de su índice de referencia.

→ La calificación media de los bonos de la cartera es de BBB+, mientras que la duración media de la cartera es de 8,4 años. Está gestionado desde su lanzamiento en 2016 por Michael Hyman, Matthew Brill v Todd Schomberg.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada de este fondo en los últimos tres años (con fecha a finales del primer semestre de 2021) es del 8,3%, por encima claramente del índice de referencia. El pasado año obtuvo una rentabilidad del 7,4% y en 2019, un 12,2%. Desde su lanzamiento (2016) tiene una rentabilidad del 6,89% a finales de julio de este ejercicio.

CONTACTO. www.invesco.es / LinkedIn: https://www.linkedin.com/company/invesco-emea / Tfno. 91-781 30 20. / Email: atencionalcliente@mad.invesco.com.



H2O ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una firma global de gestión de inversiones fundada en 2010. Posee oficinas en Londres, Mónaco, Singapur y París. Cuenta en la actualidad con más de 17.000 millones de euros en activos bajo gestión en todo el mundo.

MEJOR FONDO DE LA CATEGORÍA. El fondo H20 Multi Aggregate R USD (ISIN IE00BD8RFH57) es uno de los mejor situados en la categoría de Renta Fija y tiene como objetivo superar al índice de referencia, que está compuesto por una media de la deuda global investment grade de 24 mercados de divisas locales. Este índice de referencia multidivisa incluye bonos del Tesoro, gubernamentales y corporativos.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 8,59% (Datos a fecha de finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio obtuvo un 6,41% y el pasado año, un -2,87%.

CONTACTO. 10 Old Burlington Street, London W1S 3AG (Londres, Reino Unido) Tfno. +44 (0)20 7292 1600.

JUPITER ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es británica y fue fundada en 1985. Con sede en Londres. Pone el énfasis en la inversión a medio o largo plazo como requisito indispensable para la generación de alfa de forma consistente.

MEJOR FONDO. El fondo Merian Global Dynamic Bd L USD Acc es uno de los meiores de su categoría (ISIN IE0031386414). Es un fondo de Renta Fija Global - USD. Fue creado en 2002 y está gestionado por el equipo liderado por Mark

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada en los últimos tres años es de 8,53%. El pasado ejercicio obrtuvo un 13% y en los seis primeros meses del año, 0.6%.

CONTACTO. iberia@jupiteram.com Tel. +34 911 873 073 Pº de la Castellana 18, 7ª Planta 28046, Madrid.

LOMBARD ODIER

LOMBARD ODIER INVESTMENT **MANAGERS**

GESTORA. Pertenece al banco privado más antiguo de Ginebra y, en exclusiva, a sus socios directores. Presta una gama diversa de servicios financieros, gestión discrecional de cartera o asesoramiento de inversiones. Los servicios de gestión de activos se prestan a través de Lombard Odier Investment Managers (LOIM).

MEJOR FONDO. El fondo LO Funds Asia Value Bond USD NA (ISIN LU1480984845) tiene como objetivo invertir en bonos, otros valores de deuda de tipo fijo o variable, bonos convertibles, bonos con warrants adjuntos sobre valores mobiliarios e instrumentos de deuda a corto plazo, divisas y efectivo y equivalentes de efectivo.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 8,8% (datos a finales del primer semestre de 2021). El pasado ejercicio su resultado fue de un -1,3%. En los seis primeros del año llevada obtenido un 3.9%.

CONTACTO. Lombard Odier Europe, sucursal en España. Paseo de la Castellana, 66, 4ª planta. 28046 (Madrid). Tfno. 91 790 29 00.



NOMURA ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Fue fundada en 1959 y es una de las firmas de gestión de activos más grandes de Japón, ofreciendo servicios a entidades de inversión, ETF e inversores institucionales. Con sede en Tokio, opera en Europa desde hace más de 30 años.

MEJOR FONDO. El fondo Nomura Fds Global Dynamic Bond I USD (ISIN IEOOBTL1GH31) tiene como objetivo la inversión en títulos de deuda y valores relacionados con la deuda con tipos de renta fijos o variables. El fondo también puede tener exposición en instrumentos financieros derivados.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 9,5% (datos a finales del primer semestre de 2021). En 2021: 4,5%-

CONTACTO. Nomura International.PLC España. Plaza de la Lealtad, 4. 28014 (Madrid). Tfno. 91 271 33 00.

Nordea ASSET MANAGEMENT

NORDEA ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Nordea Asset Management forma parte de Nordea Group, una gestora de filosofía activa con alrededor de 9,5 millones de clientes. Ofrece servicios en Europa, América y Asia, gestionando clases de activos a lo largo de todo el espectro de inversión. Cuenta con 254.000 millones de euros en activos bajo gestión.

MEJOR FONDO. El fondo Nordea 1 - Emerging Mkt Corp Bd BI USD (ISIN LU0637300764) tiene como objetivo proporcionar a los accionistas un crecimiento de la inversión a medio y largo plazo, invirtiendo en bonos corporativos de los mercados emergentes denominados en dólares norteamericanos.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 8,9% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo un 5,8% y en el pasado ejercicio, un 0,9%.

CONTACTO. Nordea Asset Management. C/ Pedro Muñoz Seca, 2, 6ta Planta.28001 Madrid, España. Tfno. +34 910 616 679.

E-mail: laura.donzella@nordea.com



.....

RENTAMARKETS

Fue creada en 2010 por un grupo de profesionales para centrarse en el mercado de renta fija y divisas. A partir de 2017 se abrió a los clientes particulares. En marzo de 2019 adquirió el negocio en España de Orey Financial, superando entonces los 700 millones de euros de patrimonio bajo qestión.

MEJOR FONDO. El Rentamarkets Sequoia- G invierte el 100% de su exposición total en renta fija pública y/o privada (incluyendo depósitos e instrumentos del mercado monetario, cotizados o no, líquidos), emitidos y negociados principalmente en países de la OCDE, estableciéndose un máximo del 30% de la exposición total en países emergentes. La exposición a riesgo divisa será entre 0% - 100%.

RESULTADO. Su rentabilidad media anual a tres años ha sido del 3,79. (Datos a final del primer semestre de 2021).

CONTACTO. Plaza Manuel Gomez Moreno, 2, Planta 17-A Edificio Alfredo Mahou. 28020 Madrid. Tfno. 910 888 090.



PINEBRIDGE INVESTMENTS

GESTORA. Tuvo su inicio en la antigua división de gestión de activos de AIG, con sede en 'Pine' Street en el distrito financiero de Nueva York. Los empleados adoptaron el nombre y la idea que transmitía de un puente hacia el futuro con raíces en el pasado. Es propiedad mayoritaria de una subsidiaria de Pacific Centuru Group, un grupo de inversión privada con sede en Asia.

MEJOR FONDO. El fondo PineBridge USD Inv Grd Crdt X USD Acc (ISIN IE00BYX4TB00) tiene como objetivo maximizar la rentabilidad total y preservar el capital mediante la inversión en el universo crediticio de investment grade de EE.UU.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 8,8% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de 2021 obtuvo 2,8%. En el pasado ejercicio, un 3,9%.

CONTACTO. Park Avenue Tower 65 East 55th Street New York, NY 10022. T: (1) 646 857 8000.

solventis

SOLVENTIS SGIIC

GESTORA. Pertenece a un grupo financiero independiente fundado en 2002 por un equipo de profesionales provenientes de diferentes áreas de banca de inversión. Solventis SGIIC es la unidad especializada para la gestión de vehículos de inversión colectiva.

MEJOR FONDO. El fondo Serendipity Structured Credit Fund FIL (ISIN ES0132469000) invierte en instrumentos que replican el comportamiento de una cartera de crédito, con riesgo equivalente a bonos corporativos, diversificada, europea y de calidad crediticia. El efectivo se invierte en deuda soberana o privada emitida en euros con rating AAA.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 11,5%. (Datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros de este ejercicio obtuvo un 6,2% y el pasado año, un 4,5%.

CONTACTO. Avda. Diagonal, 682 - 5° planta, B. 08034 (Barcelona). Tfno. +34 932 009 578.



Swisscanto Asset Management International S.A.

SWISSCANTO ASSET MANAGEMENT INTERNATIONAL

GESTORA. Es filial de Swisscanto Holding que, a su vez, forma parte del Grupo Zürcher Kantonalbank. En 2011, expandió sus actividades a los mercados europeos. Están especializados en fondos altamente innovadores.

MEJOR FONDO. E l fondo SWC (LU) BF Responsible COCO DTH CHF (ISIN IE00BYX4TB00) tiene como objetivo lograr rendimientos de inversión adecuados al mismo tiempo que se observan los principios de inversión de preservación del capital y liquidez.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 8,5% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros de este año obtuvo un 2,0% y en 2020, un 1,7%.

CONTACTO. Swisscanto Holding Ltd. Bahnhofstrasse 9.8001 (Zurich). Tfno. (41) 58 344 49 00.



EN BUSCA DE LA SINTONÍA CON LA INFLACIÓN

FONDOS DE RENTA FIJA DE JUPITER

Picos de inflación, rendimientos insuficientes, reducción de la liquidez... No son pocas las notas discordantes con que lidia hoy día el inversor. Sin embargo, Jupiter cuenta con capacidades de inversión que abordan estas cuestiones con una única estrategia. Nuestros profesionales poseen las aptitudes que se necesitan para ayudar a los inversores a recuperar la armonía. A esta ventaja inherente al ser humano la llamamos "la fuerza del pensamiento activo". Si desea descubrir más razones para valorar una inversión en estos momentos, entre en www.jupiteram.com





2. FONDOS DE R.V. EUROPEA

Con perspectivas algo halagüeñas

os resultados de los fondos de renta variable europea han quedado claramente por debajo de los de renta variable de EE. UU. En los últimos meses se ha debatido mucho sobre las perspectivas que ofrecen los mercados europeos. Han sido varias las gestoras que han elaborado informes con una misma conclusión: ofrecen buenas posibilidades de rentabilidad, pero estarán pendientes de la evolución de la pandemia. Buena parte de esos análisis fueron elaborados apenas se hubo iniciado la quinta ola de la pandemia, propiciada por la variante "delta". En los últimos meses, las perspectivas para Europa son algo menos optimistas como consecuencia de la dificultad para recobrar

una cierta normalidad en la actividad. Un análisis de Janus Henderson Investors señalaba, a mediados de junio pasado, que el mercado europeo parecía barato. "La diferencia de valoraciones – decía el análisis- entre Europa y EE. UU., se sitúa en niveles extremos, lo que parece ofrecer un punto de entrada atractivo para la renta variable europea".

Si a ello le añadimos la política comprometida del BCE, el contexto económico para la renta variable europea es "alentador". El informe de Janus Henderson ponía además el énfasis en un aspecto que ofrece buenas perspectivas para Europa: "Mientras las empresas tecnológicas de megacapitalización se enfrentan a un control

sobre el comportamiento anticompetitivo, las normas laborales y la difusión de "noticias falsas", la importancia de los factores medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) han ido a más".

"Los inversores exigen a las empresas que rindan cuentas por sus operaciones y por los productos y servicios que ofrecen, analizando minuciosamente sus credenciales ESG". Y, sin duda, Europa es líder en la lucha por la sostenibilidad v el cambio climático, y en este aspecto, ofrece una clara ventaja. Además, la lucha europea en pro de la descarbonización se va a impulsar con las iniciativas de Alemania, tras las inundaciones sufridas a mediados de este verano. Por otra parte, todos los esfuerzos europeos se van a ver reforzados también por el Fondo de Recuperación de la Unión Europea que considera prioritaria la sostenibilidad y digitalización de la economía para dicho fondo.

TONDOS MÁS RENTABLES DE R.V. EUROPEA. Rentabilidad anualizada en los 3 últimos años (A 30/06/2021).

FONDO	GESTORA	R3A		FONDO	GESTORA	R3A
MS INVF Europe Opportunity Z	MSIM Fund Management	23,7		GAM Multistock Swiss Sm&Md Cp Eq CHFA	GAM	17,3
BNP Paribas Nordic Small Cap I C	BNP Paribas AM	20,5		Evli Nordic A	Evli Fund MC	16,3
Synchrony (LU) Swiss All Caps (CHF) I	Gérifonds	19,7		Nordea 1 - Nordic Equity BP EUR	Nordea Investment Funds	16,2
Heptagon European Focus Eq CE EUR Acc	Heptagon Capital	17,9		AXA WF Fram Switzerland F Cap CHF	AXA Funds Management	16,2
DJE - Mittelstand & Innovation XP (EUR)	DJEInvestment	17,9		G Fund Avenir Europe IC	Groupama AM	15,9
Mirova Europe Environmental Eq I/A EUR	NatixisIMI	17,8		Ibercaja Global Brands	Ibercaja Gestión	13,5
BGF Continental Eurp Flex E2 EUR	BlackRock	17,6	ES	Rentamarkets Narval B	Rentamarkets	10,3
DNB Fund Nordic Equities retail A	DNBAM	17,5		BK Eficiencia energética y	Parkinter Continu	10,1
Baillie Gifford WW Pan-Euro B EUR Acc	Baillie Gifford IM	17,4		medioambiental Fl.	Bankinter Gestion	10,1

Fuente: Morningstar e Inverco (datos de fondos españoles).



AXA ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una de las principales gestoras del mundo con un enfoque de gestión activa, creada dentro del Grupo AXA en 1994. Ha ido incorporando entidades y creando plataformas de inversión hasta llegar a las siete que tiene en estos momentos. Tiene oficinas en 25 paises de Europa, Asia y America del Norte.

MEJOR FONDO. El fondo AXAWF Fram Switzerland F Cap CHF (ISIN LU0087657408) tiene como objetivo alcanzar incrementos patrimoniales a largo plazo. Se invierten al menos dos terceras partes de sus activos en una amplia gama de acciones listadas suizas y en títulos ligados a acciones.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 16,2% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo una rentabilidad de:12,7% y el pasado ejercicio, 8,8%.

CONTACTO. AXA Investment Managers París S.A., sucursal en España. Paseo de la Castellana 93, 6ª Planta. 28046 (Madrid). Tfno. 914 067 200.



Investment managers

BAILLIE GIFFORD INVESTMENT MANAGEMENT (EUROPE) LIMITED

GESTORA. Está registrada en la CNMV desde 2019. Es una subsidiaria de Baillie Gifford Overseas, creada en 1983 y con sede en Edimburgo (Reino Unido). A su vez, está sociedad tiene su origen en Baillie Gifford, que se estableció como inversor independiente en 1908.

MEJOR FONDO. Su fondo Baillie Gifford Pan-European B (IE00B9103N50) tiene como objetivo de inversión maximizar la rentabilidad total principalmente a través de la inversión en valores de renta variable que coticen, se negocien o se negocien en Mercados Regulados de toda Europa. El Fondo invierte en acciones de empresas de Europa que cumplan los criterios medioambientales, sociales y de gobernanza.

RESULTADOS. Tiene una rentabilidad anualizada durante los tres últimos años (a fecha del ultimo día del primer semestre de 2021) de un 17,4%. En los seis primeros meses de este ejercicio ha logrado un 29,2% y el pasado año termino con 13,4%.

CONTACTO. Altamar Global Investment. Paseo de la Castellana, 91. 28046 Madrid. Tfno. 912 900 700. altamarglobalinvestment@altamarcapital

bankinter.

BANKINTER GESTIÓN DE ACTIVOS

GESTORA. Creada en 1986 dentro del Grupo Bankinter. Cuenta con 47 profesionales del mundo de la inversión.

MEJOR FONDO. El Bankinter Eficiencia Energética y Medioambiente R (ESO114806039) invierte directa o indirectamente un mínimo del 75% en valores de renta variable de empresas relacionadas con la mejora de la eficiencia en el uso de la energía y del transporte, el almacenamiento de la electricidad, la automatización y mejora de la productividad industrial, la reducción del impacto ambiental del uso de combustibles fósiles, las energías renovables y la gestión de aqua y residuos.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada en los 3 últimos años ha sido del 10,07% (datos a finales del primer semestre de 2021). El pasado ejercicio obtuvo una rentabilidad de 20,4%.

CONTACTO. Marqués de Riscal 11. Bis. 28010 Madrid. Tfno. 916 234 379.

BLACKROCK®

BLACKROCK

GESTORA. Es una gestora mundial de inversiones presente en España desde 1994. Está especializada en fondos de gestión activa que cubren diferentes clases de activos: renta fija, renta variable, multiactivo y alternativos UCITS.

MEJOR FONDO. El fondo BGF Continental Eurp Flex E2 EUR (ISIN LU0224105980) tiene como objetivo maximizar la rentabilidad total, invirtiendo, al menos, el 70% de su patrimonio neto total en valores de renta variable de empresas domiciliadas o que desarrollen una parte predominante de su actividad en Europa, excluido el Reino Unido.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 17,6% (datos a finales del primer semestre de 2021). En 2021: 16% y en 2020: 24.8%.

OTROS FONDOS. Tiene también otros fondos muy bien situados en la categoría de Renta Variable Europa: BGF European A2 (LU 0011846440) y BGF European Focus A2 (LU0229084990).

CONTACTO. Blackrock España. Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1. Torre Picasso. 28020 (Madrid). Tfno. 917 889 400.



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una gestora global que adopta un enfoque principalmente activo para intentar lograr rentabilidad sostenible en el largo plazo. Gestiona un patrimonio de 474.000 millones de euros. Cuenta con oficinas en Madrid desde 1987

MEJOR FONDO. El fondo BNP Paribas Nordic Small Cap I C (ISIN LU0950373059) tiene como objetivo incrementar el valor de sus activos invirtiendo en acciones emitidas por pequeñas empresas de los países nórdicos y/o pequeñas empresas que operen en dichos países, como Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 20,5% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses del año obtuvo 4,8% y 2020 cerró con un 45,4%.

CONTACTO. BNP Paribas Asset Management. Calle, Hermanos Bécquer, 3. 28006 (Madrid). Tfno. 913 888 900.



DJE KAPITAL AG

GESTORA. Es una entidad con 45 años de experiencia en la gestión de activos. Cuenta con sede en Pullach, cerca de Munich, opera su compañía de fondos en Luxemburgo y tiene una filial en Suiza, así como sucursales en Frankfurt am Main y Colonia. Tiene aproximadamente 160 empleados y gestiona alrededor de 15,3 mil millones de euros.

MEJOR FONDO. El fondo DJE - Mittelstand & Innovation XP (EUR) (ISIN LU1227571020) tiene como objetivo invertir en empresas innovadoras y de alto crecimiento de Alemania, Austria y Suiza. Ofrece una estrategia de inversión basada en una selección de valores de alta calidad con un enfoque en los datos fundamentales de las empresas.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 17,9% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año ha obtenido un 11,5%. En el pasado ejercicio: 38,1%.

CONTACTO. DJE Kapital AG. Pullacher Straße, 24. 82049 (Pullach, Alemania). Sales Spain: Altment Capital Partners (info@ altment.com).







DNB AM

GESTORA. DNB Asset Management es una de las principales gestoras de activos de la región nórdica. Diseña fondos UCITS para comercializar en toda Europa a través de DNB Asset Management AS (Noruega) y DNB Asset Management S.A. (Luxemburgo). Gestiona más de 60.000 millones de euros en activos nórdicos e internacionales

MEJOR FONDO. El fondo DNB Fund Nordic Equities retail A (ISIN LU0083425479) tiene como objetivo, mediante una gestión activa, la consecución de un crecimiento del capital a largo plazo así como de los activos subyacentes mediante la inversión en acciones principalmente en Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 17,5% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses del año: 6,4%. El pasado ejercicio obtuvo un 30.8%.

CONTACTO. DNB Asset Management. Dronning Eufemias, gate 30. N-0191 Oslo. Tfno. +352 45 49 45 508.



EVLI MANAGEMENT COMPANY

GESTORA. Es una boutique nórdica de gestión de fondos fundada en 1989 que se centra en inversores institucionales. Sus fondos se administran mediante una gestión activa con una superposición de ESG, una perspectiva a largo plazo y un enfoque en el flujo de caja libre. Sus gestores de cartera senior tienen un promedio de 10 años en Evli y 20 años de experiencia en la industria.

MEJOR FONDO. El fondo Evli Nordic A (ISIN F10008812003) tiene como objetivo invertir en bonos emitidos por compañías escandinavas. Las inversiones se realizan sin restricciones en bonos corporativos con calificaciones crediticias investment grade y high yield (alto rendimiento) y bonos sin rating.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 16,3% (datos a finales del primer semestre de 2021). El pasado año termino con un 25,4% y en los seis primeros meses de este ejercicio, un 12,3%.

CONTACTO. Evli Management Company. Aleksanterinkatu 19 A, 4ª planta. Box 1081, 00101 (Helsinki). Tfno. (09) 476 690.



GAM INVESTMENT MANAGERS

GESTORA. Es una entidad fundada en 1983 por Gilbert de Botton. Gestiona 124.500 millones de francos suizos en activos para inversores institucionales y privados.

MEJOR FONDO. El fondo GAM Multistock Swiss Sm & Md Cp Eq CHF A (ISIN LU0038279179) tiene como objetivo tomar parte en el potencial de las empresas de pequeña y mediana capitalización de Suiza. Busca revalorización a largo plazo invirtiendo en una cartera de empresas suizas de pequeña y mediana capitalización.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 17,3% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo un 20,1% y en el pasado ejercicio: 16,8%.

OTRO FONDO. Tiene también otro fondo, GAM Multistock Swiss Equity CHF A (ISIN LU0026741578), muy bien situado en la categoría de RV Europa, que ha obtenido una rentabilidad anualizada a tres años de 16,4%

CONTACTO. GAM Luxembourg sucursal en España. Calle Velázquez, 47. 28001 (Madrid). Tfno. 911 400 714.



GÉRIFONDS

GESTORA. Es una entidad creada en 1970 para la gestión de fondos suizos. Es filial de Banque Cantonale Vaudoise (BCV), que actúa como depositario de los fondos suizos. Está sujeta a la Autoridad de Supervisión del Mercado Financiero Suizo, FINMA. Gestiona 119 fondos con unos activos totales de 16.800 millones de francos suizos.

MEJOR FONDO. El fondo Synchrony (LU) Swiss All Caps (CHF) I (ISIN LU2004923319) tiene como objetivo aumentar el capital a largo plazo invirtiendo en acciones de empresas suizas que forman parte del índice SPI. Las empresas se eligen en función de su calidad intrínseca y las convicciones del equipo gestor.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 19,7% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio ha obtenido un 17,9%. Cerro el pasado año con 8,7%.

CONTACTO. 43, Boulevard Prince Henri. L - 1724 (Luxemburgo).

Tfno. +352 286 648 352 00.



GROUPAMA ASSET MANAGEMET

GESTORA. Desde su nacimiento en 1993 se ha impuesto como uno de los principales actores franceses en la gestión de activos para clientes institucionales. Con 108.600M EUR de activos bajo gestión (a 31/12/2020), se sitúa hoy como la 10^a gestora francesa por volumen de activos gestionados.

MEJOR FONDO. El fondo G Fund Avenir Europe IC (ISIN LU0675296932) trata de superar al índice de referencia, el MSCI EUROPE Small Cap, dividendos netos reinvertidos, mediante una gestión activa.

RESULTADOS. A 30/06/21, su rentabilidad anualizada a tres años es 15,9%. A la misma fecha y en lo que llevaba de año tenía un resultado de 18,3% y el pasado ejercicio concluvó con un 21,7%.

CONTACTO. Groupama AM Sucursal en España. Torre Europa. Paseo de la Castellana 95, Planta 28. 28046 Madrid. Tfno. +34 911 120 814.



HEPTAGON CAPITAL

GESTORA. Es una entidad fundada en 2005 por varios exdirectores de Morgan Stanley, Gestiona en la actualidad alrededor de 10.000 millones de dólares en activos. El núcleo de su negocio es identificar gestores boutique que se centren en rendimientos ajustados al riesgo y que apuesten por estrategias de inversión de vanguardia con una vocación de inversión global.

MEJOR FONDO. El fondo Heptagon European Focus Eq CE EUR Acc (ISIN IE00BPT34575) tiene como objetivo aumentar el capital a largo plazo mediante la inversión en renta variable europea a través de una gestión activa y en peramente actualización.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 17,9% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros eses de este ejercicio ha obtenido un 2021: 18,4%. El pasado año: 15,4%.

CONTACTO. Heptagon Capital. 63, Brook Street. W1K 4HS (Londres). Tfno. +44 207 070 1800.



IBERCAJA GESTION

GESTORA. Forma parte del Grupo Ibercaja y posee una amplia cartera de fondos con más de 30 años de experiencia en la gestión de activos. Es la séptima gestora de fondos de inversión en España por volumen gestionado.

MEJOR FONDO. El Ibercaja Global Brands B FI (ES0147109013) invierte, de forma mayoritaria, en empresas cuyo éxito se base en activos intangibles (nombres de marca, copyrights, Know How, reputación y alta fidelidad del cliente) que pueden mantenerse en el largo plazo. En general, serán compañías líderes con un fuerte reconocimiento de marca, sostenible en el tiempo y que ofrecen productos y servicios de alta calidad.

RESULTADOS. Con datos a finales del primer semestre de 2021, obtuvo una rentabilidad media a tres años del 13,52%. El pasado ejercicio concluyó con un resultado de 13,4%.

CONTACTO. Plaza de Basilio Paraíso 2. C.P. 50008, Zaragoza. Tfno. 976 748 800.

Morgan Stanley

MORGAN STANLEY INVESTMENT MANAGEMENT

GESTORA. Fundada en 1935, Morgan Stanley cuenta ahora con 65.000 empleados. Inició su actividad en España en 1987 y seis años después abrió una oficina de representación en Madrid.

MEJOR FONDO. EL MS INVF Europe Opportunity Z (LU1387591727) busca el crecimiento del capital a largo plazo, medido en euros. El Fondo tratará de lograr su obietivo de inversión invirtiendo principalmente en valores de renta variable, incluidos certificados de depósito (certificados de depósito estadounidenses (ADR) y certificados de depósito europeos (EDR)) de empresas ubicadas en Europa.

RESULTADOS. Tiene una rentabilidad anualizada a tres de 23,7% (A finales del primer semestre 2021). El pasado ejercicio cerró con 40, 1% y en los seis primeros meses de este año llevaba 17,1%.

CONTACTO. Morgan Stanley SV, SAU. c / Serrano 55. 28006 Madrid. Tel. +34 914 181 200.



NATIXIS INVESTMENT MANAGERS

GESTORA. Tiene más de 20 gestoras de inversión especializadas en las que aplica principalmente su estrategia Active Thinking. Cuenta con oficinas en Europa, América y Asia.

MEJOR FONDO. El fondo Mirova Europe

Environmental Eq I/A EUR (ISIN LU0914732671) tiene como objetivo superar a los mercados de renta variable europeos durante el período de inversión mínimo recomendado de 5 años. Su rendimiento puede compararse con el índice MSCI Europe Index Net Dividends Reinvertidos en euros.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 17,8% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercico obtuvo 8,6%. El pasado año cerró con un 25.0%.

OTRO FONDO. Tiene también otro fondo muy bien situado en la categoría de Renta Variable Europa: Mirova Europe Environnement C. (ISIN FR0010521575) Este fondo tiene una rentabilidad anualizada a tres años, a fecha del último dia del primer semestre de 2021, de un 17,15%

CONTACTO. Natixis SA sucursal en España. Calle Serrano, 90, 4ª planta. 28006 (Madrid). Tfno. 911 117 700.

NORDEA ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Tiene una filosofía activa con alrededor de 9,5 millones de clientes. Ofrece servicios en Europa, América y Asia, gestionando clases de activos a lo largo de todo el espectro de inversión. Cuenta con 254.000 millones de euros en activos baio gestión.

MEJOR FONDO. El fondo Nordea 1 - Nordic Equity BP EUR (ISIN LU0064675639) tiene como objetivo conservar el capital del inversor y proporcionar una rentabilidad adecuada sobre la inversión. Invierte un mínimo de tres cuartas partes en acciones y otros títulos de renta variable con domicilio en la Región.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 16,2% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses del año obtuvo una rentabilidad de 20,7%.

OTROS FONDOS. Tiene también otros fondos muy bien situados en la categoría de Renta Variable Europa: Nordea 1 - Nordic Stars Equity BI EUR (LU1079987134) y Nordea 1 - Nordic Ideas Equity BI EUR (LU0915370448).

CONTACTO. Nordea Investment Funds España. Calle de Pedro Muñoz Seca, 6ª planta. 28001 (Madrid). Tfno. 34 910 616 679.



RENTAMARKETS

GESTORA. Fue creada en 2010 por un grupo de profesionales para centrarse en el mercado de renta fija y divisas. A partir de 2017 se abrió a los clientes particulares. En marzo de 2019 adquirió el negocio en España de Orey Financial, superando entonces los 700 millones de euros de patrimonio baio gestión.

MEJOR FONDO. El Rentamarkets Narval B

(ES0173367014). La mayoría de la cartera cumple con criterios responsables ASG. Invierte más del 75% de la exposición total en renta variable de cualquier capitalización y sector y el resto en renta fija pública y/o privada (incluyendo depósitos, e instrumentos del mercado monetario cotizados o no, líquidos).

RESULTADOS. Su rentabilidad media anual a tres años ha sido del 10,25. (Datos a final del primer semestre de 2021). Su resultado el pasado añp fue del 16,8%.

CONTACTO. Plaza Manuel Gomez Moreno, 2, Planta 17-A Edificio Alfredo Mahou. 28020 Madrid Tfno. 910 888 090.

3. FONDOS R.V. ESTADOS UNIDOS

La mayor rentabilidad a 3 años



an sido, sin duda, unos años dulces para la renta variable de Estados Unidos. Ello explica que sea en esta categoría en la que se han logrado las mayores revalorizaciones de las seis escogidas en este Especial. Los 18 primeros fondos que han obtenido mavor

rentabilidad anualizada a tres años superan el 20 por ciento y, si observamos el resultado obtenido en el pasado ejercicio, descubrimos un par de fondos por encima del 100por ciento de revalorización. Hay que subrayar que es en esta categoría en la que aparecen

阵 FONDOS MÁS RENTABLES DE R.V. de EE.UU

Rentabilidad anualizada en los tres últimos años. (A 30/06/21)

	FONDO	GESTORA	R3A
	Baillie Gifford WW US Equity Gr B USD	Baillie Gifford Investment Management	42,23
	MS INVF US Growth I	MSIM Fund Management	38,10
(3)	Santander GO North American Equity B	Santander Asset Management	28,09
	Lord Abbett Innovation Growth I USD Acc	Lord Abbett	27,99
	Polen Capital Focus US Gr USD Instl	Polen Capital Management	26,67
	Brown Advisory US Sust Gr USD C Acc	Brown Adv	26,67
	ACATIS AI BUZZ US Equities X TF	ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft	26,64
	PGIM Jennison US Growth USD I Acc	PGIM	26,21
	JPM US Growth A (dist) GBP	JPMorgan Asset Management	25,45
	Edgewood L Sel US Select Growth A USD	Carne Global Fund Managers	25,16
	Wells Fargo (Lux) WF USAllCpGr I USD Acc	Wells Fargo Asset Management	24,54
B	Prisma SICAV Merchbanc Global in USD	Prisma Asset Management	24,50
	EDM Intl American Growth R USD	EDM AM	24,28
	EdR US Growth I	Edmond de Rothschild Asset Management	24,14
	Janus Henderson US Forty A2 USD	Janus Henderson Investors	24,08
	AXAWF Fram American Growth F Cap USD	AXA Funds Management	23,03
	Merchfondo FI	Andbank Wealth Management	22,95
	BK EE.UU. Nasdaq 100-R	Bankinter Gestión de Activos	21,52
ES	KB Bolsa Nueva Economia.	Kutxabank Gestión	16,71
	Caixabank Smart RV USA	CaixaBank Asset Management	15,82

Fuente: Morninastar.

el mayor número de fondos españoles.

Hasta la primera semana del pasado septiembre, el S&P 500 acumulaba siete meses de alzas consecutivas. Además, había marcado 52 máximos históricos. Se trata de una racha poco habitual que no será fácil mantener. El anuncio de la FED de comenzar a quitar los estímulos que han impulsado la economía en los últimos tiempos ha de repercutir en la evolución de los mercados. Sin embargo, ya no se habla de fuerte corrección, de la misma forma que la inflación no se contempla tampoco como un problema mayor. Como en el resto de las economías, la evolución de la pandemia tendrá mucho que decir.

En cualquier caso, al analizar los mercados de Estados Unidos hay que tener en cuenta la posible evolución del dólar y

HASTA LA PRIMERA **SEMANA DEL PASADO** SEPTIEMBRE, EL **S&P500 ACUMULABA** SIETE MESES DE ALZAS **CONSECUTIVAS Y HABÍA** MARCADO 52 MÁXIMOS HISTÓRICOS.

la mayoría de los analistas se decanta por un dólar ganador, mientras que la deuda pública de Estados Unidos, el oro y el euro se verían perjudicados. Muchas incertidumbres en el tablero con una economía europea mucho más cíclica y, tal vez, con mas posibilidades de aprovechar la recuperación.

ACATIS

ACATIS INVESTMENT KAPITAL-VERWALTUNGSGESELLSCHAFT

ESTRATEGIA GLOBAL DEL FONDO. ACATIS Investment KVG mbH tiene sede en Frankfurt (Alemania) y es una boutique de fondos independiente. La empresa se especializa en inversión de valor basada en el modelo de Benjamin Graham y Warren Buffett. Se creó en Alemania en 1994, si bien cuenta con una sucursal operativa en Suiza desde el año 2007.

MEJOR FONDO. El fondo ACATIS AI BUZZ US Equities XTF (DE000A2JF691) está compuesto por, al menos, un 51% de acciones que cotiza en las bolsas de valores de Estados Unidos. El índice de referencia del fondo es el S&P 500 Net Return. El fondo usa herramientas de inteligencia artificial para la composición de su cesta de

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 26.64% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año ha obtenido 22,09% y el pasado ejercicio, 39,81%.

CONTACTO. Eva Zaragozá. Head of Sales Iberia. zaragoza@acatis.com



ANDBANK WEALTH MANAGEMENT

GESTORA. Pertenece a Andbank y actualmente gestiona más de 2.000 millones a través de 31 fondos, 64 sicavs y más de 630 carteras de inversión.

MEJOR FONDO. El Merchfondo FI

(ESO162332037) Se invierte un 0%-100% de la exposición total en renta variable, mayoritariamente en compañías de alta capitalización, de cualquier sector o en activos de renta fija pública y/o privada (incluyendo hasta un 10% en depósitos). Hasta un 25% de la exposición a renta fija podrá invertirse en emisiones/emisores de calidad crediticia media (entre BBB- v BBB+), teniendo el resto calidad crediticia elevada (mínimo A-). En cualquier caso, se podrá invertir hasta el 100% en activos con rating igual o superior al del Reino de España en cada momento.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada a tres años ha sido de 22,95 a fecha del último día del primer semestre 2021.El pasado ejercicio obtuvo 19,81 y en los seis primeros meses de este año 26.56%

CONTACTO, Tfno. 910 005 937. contactenos@andbank.es



AXA FUNDS MANAGEMENT

GESTORA. Forma parte de AXA Investment Managers, una de las principales gestoras del mundo con un enfoque de gestión activa.

MEJOR FONDO. El fondo AXAWF Fram American Growth F Cap USD (LU0361797839) busca el crecimiento a largo plazo, a partir de una cartera de acciones cotizadas, identificando oportunidades en el mercado de renta variable de América del Norte, mediante la inversión de al menos un tercio de sus activos netos en renta variable de empresas que forman parte del índice de referencia S&P 500 Total Return Net.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 23,03% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año había obtenido 16,89% y el pasado año cerró con 25,67%.

CONTACTO. AXA Investment Managers París S.A., sucursal en España. Paseo de la Castellana 93, 6ª Planta. 28046 Madrid. Tfno. 914 067 200.



Baillie Gifford Investment Management (Europe) Limited

GESTORA. Está registrada en la CNMV desde 2019. Es una filial de Baillie Gifford Overseas, creada en 1983 y con sede en Edimburgo (Reino Unido). A su vez, está sociedad tiene su origen en Baillie Gifford, que se estableció como inversor independiente en 1908. En la actualidad el grupo maneja un patrimonio de 445.000 millones de dólares.

MEJOR FONDO. Su fondo Baillie Gifford WW US Equity Gr B USD (IE00B8HW2209). El objetivo de inversión del Fondo es maximizar el rendimiento total principalmente a través de la inversión en acciones que cotizan en Mercados Regulados en los EE. UU. El Fondo también puede invertir en menor medida en otros valores mobiliarios como se indica en la política de inversión del Fondo, mercado monetario instrumentos, efectivo y equivalentes de efectivo.

RESULTADOS. A tres años, su rentabilidad es del 42,23% (dato a final del primer semestre de 2021). En 2020: 111,33%. En los seis primeros meses de este año 17,91%.

CONTACTO. Altamar Global Investment. Paseo de la Castellana, 91 - 28046 Madrid. Tfno. 912 900 700. altamarglobalinvestment@altamarcapital

bankinter

BANKINTER GESTIÓN DE ACTIVOS

GESTORA. creada en 1986 dentro del Grupo Bankinter. Cuenta con 47 profesionales del mundo de la inversión.

MEJOR FONDO. El Bankinter EE.UU. Nasdaq 100 (ES0114105036) tiene como objetivo alcanzar una rentabilidad similar a la del índice Nasdaq 100 para lo cual tendrá en torno al 100% de su exposición total en renta variable invirtiendo principalmente en futuros del índice y minoritariamente, en acciones de empresas del índice o ETF, para tratar de buscar la mayor correlación. Emplea tanto el modelo de réplica física (acciones) como el de réplica sintética.

RESULTADO. La rentabilidad anualizada en los 3 últimos años ha sido del 21,52% (Datos a finales del primer semestre de 2021).

OTRO FONDO. Esta misma gestora tiene también el fondo Bankinter Tecnología-R (ES0114797030) muy bien situado en esta categoría. A finales del primer semestre de 2021 había obtenido una rentabilidad anualizada a tres años de 19,76%.

CONTACTO. Bankinter Gestión de Activos. Marqués de Riscal 11. Bis. 28010 Madrid. Tfno. 916 234 379.



BROWN ADVISORY

GESTORA. Brinda soluciones de inversión a personas, familias e instituciones en 50 estados de EE. UU. así como en 39 países y territorios de todo el mundo. Cuentan en la actualidad con un equipo humano de más de 700 personas, distribuidos en 11 oficinas.

MEJOR FONDO. El fondo Brown Advisory US Sust Gr USD C Acc (IE00BF1T7322) tiene como objetivo lograr la revalorización del capital invirtiendo principalmente en acciones estadounidenses, con, al menos, un 80% de sus activos invertidos en valores de renta variable con modelos de negocio sostenibles.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 26,67% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo un 17,20%.

OTROS FONDOS. Dentro de esta misma categoría estagestora tiene el fondo Brown Advisory US Equity Growth \$ B (IE00B0PVD865) con una rentabilidad anualizada en los tres últimos años de 23.64%.

CONTACTO. Brown Advisory Europe. 6-10 Bruton Street. W1J 6PX (Londres). Tfno. +44 (0)20 3301-8130.





CAIXABANK ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Gestora de instituciones de inversión colectiva del Grupo CaixaBank con más de 50.000 millones de euros bajo gestión.

MEJOR FONDO. El Caixabank Smart RV USA (ESO115663009) tiene una exposición a renta variable como mínimo del 75%. Invierte en valores de renta variable negociados en mercados de EEUU e incluidos en los principales índices del país. La renta variable podrá ser de media, baja o, fundamentalmente, alta capitalización bursátil. La exposición a riesgo divisa podrá superar el 30%.

RESULTADOS. Su rentabilidad media anual a tres años es del 15,82 con datos de finales del primer semestre 2021.

CONTACTO. Caixabank Asset Managemen. Paseo de la Castellana 51. 28046 Madrid. Tfno. 913 403 530.



CARNE GLOBAL FUND MANAGERS

GESTORA. Es una entidad global de gestión de activos creada en 2004 con una vocación digital. Administra alrededor de mil millones de dólares en activos bajo gestión. Emplea a más de 350 personas en 8 países mientras que, a través de su plataforma tecnológica, impulsa soluciones para fondos de inversión que rondan los 2.000 millones de dólares

MEJOR FONDO. El fondo Edgewood L Sel US Select Growth A USD (LU0304955437) busca confeccionar una cartera de acciones y valores similares (especialmente derechos de suscripción de bonos convertibles) emitidos por empresas internacionales, principalmente, de Estados Unidos de América, América del Norte y Europa.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 25,16% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año había obtenido 23,02% y el pasado ejercicio lo cerró con 29,19%.

CONTACTO. Carne Global Fund Managers. 3, Rue Jean Piret, 2350 Luxemburgo. Tfno. 00352 26 73 23 54.



EDM ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una entidad que cuenta con más de 4.100 millones de euros en activos gestionados. Posee tres décadas de experiencia en la industria financiera y con un equipo humano de alrededor de 80 empleados. Dispone de 4 oficinas en diversas partes del mundo y una red de clientes que supera los 3.000 miembros.

MEJOR FONDO. El fondo EDM Intl American Growth R USD (LU0095539242) busca lograr una apreciación del capital mediante la inversión en una cartera diversificada de renta variable de mercados estadounidenses. Puede ostentar activos líquidos secundarios, deuda equivalente a efectivo e instrumentos del mercado monetario.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 24,28% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio había obtenido 22,67% y el pasado año lo cerro con 28,49%.

CONTACTO. EDM Asset Management. Paseo de la Castellana, 78. 28046 (Madrid). Tfno. 914 110 398.



EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una gestora de activos global que cuenta con más de 60 años de experiencia. En la actualidad, gestiona alrededor de 72 millones de francos suizos. Apuesta por la gestión activa y una estrategia basada en sus propias convicciones y estrategia, apostando por una qestión integral del riesgo.

MEJOR FONDO. El fondo Edmond de Rothschild US Growth I (FR0010688838) basa su estrategia principal en superar la rentabilidad del índice Russell 3000, mediante la exposición a los mercados de renta variable norteamericanos y la selección de acciones de forma discrecional en un universo de inversión comparable al del índice.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 24,14% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio había obtenido 22,22% y el pasado año lo cerró con 25,92%.

CONTACTO. Edmond de Rothschild, sucursal en España. Paseo de la Castellana, 55. 28046 (Madrid). Tfno. 913 646 600.

Janus Henderson

JANUS HENDERSON INVESTORS

GESTORA. Es una gestora de activos global con más de 340 profesionales especializados en inversión y con experiencia en todas las clases de activos. Administra más de 344.700 millones de euros en todo el mundo. Es partidaria de la gestión activa y se compromete a superar a las estrategias pasivas a través de los ciclos de mercado.

MEJOR FONDO. El fondo Janus Henderson US
Forty A2 USD (1E0004445239) basa su estrategia
principal en lograr un crecimiento del capital
a largo plazo por medio de inversiones en una
cartera básica de 20-30 acciones ordinarias
seleccionadas por su potencial de crecimiento.
El fondo invierte principalmente en Estados
Unidos.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 24,08% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año había obtenido 17,92% y el pasado ejercicio lo cerró con 25,93%.

CONTACTO. Janus Henderson Investment, sucursal en España. Paseo de la Castellana 95, 10^a Planta. 28046 (Madrid). Tfno. 915 626 172.



J.P. MORGAN ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Cuentan con más de 150 años de experiencia en la gestión de activos en todo el mundo. Gestionan en torno a 600.000 millones en renta fija y más de 500.000 millones en renta variable.

MEJOR FONDO. El fondo JPM US Growth A (dist) GBP (LU0119089182) busca proporcionar crecimiento del capital a largo plazo invirtiendo, al menos, un 67% del patrimonio en una cartera de empresas estadounidenses (o que desarrollen la mayor parte de su actividad en EE.UU.) orientadas al crecimiento.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 25,45% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio había obtnido 11,83% y el pasado año 41,17%.

CONTACTO. J.P.Morgan Asset Management (Europe) S.à r.l. Paseo de la Castellana, 31. 28046 (Madrid). Tfno. 919 142 700.





KUTXABANK GESTION

GESTORA. Pertenece al grupo Kutxabank y administra un patrimonio superior a los 16.000 millones de euros, repartidos en medio centenar de instituciones de inversión colectiva-

MEJOR FONDO. El Kutxabank Bolsa Nueva Economía-Cartera (ES0114222005) toma como referencia el comportamiento del índice Nasdag 100. El fondo tendrá, directa o indirectamente a través de IIC, al menos el 75% en valores del índice Nasdaq 100 (índice de sectores tecnológicos), sin predeterminación en cuanto a su capitalización. El resto de la renta variable estará invertido en emisores de países pertenecientes a la OCDE.

RESULTADO. Este fondo había obtenido una rentabilidad media anual a tres años del 16,71 a finales del primer semestre de 2021. Su resultado el pasado año fue 29,2%.

CONTACTO. Kutxabank Gestión. Plaza Euskadi 5, planta 27. 48009 Bilbao. Tfno. 944 017 014.

LORD ABBETT

LORD ABBETT

GESTORA. Es una firma de inversión privada e independiente fundada en 1929 que está especializada en la gestión activa. Cuenta con unos activos baio gestión de alrededor de 125.000 millones de dólares, repartidos entre renta variable y renta fija y con más de 130 profesionales, con una experiencia media de 17 años.

MEJOR FONDO. El fondo Innovation Growth Passport Portfolio I Acc USD (ISIN IE00BYZRLN31) tiene un enfoque activo de capitalización múltiple en empresas transformadoras líderes en el mercado que busca aumentar los ingresos sustancialmente más rápido que el mercado. El equipo gestor implementa un conjunto de estrategias destinadas a combinar la investigación fundamental con el análisis técnico para conjugar tanto oportunidades de inversión como el riesgo.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 27,99% (datos a finales del primer semestre de 2021). En 2021: 5,71% y en 2020: 60,87%.

CONTACTO. Caroline DiMaggio, Business Development - EMEA. cdimaggio@lordabbett.com

Morgan Stanley

MORGAN STANLEY IM

GESTORA. Forma parte del grupo, fundado en 1935, como una pequeña sociedad de Wall Street, y que se ha convertido en una empresa global de más de 60.000 empleados.

MEJOR FONDO. EL MS INVF Growth I es un fondo de renta variable americana que combina compañías establecidas con modelos de negocio incipientes. Mediante un exhaustivo proceso de stock picking, el equipo consigue invertir en compañías únicas.

RESULTADO. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 38,10%. En lo que va de año llevaba 17,05% y el pasado ejercicio concluyó con 99,20%.

OTROS FONDOS. El fondo MS INVF US Insight Z (LU1121084831) de esta misma categoría, que, a finales del primer semestre del 2021. ha logrado una rentabilidad anualizada a tres años del 35,51% y el MS INVF US Advantage (LU0225737302) que, a la misma fecha había logrado un 29,50%.

CONTACTO. Ignacio Vispo, equipo Iberia Morgan Stanley IM. Dirección: C/Serrano, 55 28006 Madrid. Tfno. 914 181 002.



PGIM

GESTORA. Prudential Investment Management (PGIM), es el brazo de gestión de activos de la compañía estadounidense de seguros de vida Prudential Financial, Tiene sede en Nueva Jersev (Estados Unidos). Gestiona en la actualidad alrededor de 1.000 millones de dólares en activos en renta fija, acciones, bienes raíces v activos alternativos.

MEJOR FONDO. El fondo PGIM Jennison US Growth USD I Acc (ISIN IE00BYWYQR69) busca el crecimiento del capital a largo plazo, invirtiendo principalmente en valores de renta variable de EE. UU. así como en activos de renta variable de empresas que superen los mil millones de dólares en capitalización de mercado.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 26,21% (datos a finales del primer semestre de 2021). En 2021: 13,66% y en 2020: 42.74%.

CONTACTO. PGIM Limited. Grand Buildings, 1-3 Strand, Trafalgar Square.WC2N 5HR (Londres). Tfno. +44 20 7766 2400.

POLEN CAPITAL

GESTORA. Es una firma de origen norteamericano que administra alrededor de 73.000 millones de dólares en activos bajo gestión. Fundada en 1979, apuesta por la preservación del capital de sus clientes como principal estrategia de inversión. Está especializada en la construcción de carteras globales y diversificadas.

MEJOR FONDO. El fondo Polen Capital Focus US Gr USD Instl (IE00B8DDPY03) busca lograr un crecimiento a largo plazo mediante la construcción de una cartera concentrada de negocios sobresalientes con ventajas competitivas y el potencial de un crecimiento superior sostenido. El fondo privilegia los activos con compromisos y componentes ESG.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 26,67% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año obtuvo un 19,10% y el pasado ejercicio, 24,40%.

CONTACTO. Polen Capital. 1825 NW Corporate Blvd., Suite 300. 33431 - Boca Raton, Florida (Estados Unidos). Tfno. +1 561 241 2425.



SANTANDER ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Cuenta con más de 50 años de experiencia y presencia en 11 países. En la actualidad, la firma gestiona activos valorados en más de 181.000 millones de euros para clientes individuales, institucionales y para intermediarios, así como para las filiales del Grupo Santander en todas las geografías. Su equipo humano supera las 700 personas.

MEJOR FONDO. El fondo Santander GO North American Equity B (ISIN LU0082926121) invierte sus activos en una cartera diversificada de valores, con inclusión de títulos de renta fiia v variable de emisores norteamericanos cotizados. Tiene su cartera con activos de renta variable de miembros del NAFTA (Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio).

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 28,09% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este ejercicio ha obtenido 12,17% y el pasado año, un 56,91%.

CONTACTO. Santander Asset Management. Calle Serrano, 69. 28006 Madrid. Tfno. 913 336 500.

4. FONDOS R.V. DE PAÍSES EMERGENTES

Se hacen esperar



a apuesta por los fondos de países emergentes, especialmente de Asía, fue la más clara recomendación de los analistas en los inicios del año. No había ninguno que no la recomendara con especial énfasis en las posibilidades que ofrecían mercados como

China, Corea, India... De estos mercados, especialmente de los dos primeros, se decía que habían resuelto muy bien la pandemia y la estaban superando sin necesidad de incrementar el endeudamiento, como estaban haciendo EE UU o Europa.

FONDOS DE PAÍSES EMERGENTES MÁS RENTABLES

(Rentabilidad anualizada a finales del primer semestre 2021 en los últimos 3 años).

FONDO	GESTORA	R3A
DWS Invest Brazilian Equities LC	DWS Investment	28,45
PGIM Jennison Emerging Mkts Eq USD I Acc	PGIM	27,75
MS INVF Emerging Leaders Equity A	MSIM Fund Management	25,05
Quaero Capital Bamboo X-USD	Quaero Capital	24,22
Mirae Asset Asia Growth Equity I USD	Mirae Asset Global Investments	22,20
Carmignac Pf Emergents F EUR Acc	Carmignac Gestion Luxembourg	21,21
KIM Inv-KIM Vietnam Growth I USD Acc	Lemanik Asset Management	20,96
Carmignac Emergents A EUR Acc	Carmignac Gestion	20,66
Matthews Asia Ex Japan Div I USD Acc	Matthews Intl Capital Management	19,84
Veritas Asian A GBP Inc	Veritas Asset Management	19,75
Fidelity Asia Pacific Opps Y-Acc-EUR	Fidelity	19,63
MS INVF Asia Opportunity Z	MSIM Fund Management	19,62
Barings Asia Growth ClassA USD Inc	Baring International Fund Mgrs	19,14
Baillie Gifford WW EM LdgComs B EUR Acc	Baillie Gifford Investment Management	18,88
Matthews Asia Small Coms Fd I USD Acc	Matthews Intl Capital Management	18,29
TT Emerging Markets Uncons A2 USD Acc	TT International Asset Management	18,22
PineBridge Asia ex Japan Equity Y	PineBridge Investments	18,10
Nomura Fds Asia ex Japan High Cnv I USD	Nomura Asset Management	17,98
BNY Mellon Asian Equity USD W Acc	BNY Mellon Fund Management	17,97
DWS Invest Brazilian Equities LC	DWS Investment	17,86
JPM Asia Growth A (acc) USD	JPMorgan Asset Management	17,20
Nordea Emerging Stars Equity BI EUR	Nordea	17,12
C.I. Emergentes Clase I	Caja Ingenieros	13,96
CaixaBank Bolsa .Sel.Emergente	CaixaBank	10,36
Sabadell Asia Emergente Bolsa Cartera	Sabadell	10,36

70% del crecimiento del PIB mundial. Y ello no debería ignorarse en los tiempos actuales.

Por otro lado, las divisas representan una fuente adicional de rentabilidad ya que están infravaloradas, teniendo en cuenta que la región presenta superávit por cuenta corriente y una política monetaria mucho menos expansiva que los mercados

desarrollados.

Proliferaron ofertas de este tipo de productos aunque algunas decisiones adoptadas por dichos países han impedido

los buenos resultados que se

fuera de juego, en el corto y

medio plazo. En el caso de

de impedir la participación

de empresas extranjeras en

el sector de la educación ha

retraído algunas inversiones, temerosas de que se pudiera adoptar algo similar en otros

sectores. Ello ha hecho que, al

cierre del primer semestre del año, los resultados de fondos que invierten en los países más activos de Asía hayan quedado claramente por debajo de las

Pese a ello, algunos expertos

siguen considerando que este tipo de fondos serán los que mejor evolucionen en los próximos cinco años. Los sectores que se recomiendan son comercio electrónico, los servicios financieros, la transición verde y los semiconductores. Se sigue subrayando el hecho de que las economías de los países asiáticos han representado el

previsiones.

auguraban. India quedó pronto

China, la decisión del gobierno

56 | **asesores financieros** | octubre 2021

Fuentes: Morningstar e Inverco (datos de gestoras españolas).



GESTORA.

Fidelity International fue fundada en 1969 como la división de inversión internacional de Fidelity Investment, que había sido creada en 1946 en Boston.

→ Tras una continuada y amplia expansión, en enero de 2017 marcó un hito histórico: Fidelity se convirtió en la primera sociedad de gestión de activos de capital extranjero en lograr la licencia para operar en China como sociedad gestora de fondos privados, lo que nos permitió ofrecer fondos de inversión locales a inversores institucionales y de grandes patrimonios del país.

PRINCIPALES DIRECTIVOS.

Anne Richards, CEO.

Christian Staub, Director Ejecutivo para Europa.

MEJOR FONDO. El

Fidelity Funds Asia Pacific Opportunities Fund-Y-Acc-EUR (



LU0345362361) invierte en empresas de alta calidad de toda la región de Asia-Pacífico.

→ Aplica una filosofía bottom-up y por tanto apoyada en un análisis fundamental exhaustivo de todas las compañías en las que invierte, que pueden tener un perfil value al adquirirlas, aunque el enfoque general del fondo es neutral. Su cartera está muy concentrada al ser de muy alta



Anne Richards, CEO, y Christian Staub. Director Ejecutivo para Europa de Fidelity International. convicción, con entre 25 y 35 valores nada más, los cuales el gestor mantiene una media de más de dos

→ Pero este bajo número de posiciones no implica un mayor riesgo, el cual gestiona mediante el

tamaño, la correlación y la volatilidad de cada posición.

→ El gestor del fondo es Anthony Srom - CFA v licenciado en Comercio por la Bond University, Australia. Tiene 24 años de experiencia en inversiones y antes trabajó en Goldman Sachs y ABN Amro.

RESULTADOS. A finales del primer semestre de 2021, el fondo ha obtenido una rentabilidad anualizada en los últimos tres años del 19,63%. El pasado año concluvó con una revalorización del 18,7%. En 2019, logró un **32,3%.**

CONTACTO. Web: www.fondosfidelity.es / E-mail: fidinvlux@fil.com / Tfno. 917 884 000.

J.P.Morgan Asset Management

GESTORA. JP. Morgan Asset Management es la unidad de gestión de activos de J.P. Morgan Chase a nivel internacional. Gestiona activos de inversores e instituciones de todo el mundo desde hace más de un siglo y cuenta con más de 1.000 profesionales de la inversión repartidos por todo el mundo.

- → Es una de las mayores compañías de gestión del mundo, con un patrimonio gestionado de 2,5 billones de dólares (a 31 mar 2021). Tiene presencia en España desde 1987 y es una de las gestoras extranieras líderes en nuestro país por volumen de activos (22.482 millones de euros a 30 de junio de 2021).
- → Cuenta con una amplia gama de fondos registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que invierten en diferentes clases de activos con distintos enfoques para adaptarse a cada necesidad de inversión.

PRINCIPALES DIRECTIVOS.

Javier Dorado, es el Director General de J.P. Morgan Asset Management España y Portugal desde septiembre de 2002.

MEJOR FONDO. EL JPM Asia Growth A (acc) USD (LU0169518387) tiene como objetivo proporcionar un crecimiento del capital a largo plazo, invirtiendo principalmente en una cartera concentrada de compañías orientadas hacia el crecimiento de Asia (Japón excluido) a través de un proceso de selección de valores bottom-up de carácter fundamental.

→ Aplica un enfoque de alta convicción para crear una cartera de mejores ideas, identifica compañías de alta calidad con un potencial de crecimiento superior y sostenible apoyándose en la experiencia de nuestros especialistas en EMAP que combina los mejores elementos de un análisis exhaustivo y conocimiento local.



Javier Dorado. Director General de J.P. M. de España y Portugal.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada a tres años de este fondo, según los datos de Morningstar y a finales del primer semestre de 2021, era del 17,20%. El pasado año obtuvo una revalorización del 23.20%: en el 2019. 28,7%. En cualquier caso siempre unos resultados muy superiores al benchmark de la categoría.

CONTACTO. Email: Jpmorgan.assetmanagement@jpmorgan.com / Web: www.jpmorganassetmanagement.es / Dirección: Paseo de la Castellana 31. Madrid 28046.



Investment managers

BAILLIE GIFFORD

GESTORA. Es una gestora británica nacida en 1908 que tiene la filosofía de desarrollar estrategias de largo plazo de inversión no basadas en la especulación. En la actualidad gestionan alrededor de 486.000 millones de dólares en renta variable, con una base de clientes global y diversificada. Cuenta con 8 oficinas repartidas en todo el mundo.

MEJOR FONDO. El Baillie Gifford WW EM LdgComs B EUR Acc (ISIN IE00BW0DJK52) tiene como misión maximizar el rendimiento total mediante la inversión principalmente en una cartera de empresas que obtienen una parte sustancial de sus ingresos o que tienen una proporción sustancial de sus activos ubicados en uno o más países de mercados emergentes.

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 18,29%. En lo que va de año llevaba 25,05% y el pasado ejercicio concluyó con 7,42%.

CONTACTO. Altamar Global Investment. Paseo de la Castellana, 91 - Madrid. Tfno. 912 900 700. altamarglobalinvestment@altamarcapital



BNY MELLON INVESTMENT MANAGEMENT

GESTORA. Entidad formada por diferentes boutiques de inversión (como Mellon, Dreyfus, Newton o Alcentra). Forma parte de The Bank of New York Mellon Corporation.

MEJOR FONDO. El BNY Mellon Asian Equity Fund (ISIN IE00B90J3880) invierte en una cartera diversificada de acciones asiáticas que representan el crecimiento futuro de la región a largo plazo. Cartera concentrada en unas 40 posiciones y gestionada sin restricciones con respecto a su índice de referencia. Enfocada en compañías con altas perspectivas de crecimiento a futuro, así como un buen gobierno corporativo.

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 17,86%. En lo que va de año llevaba 45,88% y el pasado ejercicio concluyó con 2,64%.

CONTACTO. BNY Mellon Investment Management EMEA - Iberia. C/José Abascal, 45. 4ª planta, 28003 (Madrid). Tfno. 917 445 800.



DWS INVESTMENT

GESTORA. Es una gestora con más de 60 años de experiencia. Administra en la actualidad alrededor de 820.000 millones en activos bajo gestión y cuenta con 500 profesionales del ámbito financiero y de la investigación que trabajan en alguna de sus oficinas repartidas en el mundo.

MEJOR FONDO. El DWS Invest Brazilian Equities LC (ISIN LU0616856935) tiene como principal obietivo obtener una rentabilidad superior a la media. Como mínimo el 70% del valor del patrimonio está invertido en acciones, certificados de acciones, bonos con derecho a dividendos, bonos convertibles y warrants sobre acciones de emisores con sede en Brasil.

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 28,45%. En lo que va de año llevaba 17,62% y el pasado ejercicio concluyó con -14,92%.

OTRO FONDO. El fondo DWS Invest Latin American Eqs FC (LU0399356863) que, a finales del primer semestre del 2021, ha logrado una rentabilidad anualizada a tres años del 17,46%.

CONTACTO. DWS International GmBH, sucursal en España. Paseo de la Castellana, 18, 4ª planta. 28046 (Madrid). Tfno. 913 355 211.

Ingenieros FONDOS



CAJA DE INGENIEROS GESTIÓN

GESTORA. Pertenece a un grupo cooperativo de servicios orientado a comunidades profesionales.

MEJOR FONDO. El C.I. Emergente Clase A (ES0109221038) toma como referencia el comportamiento del índice MSCI Emerging Markets en euros. El objetivo del fondo es superar la rentabilidad del índice con niveles de volatilidad similares. La exposición a renta variable será superior al 75%, en valores de compañías radicadas en países considerados emergentes a través de sectores como consumo, tecnología o finanzas.

RESULTADO. A finales del primer semestre de 2021, este fondo había obtenido una rentabilidad media en los últimos 3 años de 12,06%. El pasado ejercicio logró un 30,1%.

OTRO FONDO. La clase I de este fondo obtuvo una rentabilidad media anual en los 3 últimos años (A finales del primer semestre de 2021) del 13,96. Pero se trata de un fondo sólo dirigido exclusivamente a socios que suscriban el fondo a través de contratos de gestión discrecional de

CONTACTO. Caia Ingenieros Gestión, Casp. 88. bajos. 08010 Barcelona. Tfno. 900 300 321.



MIRAE ASSET GLOBAL INVESTMENT

GESTORA. Fundada originariamente en Asia, aunque ya opera en 12 mercados de todo el mundo. Con un enfoque de largo plazo en la identificación de sectores innovadores, que aporten valor. Posee más de 15.000 empleados repartidos en sus casi 50 oficinas.

MEJOR FONDO. El Mirae Asset Asia Growth Equity I USD (ISIN LU1081214832) tiene como principal objetivo lograr un crecimiento a largo plazo. Invierte principalmente en renta variable de empresas de Asia, excepto Japón, incluidas las industrias relacionadas con el consumo, el cuidado de la salud y el comercio electrónico.

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 22,20%. En lo que va de año llevaba 53,77% y el pasado ejercicio concluyó con 11,84%.

CONTACTO. Mirae Asset CENTER1 Bldg, East Tower, 26, Eulji ro 5 gil, Jung-gu, Seoul 100-210. Tlfno: +822 769 7800.

Morgan Stanley

MORGAN STANLEY

GESTORA. Forma parte del grupo, fundado en 1935, como una pequeña sociedad de Wall Street, y que se ha convertido en una empresa global de más de 60.000 empleados en la

MEJOR FONDO. EL MS INVF Emerging Leaders Equity (LU0815264279) es un fondo multitemático de Renta Variable Emergente. Invierte en compañías de muy alta calidad que puedan beneficiarse del crecimiento de diferentes temáticas de inversión en los países emergentes. Cartera concentrada (30-40 posiciones) muy diferente al índice.

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 25.05%. En lo que va de año llevaba 13,01% y el pasado ejercicio concluyó con 43,95%.

OTRO FONDO. El fondo MS INVF Asia Opportunity Z (LU1378878604) que, a finales del primer semestre del 2021, ha logrado una rentabilidad anualizada a tres años del 19,14%.

CONTACTO. Ignacio Vispo, equipo Iberia Morgan Stanley Investment Managers, C/Serrano, 55 28006 (Madrid). Tfno. 914 181 002.

Nordeo

GESTORA. Forma parte de Nordea Group, es una gestora de filosofía activa con alrededor de 9,5 millones de clientes. Ofrece servicios en Europa, América y Asia, gestionando activos a lo largo de todo el espectro de inversión. Cuenta con 254.000 millones de euros en activos bajo gestión.

PRINCIPALES DIRECTIVOS:

Nils Bolmstrand, es el máximo responsable de Nordea Asset Management.

Christophe Girondel, es el responsable de distribución. Miembro del Comité Ejecutivo.

Laura Donzella, es responsable de Distribución Institucional y Mayorista de Iberia, Latinoamética y Asia.

MEJOR FONDO. El fondo Nordea **Emerging Stars Equity BI EUR** (LU0602539271) es una solución de renta variable enfocado en los mercados emergentes globales. El



A la izquierda, Nils Bolmstrand, debaio de estas líneas Christophe Girondel y Laura Donzella.





proceso de inversión se basa en un enfoque fundamental bottom-up con estilo GARP y Quality, en el cual los gestores de la cartera intentan identificar mediante análisis v valoración detallados acciones infravaloradas que tienen buenas oportunidades de crecimiento por delante y con un buen perfil ESG.

→ Como parte del proceso de inversión, los analistas de inversión responsable dedicados de la

estrategia realizan un riguroso análisis ESG el cual es integrado en su plenitud al resto del proceso de inversión. Los gestores de este fondo son Juliana Hansveden y Pierre-Henri Cloarec.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada a tres años de este fondo, a finales del primer semestre de 2021, ha sido de 17,12%. El pasado ejercicio obtuvo una rentabilidad de 26,2% y en el ejercicio de 2019, un 33,7%.

CONTACTO. Pedro Muñoz Seca, 2, 6ª Planta. 28001 Madrid, España. / Tfno. +34 910 616 679. 7 /E-mail: laura.donzella@nordea.com

QUAEROCAPITAL

QUAERO CAPITAL

GESTORA. Fue fundada en el año 2005 bajo el nombre de Argos Investment Managers. Tiene sede en Ginebra y despliega sus estrategias a través de 14 fondos domiciliados en una SICAV en Luxemburgo. La entidad también ofrece alternativas de inversión en el segmento de infraestructuras v en Real Estate, Gestiona alrededor de 2.800 millones de euros en activos.

MEJOR FONDO. El Quaero Capital Bamboo X-USD (ISIN LU1206411156) tiene como principal objetivo proporcionar crecimiento del capital a largo plazo invirtiendo principalmente en acciones o valores relacionados con la renta variable de empresas ubicadas en mercados emergentes con un enfoque principal en Asia, como China, India, Indonesia, Corea o Malasia.

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 24,22%. En lo que va de año llevaba 34,23% y el pasado ejercicio concluyó con 38,85%.

CONTACTO. Quaero Capital SA. Rue de Lausanne 20 bis. CH-1201 Ginebra (Suiza). Tfno. +41 22 518 83 00.

Veritas Asset Management

VERITAS ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una entidad fundada en el año 2003 que cuenta con oficinas en Londres y en Hong Kong. Su objetivo es la preservación del capital de sus clientes aportándoles un valor real. Están focalizados en el largo plazo y piden a sus partícipes que valoren cada proyecto de inversión con un horizonte temporal de, al menos, cinco años.

MEJOR FONDO. El Veritas Asian A GBP Inc (ISIN IE00B02T6J57) tiene como misión generar capital mediante la inversión en una cartera de acciones y valores relacionados con la renta variable en empresas ubicadas en Asia (excluido Japón). Trata de lograr su objetivo de inversión invirtiendo principalmente en acciones cotizadas o negociadas en bolsas reconocidas en Asia (excluido Japón).

RESULTADOS. Este fondo ha tenido una rentabilidad anualizada a 3 años (a fecha del primer semestre 2021) de 19,63%. En lo que va de año llevaba 40,17% y el pasado ejercicio concluyó con 9,55%.

CONTACTO. Altamar Global Investment. Paseo de la Castellana, 91 - Madrid. Tfno. 912 900 700. altamarglobalinvestment@altamarcapital

[©]Sabadell

Asset Management

SABADELL ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Sabadell Asset Management forma parte del grupo Amundi desde junio de 2020. Tenía más de 28.000 millones de euros bajo gestión a finales de diciembre de 2020.

MEJOR FONDO. El Sabadell Asia Emergente Bolsa Cartera (ES0175083007) toma como referencia la rentabilidad del índice formado a partir de la revalorización media alcanzada por los fondos de inversión adscritos a la categoría "RV Asia (ex Japón). La exposición en renta variable será superior al 75%. Las inversiones se localizarán principalmente en los mercados de acciones radicados en Asia, con excepción de Japón, o en otros mercados donde se negocien activos de renta variable emitidos por entidades procedentes de esta zona. No se establece ningún límite de capitalización en la selección de valores.

RESULTADO. A finales del primer semestre de 2021, había obtenido una rentabilidad media en los últimos 3 años de 9,96%. El pasado ejercicio cerró con 9.9%.

CONTACTO. Sabadell Asset Management. Isabel Colbrand, 22. 4ª planta. 28050 Madrid.

5. FONDOS TEMÁTICOS

Crecimiento espectacular



o cabe ninguna duda de que el auge de la inversión temática ha supuesto un cambio fundamental en la asignación de activos. Poco a poco, se ha ido incrementando la demanda de este tipo de fondos que ha vivido fuertes impulsos a medida que determinados sectores mostraban su creciente importancia y sus grandes expectativas en la vida social y económica. Es lo que ha ocurrido con la salud, la robótica, la inteligencia artificial, las tecnologías disruptivas... Todo ello hizo que algunas gestoras de fondos vieran incrementarse los activos gestionados en fondos temáticos en entornos del 50 por ciento, e incluso más, desde el año 2019 al 2020.

La creciente sensibilidad hacia los criterios ESG ha impulsado los fondos temáticos de los inversores. Un informe de Greenwich Associates, aparecido a mediados de año, señalaba que el principal objetivo del 76% de los inversores a la hora de acudir a estrategias temáticas apuntaba a la sostenibilidad, seguido por mejorar los resultados de la inversión (42%), la inclusión de un enfoque de inversión más innovador o disruptivo (36%) o el aumento de la diversificación

LOS FONDOS TEMÁTICOS DE MUCHAS GESTORAS CRECIERON DESDE 2019 A 2020 EN ENTORNOS DE UN 50%.

(30%). Ello explica que si se pretende hacer una clasificación de fondos más rentables con criterios ESG y otra de fondos temáticos, los fondos pueden repetirse si no se incluyen para su selección variables que las diferencian claramente.

Importante señalar el creciente interés por la renta fija a la hora de apostar por la inversión temática y que, muy probablemente, veremos aumentar en los próximos años.

La apuesta por la digitalización, la robótica aplicada a una serie de actividades, principalmente la sanidad, y la salud en general ganan adeptos entre los inversores junto a los fondos que apuestan por las energías sostenibles. Los resultados obtenidos son, también, un importante atractivo, superiores a los de las categorías de renta variable europea y de Estados Unidos, Apostar por una temática, en lugar de por un mercado, es uno de los consejos más extendidos en los últimos tiempos.

1

FONDOS TEMÁTICOS MAS RENTABLES

(Anualizada en los últimos tres años. A final del primer semestre 2021).

FONDO	GESTORA	R3A
Allianz Global Artfcl Intlgc W EUR	Allianz Global Investors	36,58
CS (Lux) Digital Health Equity SB USD	Credit Suisse Fund Management	31,75
Guinness Sustainable Energy D EUR Acc	Guinness Asset Management	30,24
Lyxor New Energy (DR) ETF Dist A/I	LyxorInternationalAM	27,18
Pictet - Robotics I dy EUR	Pictet Asset Management	26,32
GS Global Millennials Eq I Acc USD	Goldman Sachs AMF	26,20
BNP Paribas Disrpt Tech Cl D	BNP Paribas Asset Management	26,06
Bellevue (Lux) BB Adamant Dgtl Hth12EUR	Waystone Management Company	25,40
AXAWF Framlington Dgtl Econ I Cap USD	AXA Funds Management	25,24
Candriam Eqs L Rbtc&Innov Tech I USD Cap	Candriam Luxembourg	23,52
Schroders ISF Glbl Sust Gr C Acc USD	Schroders Investment Management	21,81
Polar Cptl Atmtn & Artfcl Intllgnc S Acc	Polar Capital LLP	21,55
Janus Henderson Hrzn Glb Sus Eq HB2 EUR	Janus Henderson Investors	20,72
Robeco Digital Innovations F€	Robeco I. Asset Management	19,85
Vontobel Clean Technology B EUR	Vontobel Asset Management	19,20
CaixaBank Selección Tendencias Cart. Fl	CaixaBank Asset Management	16,37
Liberbank Megatendencias C FI	LiberbankGestión	15,48

Fuente: Morningstar.

➂



GESTORA. Tiene unos activos baio gestión en el mundo de 150.000 millones de euros y en España de 4.500 millones de euros. Cuenta con equipo de más de 600 profesionales y con centros de gestión en Luxemburgo, Bruselas, París y Londres, atendiendo a clientes en más de veinte países y cuatro continentes.

PRINCIPALES DIRECTIVOS:

Elena Guanter Ros, Directora General para Iberia y Latinoamérica.

Ana Vicente García, Directora de Ventas. Ignacio Martín Villalba, Director de Ventas

MEJOR FONDO. El Candriam Equities L Robotics & Innovative Technology (LU1502282558), es uno de los más rentables dentro del grupo de Temáticos. Johan Van der Biest es el gestor principal de la estrategia y ha estado gestionando carteras de tecnología desde 1992 en Candriam. Además de su dilatada experiencia en inversión tecnológica. aporta un amplio conocimiento de los mercados financieros y ha gestionado

igualmente carteras de fondos tanto de renta fija como de renta variable.

Es un fondo de renta variable global focalizado en valores cuvo posicionamiento se beneficia de las tecnologías innovadoras y de la robótica.

- → Uno de los rasgos característicos del fondo es el enfoque global ya que no se focaliza exclusivamente en la robótica sino que incluye otros 9 subsectores entre los que podemos destacar seguridad. inteligencia artificial, realidad virtual o Big Data entre otros.
- → El proceso de inversión de esta estrategia está basado en un enfoque ascendente de alta convicción centrado en empresas con un crecimiento de los ingresos superior a la media, una sólida posición competitiva y tecnologías innovadoras. Los valores se seleccionan dentro de un universo de inversión de ámbito mundial, lo que se traduce en una cartera de alta convicción con una cartera aproximada de 50 compañías.
- → Candriam cuenta de igual modo con un Consejo Asesor para las Tecnologías y la Robótica, que contribuye a la



Equipo directivo con Elena Guanter Ros, Directora General para Iberia v Latinoamérica: Ana Vicente García, Directora de Ventas. Acompañadas de tres asistentes.

generación de ideas del fondo. Está integrado por profesores destacados en la disciplina, que transmiten conocimientos de alto nivel sobre robótica y otras tecnologías innovadoras.

RESULTADOS. El fondo había obtenido a finales del primer semestre de 2021 una rentabilidad anualizada durante los últimos tres años de 23,52%. En el pasado ejercicio su resultado fue de 34,39% y en los primeros meses de este año, de 12,86%.

CONTACTO. www.candriam.es/Twitter: @candriam/Teléfono: 919 010 533 / Correo: sp@candriam.com



ALLIANZ GLOBAL IG

GESTORA. Gestiona activos por valor de 598.000 millones de euros para inversores institucionales y minoristas de todo el mundo. Sin sede principal, cuenta con cerca de 700 profesionales de la inversión en 23 oficinas distribuidas por todo el mundo. Se fundó como sociedad especializada en la gestión de activos en 1998.

MEJOR FONDO. El Allianz Global Artfcl Intlgc W EUR (LU1548497699) persigue el crecimiento del capital a largo plazo mediante la inversión en los mercados mundiales de renta variable de sociedades cuyos negocios se beneficiarán de la evolución de la inteligencia artificial o están actualmente relacionados con la misma. Los activos del Compartimento pueden invertirse en mercados emergentes.

RESULTADOS. A finales del primer semestre de este año su rentabilidad era del 36,58%. El año pasado terminó con el 85,24 y en lo que iba de año llevaba el 6,58%.

CONTACTO. Allianz Global Investors GmbH. Sucursal en España: Ortega y Gasset, 7-2a planta. 28006 Madrid.

E-mail: iberia@allianzgi.com Tfno. +34 910 477 400.



AXA FUNDS MANAGEMENT

GESTORA. Forma parte de AXA Investment Managers, una de las principales gestoras del mundo con un enfoque de gestión activa.

MEJOR FONDO. El AXAWF Framlington Dgtl Econ I Cap USD (LU1694772994) busca el crecimiento a largo plazo de su inversión, en dólares estadounidenses, a partir de una cartera de acciones y una cartera de valores relacionados con acciones cotizadas activamente. Invierte en acciones de empresas de cualquier parte del mundo que operan en el sector de la economía digital. Las inversiones pueden incluir compañías de cualquier capitalización bursátil.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 25,24% (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses de este año había obtenido el 15,78% y el pasado año cerró con el 40,68%.

CONTACTO. AXA Investment Managers París S.A., sucursal en España. Paseo de la Castellana 93, 6ª Planta. 28046 Madrid. Tfno. 914 067 200.



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es el brazo de gestión de activos de BNP Paribas. Tiene activos bajo administración superiores a los 480.000 millones de euros, con más de 500 profesionales de la inversión y casi 500 especialistas en servicio al cliente, atendiendo a clientes individuales, corporativos e institucionales en 71 países. Cuenta con oficinas en Madrid desde 1987.

MEJOR FONDO. El fondo BNP Paribas Disruptive Tech Clas D (LU0823521846) trata de incrementar el valor de sus activos a medio plazo invirtiendo en acciones emitidas por empresas que operen en el sector tecnológico y/o en sectores relacionados...

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 26.06 (datos a finales del primer semestre de 2021). En los seis primeros meses del año obtuvo 12,65% y 2020 cerró con un 35,16%.

OTROS FONDOS. El BNP Paribas Consumer Innovtr Cl C (LU0823411706) es también un fondo de esta gestora muy bien situado.

CONTACTO. BNP Paribas Asset Management. Calle, Hermanos Bécquer, 3. 28006 (Madrid). Elena Armengot Paradinas, Directora de Ventas en BNP Paribas AM.



CAIXABANK ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Pertenece al Grupo CaixaBank y se fundó en 1985. Es la primera gestora en España por patrimonio y partícipes con más de 50.000 millones de euros bajo gestión y asesoramiento.

MEJOR FONDO. El fondo Caixa Bank Selección Tendencias (ESO164853022) invierte más del 50% en IIC financieras que sean activo apto, armonizadas o no, incluidas las del grupo CaixaBank, con un máximo del 20% en una misma IIC. La inversión en IIC no armonizadas no superará el 30% de su patrimonio. Se invertirá en aquellos activos y zonas geográficas donde se considere que hay una tendencia positiva de revalorización, pudiéndose concentrar, en ocasiones, la inversión total en pocos activos o mercados.

RESULTADOS. Su rentabilidad anualizada a tres años es de 16,37% a finales del primer semestre de 2021. El pasado año obtuvo una rentabilidad de 21,1%.

CONTACTO. Red de oficinas de CaixaBank.

CREDIT SUISSE

CREDIT SUISSE FUND MANAGEMENT

GESTORA. Fundada en 1856, el Grupo Credit Suisse tiene tiene casi 49.000 empleados. Credit Suisse Gestion está registrada en la CNM, desde 1996.

MEJOR FONDO. El CS (Lux) Digital Health Equity B USD (LU1683285164) tiene como objetivo conseguir la mayor rentabilidad posible en dólares estadounidenses (moneda de referencia), teniendo debidamente en cuenta el principio de diversificación del riesgo, la seguridad del capital invertido y la liquidez de los activos. El 98% de la cartera está en el sector salud.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada, a fecha del último día del primer semestre de 2021, en los últimos tres años ha sido de 31,75%. El pasado ejercicio obtuvo un 73,2% y en los seis primeros meses de este año, un 6,58%.

CONTACTO. Credit Suisse Gestion. Ayala 42. 5°. 28001 Madrid.

Tfno. +34 917 916 000.

Goldman Sachs

Asset Management

GOLDMAN SACHS AM

GESTORA. El grupo fue fundado en 1869 por Marcus Goldman y Samuel Sachs. En España cuenta con 60 profesionales y está presente desde 1984.

MEJOR FONDO. El GS Global Millennials Eq I Acc USD (LU0786609619). La cartera tiene como objetivo ofrecer un crecimiento del capital a largo plazo. Mantiene principalmente acciones o instrumentos similares relacionados con empresas de cualquier parte del mundo. No invierte más de un tercio de sus activos en bonos emitidos por sociedades u organismos estatales, bonos convertibles (títulos que pueden convertirse en otros tipos de valores), instrumentos del mercado monetario e instrumentos no relacionados con acciones.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada en los tres últimos años ha sido 26,20% a fecha del último dia del primer semestre de 2021-. El pasado ejercicio lo cerró con un 41,9%.

CONTACTO. 25 Shoe Lane, EC4A 4AU. London. United Kingdom.

Janus Henderson

JANUS HENDERSON INVESTOR

GESTORA. Es la unión a partir de 2017 de Janus Capital Group (EE.UU.) y Henderson Group (Reino Unido). Es un gestor de activos global que cuenta con 340 profesionales expertos en inversión y más de 2.000 empleados con 300.000 millones de dólares bajo gestión. La sede central se encuentra en Londres.

MEJOR FONDO. El Janus Henderson Horizon Global Sust Eq HB2 EUR (LU1984711942) tiene como objetivo proporcionar crecimiento de capital a largo plazo invirtiendo en empresas cuyos productos y servicios son considerados por la Gestora de Inversiones como contribuyentes a un cambio ambiental o social positivo y, por lo tanto, tienen un impacto en el desarrollo de una economía global sostenible.

RESULTADO. A tres años y a fecha de finales del primer semestre 2021, la rentabilidad anualizada es de 20,72% En el pasado ejercicio obtuvo 26,19% y en los seis primeros meses de este año, un 13,37%.

CONTACTO. Janus Henderson Investors. Paseo De La Castellana 95. Edificio Torre Europa. Planta 10. 28046 Madrid.

Tfno. +34 915 626 172.

Liberbank

Gestión

LIBERBANK GESTION

GESTORA. Pertenece al grupo Liberbank, que en los últimos días del pasado julio, fue absorbida por Unicaja Banco convirtiéndose así en la quinta entidad financiera española con la sede central en Málaga.

MEJOR FONDO. El fondo Liberbank

Megatendencias C FI (ES0158342016), Invierte más del 70% del patrimonio en IICs financieras aptas, armonizadas o no, pertenecientes o no al grupo de la Gestora. La inversión en renta variable es superior al 75% de la exposición total y no tiene predeterminación de sectores, capitalización, divisa, ni país (incluidos emergentes). La selección se basará en aquellas tendencias mundiales, cuya combinación se percibe como más interesante por el equipo gestor, por su carácter innovador o por sus expectativas de revalorización. Las megatendencias que se utilizarán serán, entre otras, el envejecimiento poblacional, el desarrollo tecnológico o las consecuencias del cambio climatológico.

RESULTADOS. La rentabilidad a tres años es de 16,37% a finales del primer semestre de 2021.

CONTACTO. Red de Liberbank. Tfno 985 969 700.



LYXOR ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Lyxor Asset Management fue fundada en 1998 y está formada por 2 filiales, Lyxor Asset Management y Lyxor International Asset Management, componentes del grupo Société Générale. Especialista europeo en gestión de activos y uno de los líderes en ETF.

MEJOR FONDO. El Lyxor New Energy (DR) ETF Dist A/I (FR0010524777) es un fondo cotizado (ETF) cuyo objetivo consiste en replicar el índice de referencia World Alternative Energy Total Return Index con compañías que operan en el sector mundial de las energías alternativas en los campos de la energía solar, eólica y biomasa y en la mejora del uso de la generación energética tales como contadores de energía y superconductores, en la generación eléctrica próxima al cliente mediante microturbinas y células de combustible.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada de este fondo a tres años, a fecha del último día del primer semestre de 2021 ha sido de 27,18%. El pasado ejercicio obtuvo 47,46%. En los seis primeros meses de este año ha logrado un 0,01%.

CONTACTO. Tfno. 900 900 009 info@lyxoretf.es

Schroders

GESTORA.

Tiene más de 200 años de experiencia y está presente en 37 países con más 4.100 empleados. Comenzó a operar en España con una oficina en 1998. Cuenta con unos activos bajo gestión de 701.000 millones de euros y en España de 6.969 millones. En 1959 comenzó a cotizar en la Bolsa de Londres.

PRINCIPALES DIRECTIVOS.

Peter Harrison, Group Chief Executive. Carla Bergareche, Directora General para España y Portugal.

MEJOR FONDO. El Schroder **ISF Global Sustainable** Growth (LU0557290698) tiene como objetivo proporcionar un crecimiento del capital invirtiendo globalmente en acciones de empresas gestionadas de forma sostenible.

→ Se trata de empresas gestionadas con una visión de largo plazo y que tienen en cuenta a todas las partes





Peter Harrison. **Group Chief** Executive. v Carla Bergareche, Directora General para España y Portugal.

interesadas, incluida la sociedad en general. Porque un buen comportamiento corporativo es un importante motor para la durabilidad de los beneficios a largo plazo y la generación de alfa.

→ Es un fondo de alta convicción, centrado entre 30 y 50 compañías seleccionadas mediante herramientas propias y en las que la gestora se involucra activamente. La gestora del fondo es Katherine

Davidson, responsable sectorial de automóviles y telecomunicaciones.

RESULTADOS. A finales del primer semestre de 2021, el fondo ha obtenido una rentabilidad anualizada en los últimos tres años del 21,81%. El pasado año concluyó con una revalorización del 16,9% y en el 2019, del 33,4%.

→ La clase C acc en USD acumula una rentabilidad del 40,4% a un año, del 81,4% a 3 años y del 141,5% a 5 años. En los últimos 10 años acumula una rentabilidad del 245,2% (datos a julio 2021 para la clase C Acc en USD).

CONTACTO. Web: www.schroders.es / E-mail: Inés del Molino - Ines.delmolino@schroders.com / Tfno: +34 915 909 542.



PICTET AM

GESTORA. Es una sociedad colectiva propiedad de siete socios gestores responsables de todas las actividades del grupo. Fue fundada en Ginebra en 1805 y está especializada en inversiones con servicios de gestión de natrimonios.

MEJOR FONDO. El Pictet - Robotics I dy EUR (LU1279334137) invierte en compañías que contribuyen o se benefician de la cadena de valor en robótica y altas tecnologías. Estas empresas pertenecerán a los sectores de robótica, automatización, sistemas autónomos, sensores, impresión 3D...

RESULTADOS. El fondo ha obtenido una rentabilidad anualizada en los últimos tres años de 26.32%. El resultado el pasado ejercicio fue de 34,80%. Ambos datos a finales del primer semestre de 2021.

OTROS FONDOS. El Pictet-Clean Energy I USD(LU0280430660) de esta misma gestora es también uno de los mejor situados en esta categoría.

CONTACTO. Pictet & Cie (Europe) SA, Sucursal en España - Madrid. Calle de Hermosilla, 11. 28001 Madrid. Tfno. 915 382 550.

The Investment Engineers

ROBECO INSTITUTIONAL AM

GESTORA. Gestor de fondos internacional creada en Róterdam, en 1929. Pocas semanas después del crack de Wall Street, siete empresarios de Róterdam se unieron para invertir los ahorros de particulares y gestionarlos colectivamente. Lo llamaron Rotterdamsch Beleggings Consortium (Robeco).

MEJOR FONDO. El Robeco Digital Innovations F Eur. (LU1602110758) tiene como objetivo del Subfondo proporcionar un crecimiento del capital a largo plazo y, al mismo tiempo, promover determinadas características ESG e integrar los riesgos de sostenibilidad en el proceso de inversión.

RESULTADOS. A finales del primer semestre de este año su rentabilidad anualizada a tres años era de 19,85%. El pasado ejercicio concluyó con un 22.64% y en los seis primeros meses de este ejercicio, 14,96%.

OTROS FONDOS. El RobecoSAM Sustainable Water Eqs F EUR (LU2146191569) es un fondo muy bien situado en esta categoría. De la misma forma, es también uno de los más rentables de la categoría el Robeco FinTech F EUR (LU1700711077).

CONTACTO. Robeco en España. Edificio Torre Serrano. Calle de Marqués de Villamagna, 3. 28001 Madrid. Tfno. +34 918 353 000.

Vontobel

VONTOBEL ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Comenzó siendo una empresa de corretaje en Zurich (1924) y se ha convertido en una empresa de gestión de activos con alcance global y un enfoque multiboutique a través en los últimos tiempos de algunas adquisiciones.

MEJOR FONDO. El Vontobel Clean Technology B EUR (LU0384405600) tiene como obietivo obtener la mayor plusvalía posible a largo plazo. Invierte a escala mundial, principalmente en valores de sociedades que ofrecen tecnologías y soluciones innovadoras para prácticamente todos los ámbitos del quehacer económico, y que tienen como objetivo la mitigación del cambio climático, así como la reducción de la contaminación del aire y del agua.

RESULTADOS. La rentabilidad anualizada a tres años, con fecha el último día del primer semestre de 2021, es del 19,20%. El pasado año obtuvo una rentabilidad de 26,9% y los seis primeros meses de este ejercicio 10,63%.

CONTACTO. GSiberia@vontobel.Com Paseo de la Castellana 91, planta 5. 28046 Madrid. Tfno. 915 209 595.

6. FONDOS CON CRITERIOS SOSTENIBLES

Un éxito imparable



esde el inicio de la pandemia, la inversión sostenible ha crecido tanto en volumen como en influencia. Ya nadie se plantea el problema de su rentabilidad y, además, los emisores de deuda han llegado a la conclusión de que resulta más barato colocar bonos ESG que una deuda convencional. Una prueba de este auge por lo ESG es que, recientemente, una importante gestora ha lanzado al mercado un fondo monetario con criterios sostenibles.

Este éxito es un reflejo de la tendencia que se observa en el

sector de la gestión de activos y del favorable entorno normativo y de política pública, que incluye iniciativas como el Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles, la Taxonomía de la UE, el Pacto Verde europeo y la decisión del gobierno de Biden de priorizar la reducción de la huella de carbono estadounidense y lograr antes un nivel de cero de emisiones netas.

A mediados de año, los fondos con alguna etiqueta ESG atraían entre el 30 y el 40% del dinero del total de entradas de dinero a la industria global de fondos, pese a que sólo representaba el 7% del conjunto de activos gestionados. Muchos razones explican este crecimiento y no sólo la mayor conciencia de la sociedad sobre la necesidad de apoyar una economía sostenible. Los analistas señalan que las empresas con criterios ESG, poseen más capacidad, por lo general, de generar rentabilidad v, además, tienen menos riesgo de caer en insolvencia. El problema pendiente para este tipo de fondos es de la falsa sostenibilidad o areenwashina. algo que está llamado a resolverse en un futuro próximo. Un hecho muy importante y que revela el protagonismo de los fondos que invierten con criterios ESG es la gran cantidad de cambios y nombramientos que se han producido en las gestoras de fondos. Los responsables de fondos ESG han

🐚 FONDOS CON CRITERIOS ESG MÁS RENTABLES

(Anualizado a 3 años. Datos a final de primer semestre 2021).

FONDO	GESTORA	R3A
Baillie Gifford WW Pstv Chg B USD Acc	Baillie Gifford Investment Management	35,17
Allianz China A Shares AT USD	Allianz Global Investors	31,61
Quaero Capital Accesbl Cl Eng A-USD	Quaero Capital	30,22
BNP Paribas Energy Transition C D	BNP Paribas Asset Management	29,29
DNB Fund Renewable Energy retail A	DNB Asset Management	27,71
RobecoSAM Smart Energy Eqs F EUR	Robeco I. Asset Management	27,54
Brown Advisory US Sust Gr USD C Acc	Brown Adv (Ireland) Limited	26,67
DWS Artificial Intelligence ND	DWS Investment GmbH	25,12
Wellington Glb Innovation \$ S Acc UnH	WellingtonLuxembourg	23,86
Janus Henderson Hrzn GlbTechLdrs A2USD	Janus Henderson Investors	23,86
JSS Sustainable Equity Tech Dis IUSD Acc	J. Safra Sarasin Fund Management	23,33
BGF Sustainable Energy A2	BlackRock	22,66
AB Sustainable US Tmtc A USD	AllianceBernstein	22,01
JPM Global Socially Respons. A Acciones USD	JPM	21,37
Bankinter Eficiencia Energia y Medioambiente	Bankinter Gestión	16,73
Ibercaja Megatrends B FI	Ibercaja Gestión	16,31
Miccrobank Fondo Ecológico Estándar	Caixabank Asset Management	15,58

A MEDIADOS DE AÑO, LOS FONDOS ESG ATRAÍAN **YA ENTRE EL 30/40% DE LAS ENTRADAS** DE DINERO, AUNQUE REPRESENTABAN SOLO **EL 7% DE LOS ACTIVOS GESTIONADOS.**

sido los que mayor movilidad y más contrataciones han registrado en el sector. Sin duda, las entidades, tanto nacionales como internacionales, se preparan para una demanda importante y mantenida en el tiempo y una oferta creciente para atender al interés de los inversores.

Fuente: Morningstar.



ALLIANCEBERNSTEIN

GESTORA. Acaba de cambiar su sede cornorativa de Nueva York a Nashville (Tennessee). Cuenta con oficinas por todo el mundo. Esta gestora es el resultado de la fusión de Alliance Capital (1971) y Bernstein (1967) en el año 2000. Cuenta con casi 4.000 empleados y tiene bajo gestión 697.000 millones de dólares.

MEJOR FONDO. El fondo AB Sustainable US Thematic A USD ha obtenido una de las mejores rentabilidades a tres años dentro de la categoría ESG. En condiciones normales, el Fondo espera invertir al menos un 80% de sus activos netos en títulos de renta variable o en valores relacionados con tales títulos de emisores ubicados en EE.UU. que el gestor de inversiones considere que están expuestos de forma positiva a temas de inversión sostenible.

RESULTADOS. En tres años ha obtenido una rentabilidad del 22,01% (primer semestre 2021). En 2020: 26,01% y en lo que va de año, 14,64%.

CONTACTO. AllianceBernstein (Luxembourg). Sucursal en España: Sanford C. Bernstein Limited. Paseo de la Castellana, 95. Torre Europa. 28046 Madrid, España. Tfno.+ 34 912 979 703.



ALLIANZ GLOBAL INVESTORS GMBH

GESTORA. Gestiona activos por valor de 598.000 millones de euros para inversores institucionales v minoristas de todo el mundo. Sin sede principal, cuenta con cerca de 700 profesionales de la inversión en 23 oficinas distribuidas por todo el mundo. Se fundó como sociedad especializada en la gestión de activos en 1998.

MEJOR FONDO. El Allianz China A Shares AT USD (LU1997245177) es uno de los mejores fondos de su categoría. Su estrategia es la del crecimiento del capital a largo plazo mediante la inversión en los mercados de acciones de China AShares de la República Popular China.

RESULTADOS. A dinales del primer semestre de este año su rentabilidad era 31,61%. El año pasado terminó con 58,46% y en lo que iba de año llevaha 8.61%

CONTACTO. Allianz Global Investors GmbH Sucursal en España: Ortega y Gasset, 7-2a planta. 28006 Madrid

E-mail: iberia@allianzgi.com Tfno. +34 910 477 400.



BAILLIE GIFFORD INVESTMENT MANAGEMENT (EUROPE) LIMITED

GESTORA. Está registrada en la CNMV desde 2019. Es una filial de Baillie Gifford Overseas, creada en 1983 y con sede en Edimburgo (Reino Unido). A su vez, está sociedad tiene su origen en Baillie Gifford, que se estableció como inversor independiente en 1908. En la actualidad, el grupo maneja un patrimonio de 445.000 millones de dólares.

MEJOR FONDO. Su fondo Baillie Gifford WW Pstv Chq B USD Acc (GB00BYVGKV59) fue creado en 2018 y forma parte de la categoría Global Large-Cap Growth Equity. Tiene un tercio de sus inversiones en el sector de salud y entre sus principales apuestas se encuentran Moderna y Tesla. Su objetivo es generar rentabilidad a largo plazo a través de su apuesta. por compañías cuyos productos y servicios tengan un gran impacto social.

RESULTADOS. A tres años, su rentabilidad es del 35,17% (dato a final del primer semestre de 2021). Fn 2020: 73.40%.

CONTACTO. Altamar Global Investments AV. Paseo de la Castellana, 91. 28046 Madrid. Tfno. 912 900 700. altamarglobalinvestments@altamarcapital.com

bankinter

BANKINTER GESTION

GESTORA. Con más de 30 años de experiencia, pertenece A Bankinter. Cuenta con 47 profesionales con una amplia gama de fondos.

MEJOR FONDO. El fondo Bankinter Eficiencia Energética y Medioambiente C FI (ES0114806005) toma como referencia la rentabilidad del índice 25% SP500 + 75 % STOXX Europe 600 Price Index EUR El fondo invertirá, directa o indirectamente a través de IIC (hasta un máx. del 10% del patrimonio), un mínimo del 75% en valores de renta variable de empresas relacionadas con la mejora de la eficiencia en el uso de la energía y del transporte, el almacenamiento de la electricidad, la automatización y mejora de la productividad industrial, la reducción del impacto ambiental del uso de combustibles fósiles, las energías renovables y la gestión de agua y residuos.

RESULTADO. Su rentabilidad a tres años es de 16,31% a finales del primer semestre de 2021. El pasado año obtuvo una rentabilidad de 16,2%.

CONTACTO. Bankinter. Red de oficinas del Grupo. Tfno. 916 234 379.

BLACKROCK®

BLACKROCK INVESTMENT MANAGEMENT

GESTORA. Tiene su sede central en Nueva York. Fue fundada en 1988 y está considerada como la más grande del mundo en gestión de activos. Tiene acciones de algunas de las principales agencias de rating como Moody 's (3,28%) y MacGraw-Hill (3,84%).

MEJOR FONDO. BGF Sustainable Energy A2 (EUR) (LU01712899029). Es un fondo que invierte, principalmente, en valores de renta variable cotizados de empresas internacionales con una presencia significativa en los sectores de energías alternativas y de tecnologías relacionadas con la energía. Especial énfasis en las energías renovables, la automoción y la generación de electricidad in situ, el almacenamiento de energía y las tecnologías instrumentales.

RESULTADO. A tres años (siempre a fecha de final del primer semestre 2021) el fondo ha obtenido una rentabilidad anualizada del 22,66%.

CONTACTO. Plaza Pablo Ruiz Picasso (edificio Torre Picasso) 1. Plta. 14. 28020 Madrid. Tfno.+34 0 917 889 400. www.blackrock.com/es



BNP PARIBAS MANAGEMENT

GESTORA. Es el brazo de gestión de activos de BNP Paribas. Tiene activos bajo administración superiores a los 480.000 millones de euros, con más de 500 profesionales de la inversión y casi 500 especialistas en servicio al cliente, atendiendo a clientes individuales, corporativos e institucionales en 71 países.

MEJOR FONDO. El BNP Paribas Energy Transition invierte en 3 áreas: 1. Producción de energía transicional y renovable (descarbonización), 2. Tecnología y eficiencia energéticas (digitalización) y 3. Infraestructura, transporte y almacenamiento de energía (descentralización). Incorpora criterios ESG y está clasificado como artículo 9 según el reglamento SFDR. Está gestionado por Ulrik Fugmann y Edward Lees, que cuentan una gran experiencia gestionando e invirtiendo en empresas energéticas, agrícolas, industriales y de materiales.

RESULTADOS. A tres años, su rentabilidad anualizada, con datos a finales del primer semestre de 2021, era 29,29%. El pasado ejercicio obtuvo un 164,59%. En los seis primeros meses de este ejercicio, un 7,34%.

CONTACTO. Elena Armengot Paradinas. Directora de Ventas en BNP Paribas AM. Email: elena.armengot@bnpparibas.com







BROWN ADVISORY

GESTORA. Es una compañía de inversión independiente con sede social en Baltimore (Maryland) y con oficina en más de cincuenta estados y 39 países. En 2018, creó una sociedad irlandesa a través de la que opera, fundamentalmente, en Europa y desde su sede en Londres.

MEJOR FONDO. Su fondo, Brown Advisory US Sustainable Growth Fund US Dollar Class C Acc Shares (IE00BF1T7322) es uno de los que mayor rentabilidad lleva obtenida a tres años dentro de los considerados ESG. La característica principal de este fondo es que invierte al menos un 80 por ciento de su patrimonio en acciones de compañías de Estados Unidos que son consideradas sostenibles a largo plazo. Los dos sectores principales en los que invierte son tecnología (41%) y salud (24,3%).

RESULTADO. Su rentabilidad anualizada a tres años a final del primer semestre de 2021 es de 26,67%. En 2020, tuvo una rentabilidad del 30,2%. En los seis primeros meses de este año ha cerrado con un 17,20%.

CONTACTO. 6-10 Bruton Street. London W1J 6PX. Tfno. 44 (0)20 3301 8130.



CAIXABANK ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Pertenece al Grupo CaixaBank y se fundó en 1985. Es la primera gestora en España por patrimonio y partícipes con más de 50.000 millones de euros bajo gestión y asesoramiento.

MEJOR FONDO. El Microbank Fondo Ecológico Estándar FI (ES0162853008) invierte más de un 50% de su patrimonio en otras IIC de carácter financiero, que sean activo apto, armonizadas o no, del grupo de la Gestora o no. La exposición a renta variable será como mínimo del 75%. La exposición a IIC de renta variable ecológicas representará más del 75% de la exposición total. Estas IIC invierten en empresas con un objetivo sostenible desde el punto de vista ambiental: mitigación del cambio climático, uso sostenible de recursos hídricos y marinos, prevención y control de contaminación, etc. Esta inversión permitirá asignar capital a empresas que liderarán la transición a una economía sostenible. No hay límite de exposición a riesgo divisa.

RESULTADO. Su rentabilidad a tres años es de 15,38% a finales del primer semestre de 2021. El pasado año obtuvo una rentabilidad de 19,01%.

CONTACTO. Red de oficinas del Grupo.



DNB ASSET MANAGEMENT

GESTORA. Es una de las principales gestoras nórdicas y forma parte del Grupo DNB, fundado en 1822 y actualmente participado en un 34 % por el gobierno noruego. Gestiona más de 60.000 millones de euros en activos nórdicos e internacionales y tiene un largo historial de inversiones en la región nórdica desde 1967. Ha estado a la vanguardia de la inversión responsable, incluyendo los factores ESG en su enfoque de inversión ya en 1988.

MEJOR FONDO. El fondo DNB Fund Renewable Energy retail A invierte en acciones de compañías que operan en el sector de renovables. Geograficamente tiene una gran flexibilidad, aunque más de la mitad de sus posiciones corresponde compañías europeas.

OTROS FONDOS. DNB Fund Technology Retail A es un fondo muy bien situado en esta categoría. A finales del primer semestre de este año llevaba una rentabilidad de 21,50%.

RESULTADOS. A finales del primer semestre del año su rentabilidad a tres años era del 27,71%. En 2020: 55,54%, y en lo que va de año: 14,60%.

CONTACTO. Mike Judith. Mananging Director. Mike.judith@dnb.no / Tfno. +352 45 49 45 503.



DWS INVESTMENT

GESTORA. Acaba de celebrar sus 30 años en España. Es una de las principales compañías de gestión de activos a nivel mundial. Con una experiencia de más de 60 años, gestiona 820.000 millones de euros y cuenta con medio millar de expertos en investigación e inversión.

MEJOR FONDO. Su fondo DWS Artificial Intelligence ND (DE0008474149) es uno de los mejor situados en esta categoría. Invierte en acciones en empresas tecnológicas en todo el mundo, principalmente en los sectores de tecnologías de la información, semiconductores, biotecnología, farmacia y comunicaciones. EE.UU y Japón tienen un peso importante en la distribución geográfica del Fondo.

RESULTADOS. Tiene una rentabilidad anualizada a tres años de 25,12% (Datos a fecha de final del primer semestre de 2021). En 2020, obtuvo 32,2% y en el primer semestre del 2021, 15,5%.

CONTACTO. DWS Iberia. Edificio Cúspide. Paseo de la Castellana, 18, 4^a planta, 28046 Madrid. Tfno. +34 913 355 211. / dws.iberia@dws.com

iberCaja - (



IBERCAJA GESTIÓN

GESTORA. Con más de 30 años de experiencia, pertenece al grupo Ibercaja. Es la séptima gestora de fondos de inversión en España de volumen gestionado.

MEJOR FONDO. El fondo lbercaja Megatrends B FI (ES01467580018). El fondo invierte en grandes tendencias actuales como mejora de la calidad de vida, crecimiento digital y medioambiente en sectores clave (salud, ocio, deporte, inteligencia artificial, seguridad, nuevas tecnologías en el sector del automóvil, energías renovables, agua, nutrición...). Además, el fondo sigue criterios financieros y extra-financieros de inversión socialmente responsable (ISR) - llamados criterios ASG (Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo).

RESULTADOS. Su rentabilidad a tres años es de 16,73% a finales del primer semestre de 2021. El pasado año obtuvo una rentabilidad de 22,9%.

CONTACTO. Ibercaja Gestión. Red de oficinas del Grupo. Tfno. 976 748 800.

Janus Henderson

JANUS HENDERSON INVESTORS

GESTORA. Es la unión a partir de 2017 de Janus Capital Group (EE.UU.) y Henderson Group (Reino Unido). Es un gestor de activos global que cuenta con 340 profesionales expertos en inversión y más de 2.000 empleados con 300.000 millones de dólares bajo gestión. La sede central se encuentra en Londres.

MEJOR FONDO. El Janus Henderson Horizon Global Technology Leaders A2USD (LU0070992663) tiene como objetivo conseguir la revalorización del capital a largo plazo mediante la inversión en una cartera diversificada en todo el mundo de compañías relacionadas con la tecnología. Trata de aprovechar las tendencias del mercado según

RESULTADO. A tres años y a fecha de finales del primer semestre 2021) la rentabilidad anualizada es de 23,86%. En el pasado ejercicio obtuvo 29,3% y en los seis primeros meses de este año, un 17,07%.

vayan cambiando de una región a otra.

CONTACTO. Janus Henderson Investors. Paseo De La Castellana 95. Edificio Torre Europa. Planta 10. 28046 Madrid.

Tfno. +34 915 626 172.

J.P.Morgan Asset Management

J.P. MORGAN ASSET MANAGEMENT

GESTORA. JP. Morgan Asset Management es la unidad de gestión de activos de J.P. Morgan Chase a nivel internacional. Gestiona activos de inversores e instituciones de todo el mundo desde hace más de un siglo y cuenta con más de 1.000 profesionales de la inversión repartidos por todo el mundo. Es una de las gestoras extranjeras líderes en España por volumen de activos (22.482 millones de euros a 30 de junio de 2021).

MEJOR FONDO. El JPM Global Socially Respons. A Acc. USD (LU0210534813) tene como objetivo proporcionar crecimiento del capital a largo plazo mediante la inversión principalmente n empresas a escala mundial que el gestor de inversiones considera que son socialmente responsables.

RESULTADO. La rentabilidad anualizada a tres años, a fecha del último día del primer semestre de 2021 es 21,37%. El pasado año cerró con 22.7%.

CONTACTO. J.P.Morgan Asset Management Paseo de la Castellana, 31. 28046 Madrid. jpmorgan.assetmanagement@jpmorgan.com



J. SAFRA SARASIN FUND MANAGEMENT)

GESTORA. Fue creada por Jacob Safra (1891-1963) y, desde su inicio tiene a la sostenibilidad como imagen distintiva en el mercado. La familia Safra tiene su origen en la ciudad siria de Aleppo con la financiación del comercio entre países de Asia, Europa y Africa. A mediados del siglo XIX se fundo Safra Frères y Cia y en la primera mitad del siglo XX el banco de la familia se instaló en Beirut.

MEJOR FONDO. El AB Sustainable US Tmtc A USD (LUO124676726:USD) es uno de los mejores fondos de la categoría ESG. La cartera persigue el crecimiento invirtiendo en un universo de empresas estadounidenses en múltiples industrias que están expuestas positivamente a la inversión sostenible con orientación ambiental o social derivados de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

RESULTADO. A tres años ha obtenido una rentabilidad de 23,33%. El pasado año cerró con un 37,04% y en lo que va de este ejercicio (siempre a finales del primer semestre) 12,47%.

CONTACTO. Banque J. Safra Sarasin (Luxemburgo) SA. 17–21, Boulevard Joseph II. L-1840 Luxemburgo . Tfno. +352 45 47 81 1.

QUAEROCAPITAL

QUAERO CAPITAL

GESTORA. Es una firma de administración de fondos especializada e independiente, fundada en 2005 en Ginebra como "Argos Investment Managers SA". Es una empresa 100% propiedad de los empleados y sus socios fundadores tienen un papel activo en sus procesos de inversión. Ofrece una gama de estrategias de inversión repartidas en 14 fondos en una SICAV de Luxemburgo (una Parte I-OICVM) y 1 en un Fondo de valores suizo..

MEJOR FONDO. Está gestora posee el fondo Quaero Capital Accesible Clean Energy A-USD (LU1633832339) creado en el 2018, se encuentra entre los más rentables en la categpría sel sector de energía alternativa. El objetivo de este subfondo es maximizar el retorno a través de inversiones en energías limpias.

RESULTADOS. En los últimos tres años a cierre del primer semestre, el fondo ha obtenido una rentabilidad del 30,22%. En 2020, logró un 88,88%.

CONTACTO. Rue de Lausane 20bis. CH-1201 Genéve. Tel. 41 22 518 83 00. / info@ quaerocapital.com

ROB_ECO

The Investment Engineers

ROBECO INSTITUTIONAL AM

GESTORA. Gestora de fondos internacional creada en Róterdam, en 1929. Pocas semanas después del crack de Wall Street, siete empresarios de Rótterdam se unieron para invertir los ahorros de particulares y gestionarlos colectivamente. Lo llamaron Rotterdamsch Beleggings Consortium (Robeco). Lleva diez años en España y comercializa fondos para clientes institucionales, bancas privadas, fondos de pensiones, EAFIs...

MEJOR FONDO. RobecoSAM Smart Energy Equities F EUR (LU2145462300) es un fondo que invierte en empresas que ofrecen soluciones competitivas sostenibles a la demanda creciente de energía fiable, limpia y asequible.

RESULTADOS. A finales del primer semestre de este año su rentabilidad anualizada era 27,54 y 13,99 en lo que iba de año.

OTROS FONDOS. Robeco Global Consumer Trends D € es un fondo muy bien situado en esta categoría. Su rentabilidad anualizada a tres años (a finales del primer semestre 2021) era 21,95%.

CONTACTO. Robeco en España. Edificio Torre Serrano. Calle de Marqués de Villamagna, 3. 28001 Madrid. Tfno. +34 918 353 017.

WELLINGTON MANAGEMENT®

WELLINGTON MANAGEMENT

GESTORA. Es uno de los administradores de activos alternativos más grandes del mundo. Se trata de una boutique de alternativas, con los recursos y la estabilidad de un administrador de activos global y fue fundada en 1933 en Filadelfia. Tiene como clientes a aseguradoras, asesores financieros, fundaciones, fondos de pensiones...

MEJOR FONDO. El Wellington Global Innovation Susd acc (LU1547288214) invierte principalmente en empresas a nivel mundial que proporcionan oportunidades estructurales de crecimiento a largo plazo, independientes del crecimiento global y del ciclo económico, centrándose en las empresas que buscan impulsar la innovación o beneficiarse de la innovación o la tendencia. La estrategia de inversión del Fondo se centra en un horizonte de largo plazo (hasta 10 años).

RESULTADOS. Tiene una rentabilidad anualizada a 3 años de 23,86 (a finales del primer semestre 2021). El pasado ejercicio lo termino con un 38,94% y en los seis primeros meses del año lleva 13,06%.

CONTACTO. Wellington Luxemburgo SARL, 33, Avenue de la Liberté . L-1931 Luxemburgo. Tfno. +352 28 48 27001.



25 años de Fondos de Inversión en España

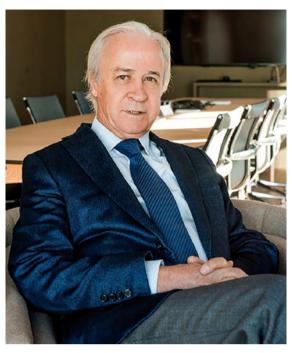
na perspectiva de un cuarto de siglo nos ofrece una visión clara de la tendencia del ahorro financiero en España. Los fondos de inversión son, sin duda, el instrumento más utilizado en los países avanzados para vehicular el ahorro de las familias. En estos 25 años hemos multiplicado por 7 el volumen de fondos en España (8% anual de crecimiento). Otra evidencia es que los fondos de grupos internacionales (Luxemburgo, Irlanda) comercializables en España, han pasado de tener entonces (1995) un 2% del patrimonio a detentar hoy casi la mitad.

¿Podemos deducir de lo anterior que los gestores internacionales son mejores que los nacionales? Mi clara respuesta es NO y un análisis comparativo de rentabilidades, tanto en renta fija como en renta variable, indican que los profesionales españoles de la gestión están a un nivel homologable con los "BIG NAMES" de la industria internacional.

La conclusión que yo saco de este fenómeno es que, en su comercialización, los vendedores (comerciales y asesores de oficinas y de banca privada, y agentes autónomos) priorizan a menudo, quizá para facilitar la venta, el poner delante del cliente un nombre internacional con argumentos tales como: "son los gestores más grandes del mundo", "son americanos"...

En definitiva, creo que todo ello nos tiene que llevar a dos reflexiones: como poner en valor nuestros vehículos de derecho español para que puedan homologarse, en términos fiscales y transaccionales, con países como Luxemburgo; y cómo aprovechamos la proximidad del gestor español de fondos a su cliente final. Es una gran ventaja competitiva frente a los gestores extranjeros.

Es asimismo importante constatar que, debido al comportamiento y quizá a la mentalidad del ahorrador español, éste parece no darse cuenta de que para que su ahorro sea retribuido a largo plazo, debe incrementar en



CARLOS TUSQUETS *

su cartera las posiciones en renta variable de manera clara. Estamos muy lejos del comportamiento y mentalidad del ahorrador de países anglosajones o de aquellos con mayor cultura financiera en los que los fondos de Bolsa son prioritarios. Justo al contrario de lo que ocurre en España.

Otro dato altamente preocupante: del total del ahorro financiero de las familias españolas, hemos pasado en 25 años de tener el 51,3% en depósitos y cuentas corrientes a todavía mantener el 42%, mientras que la suma de fondos de inversión y fondos de pensiones ha pasado de un 14% a escasamente un 20%.

odo ello a pesar de que sabemos que ahorrar en depósitos bancarios está hoy más penalizado que nunca y ello significa una fuerte pérdida de poder adquisitivo. En otros países, la cifra total de fondos de inversión y fondos de pensiones sobre el total del ahorro financiero de las familias, alcanza cifras que triplican o cuadriplican los porcentajes que tenemos en España.

Más de un millón de millones (depósitos bancarios) están carentes de asesoramiento ¿No veis esto como una gran oportunidad, y también un reto, para nosotros, los profesionales del asesoramiento financiero?

(*) PRESIDENTE DE HONOR DE EFPA ESPAÑA.



PARA USO EXCLUSIVO DE INVERSORES PROFESIONALES. Esta es una comunicación de marketing. Información a 31 de diciembre 2020. Fuentes: Capital Group, Morningstar. Documento emitido por Capital International Management Company Sàrl. © 2021 Capital Group. Todos los derechos reservados.

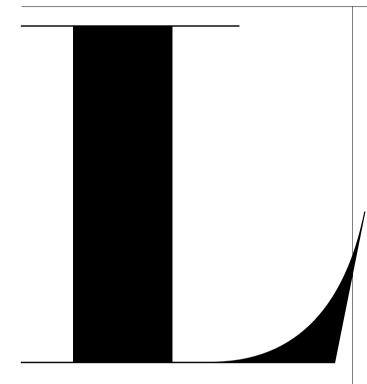
efpa|*entrevista



Equipo de mando de INVERCO. De izquierda a derecha su presidente, Ángel Martínez-Aldama; su directora general, Elisa Ricón y su jefe de Estudios y Estadística, José Luís Manrique.

La defensa de las instituciones de inversión colectiva y fondos de pensiones

Es la patronal que agrupa a las entidades que gestionan la casi totalidad de los fondos de inversión y de pensiones en los que se puede invertir en España. Tiene carácter representativo más que de prestación de servicios, y sus aportaciones estadísticas tienen una gran relevancia tanto para inversores como para profesionales. A través de INVERCO y sus relaciones internacionales estamos conectados con las gestoras de todo el mundo. Por **RAFAEL RUBIO.**



as Instituciones de Inversión Colectiva (IIC) y de los Fondos de Pensiones comenzaron a tener tanta importancia y protagonismo en el mercado financiero español que, allá por el año 1979, se creó INVERCO, la institución llamada a defender sus intereses y representarlas ante las Administraciones Públicas v cualquier otra organización. Inverco es la patronal española que agrupa a las instituciones de inversión colectiva. En un principio, formaban parte de la institución sólo las entidades nacionales, pero a partir de 2001 pudieron formar parte las instituciones de inversión colectiva y las gestoras extranjeras debidamente inscritas y controladas por la CNMV, aunque su participación es minoritaria.

Se trataba, además, de crear una institución que participara y representara a las entidades españolas en las muy diversas organizaciones internacionales del mundo de los fondos de inversión y de pensiones. Entre estas organizaciones, cabe destacar que forma parte de la Federación Europea de Fondos y Gestión de Activos (EFAMA), de la Federación Europea de Fondos de Pensiones (Pensions Europe), de la Federación Internacional de Administradoras de Pensiones (FIAP) y de la Federación Internacional de Fondos de Inversión (IIFA).

En el momento de su creación, las entidades asociadas optaron por un modelo más centrado en la representación y menos en la prestación de servicios. Otras entidades semejantes europeas, además de la representación, aportan a sus asociados gran cantidad de servicios que, en el caso español, facilitan diversos proveedores.

INVERCO, que nació con el objetivo de plantear propuestas a todas y cada una de las modificaciones legislativas que afectan tanto a Instituciones de Inversión Colectiva como a Planes y Fondos de Pensiones, ha visto en los últimos años como se han ido ampliando los temas objeto de su intervención. Se han multiplicado sus interlocutores en la Administración con asuntos como el blanqueo de capitales, las normas de conducta, remuneración en el sector...

Es muy importante su labor de recopilación de datos de los productos de inversión colectiva facilitados por los asociados y la elaboración de informes y estadísticas que se ponen también al servicio de los medios de comunicación. Estos informes son también un servicio al inversor que le permite disponer de una enorme base de datos estadísticos. Es una información tan valiosa, que es casi obligatoria consultarla antes de elegir un plan de pensiones o fondo de inversión. Dentro de esa labor de información y divulgación es muy importante la que realiza el Observatorio Inverco, cuyos análisis tienen gran repercusión en los medios de comunicación.

un equipo pequeño, pero muy eficiente y operativo

• EL EQUIPO de mando de INVERCO es, según las palabras de su presidente, "el que necesitamos. Porque, a veces, tener un equipo mayor no significa que resulte más operativo". Es, sin duda, un pequeño equipo formado por su presidente, Ángel Martínez Aldama; su directora general, Elisa Ricón, que ocupó anteriormente el puesto de directora del área jurídica; y el director de Estudios y Estadísticas, José Luís Manrique.

ÁNGEL MARTÍNEZ-ALDAMA entró a formar parte de INVERCO, procedente de la CNMV, en el año 1995 y lo preside desde 2015. Se ocupa preferentemente de la representación de la institución con sus continuos contactos nacionales e internacionales sobre temas crecientes en número y complejidad.

ELISA RICÓN Y JOSÉ LUIS MANRIQUE cubren la demanda de las entidades asociadas en el área de organización y de la aportación de datos, fundamental para establecer estrategias en el sector de los fondos de inversión y de pensiones. 🗱

l incremento del ahorro durante la pandemia ha vuelto a ahorradores/inversores más conservadores justo en un momento en el que parecía que se estaban abriendo a asumir un mayor riesgo. ¿Cree usted que el ahorrador español dará marcha atrás con ese motivo a la apertura a un mayor riesgo que venía demostrando hasta marzo de 2020?

La tendencia de ahorro del inversor español a través de Fondos de Inversión es clara hacia una mayor ponderación de activos de Renta Variable desde hace ya varios años, teniendo en cuenta el escenario de tipos negativos en el que estamos inmersos y no creo que cambie mientras dure esta situación.

El presidente de la CNMV señaló en la última Asamblea Anual de INVERCO que los fondos de inversión españoles estaban siendo desplazados por los extranjeros. Ahora los fondos extranjeros tienen el 39% de la cuota de mercado, cuando en 2008 sólo llegaban al 8,3%. ¿Cómo ve esta situación?

España, en relación con la cuota de mercado de las IIC internacionales, no es una excepción respecto a lo que ocurre en la mayoría de los países europeos. Desde 2008, los cambios legislativos que han impulsado la arquitectura abierta en un entorno de competencia en igualdad de condiciones (tanto financieras como fiscales), han permitido el desarrollo de la distribución de las IIC internacionales.

La redistribución de cuota entre IIC internacionales y nacionales es un proceso lógico en la industria, como consecuencia de la cada vez mayor concentración tanto en el número de entidades como en el país de registro para su comercialización transfronteriza, y todo ello en busca de reducción de costes para trasladar a sus partícipes.



Ángel Martínez-Aldama

Presidente de INVERCO



Los vehículos de ahorro deben seguir siendo incentivados fiscalmente porque todos los gobiernos a nivel mundial los promueven"

"

Menos del 10 % de los fondos españoles sigue criterios ESG. ¿No le parece poco? ¿Considera que se producirá una pronta adaptación a la creciente oferta de este tipo de productos en cuanto la demanda de fondos sostenibles se vaya consolidando?

La taxonomía sobre ESG aún está en proceso de elaboración, por lo que este porcentaje parece más que razonable. teniendo en cuenta esta circunstancia. Además. demuestra la cautela por parte de las Gestoras en la comercialización de este tipo de Fondos, evitando así el denominado "green washing", como mencionó recientemente el presidente de la CNMV en nuestra Asamblea.

Los fondos de inversión y los de pensiones han sido, a menudo, objetivo de los cambios fiscales. ¿Teme usted que cualquier nueva reforma y ante la necesidad de incrementar los ingresos impositivos, afecte de nuevo negativamente a estos vehículos?

Los vehículos de ahorro, entre los que se encuentran los Fondos de Inversión y los Fondos de Pensiones, deben seguir siendo incentivados fiscalmente, ya que todos los gobiernos a nivel mundial los promueven.

Precisamente, la promoción del ahorro genera ingresos fiscales tanto a corto (al reembolsar participaciones), como a medio y largo plazo (vía reducción de la prima de riesgo, al invertir estos vehículos en valores domésticos).

En cualquier caso, el ahorro en España es muy bajo y todos los gobiernos, cualquiera que fuera su color político, han sido muy cicateros a la hora de incentivarlo. ¿Ha perdido usted la esperanza de que el consumo sea el objetivo único de cualquier gobernante?

El confinamiento, el mejor aliado para el disfrute familiar

A punto de que uno de sus hijos abandonara el nido familiar, Ángel Martínez-Aldama encontró en el confinamiento por la pandemia un magnífico aliado. Le gusta decir que "por primera vez y sin posibilidad de que se vuelva a repetir" pudo comery cenar con su mujer v sus hijos durante tres meses seguidos. Seguro que esta circunstancia pasó desapercibida para el Tribunal Constitucional en su polémica sentencia sobre el estado de emergencia que propició el confinamiento. Y es que, a los pocos meses de concluir aquel encierro, su hija mayor se casó y creó una nueva unidad familiar que ahora impediría que se repitiera aquella experiencia.

Teniendo en cuenta que la relación con la familia y amigos constituye su mayor entretenimiento, tiene

gran importancia aquella experiencia. No era nada amigo de las series televisivas hasta que llegó la pandemia y se vio siquiendo con gran fidelidad "Peaky Binders", "Homeland" v "House of Cards". Se comprende esta original animadversión hacia las series en quien reconoce que utiliza los fines de semana para leer papeles atrasados del su trabajo, aunque procura dejar un tiempo para el deporte v. especialmente, para correry montar en bicicleta.

Le gusta leer y recomienda a este entrevistador "Habitos Atómicos", de James Clear, un libro que ensalza la bondad de los buenos hábitos que, con frecuencia se van dejando de lado con malas consecuencias para nuestra mente y nuestro físico. Ángel, sin duda, es hombre siempre fiel a sus mejores hábitos. *

Por lo comentado anteriormente, el objetivo de medio y largo plazo del Gobierno debe ser incrementar el ahorro, no sólo por el aumento de la recaudación fiscal, sino por la libertad a la hora de decidir qué inversiones son las más adecuadas para el desarrollo de la economía nacional.

La reforma del sistema público de pensiones es ineludible. ¿Por donde cree usted que va a ir la apuesta que presente, definitivamente, el Gobierno? ¿Teme que desaparezcan totalmente las desgravaciones de los planes individuales?

La reforma del sistema público de pensiones está en pleno proceso de debate, quedando cuestiones muy relevantes pendientes de acordar, como el factor de equidad intergeneracional y la prolongación de la edad de jubilación. Lo cierto es que, en los próximos años, pasaremos de 9,5 a 15 millones de jubilados (mayor

número); que cada 10 años vivimos como jubilados un año más (más tiempo); y que el gasto en pensiones, al margen de indexaciones, aumenta un 3% al año (mayor cuantía). La conjunción de estas tres variables hace imprescindible los cambios para evitar la falta de sostenibilidad del sistema.

El límite de aportaciones a planes individuales no solo no debería reducirse aún más, sino que debería incrementarse, ya que el tercer pilar es fundamental para 6 de cada 10 trabajadores, que son autónomos o trabajan a tiempo parcial o son temporales. Antes de desincentivar el tercer pilar, debe desarrollarse de una manera efectiva el segundo pilar, aún pendiente de conocerse los detalles por parte del Gobierno.

¿Cree usted que los planes de empresa llegarán a ser una alternativa real del ahorro para la jubilación?

Desde INVERCO hemos apoyado la iniciativa del Gobierno de impulsar de una manera definitiva el sistema de empleo, al igual que en el resto de los países de la OCDE.

Según nuestra opinión, deberían incluirse en el Proyecto de Ley las siguientes cuestiones: Un potente marco de estímulos fiscales para las empresas que constituyan o hayan constituido Planes de Pensiones: tanto recuperando los que ya se eliminaron como estableciendo nuevos. También, el libre acceso de cualquier Gestora, que cumpliendo los requisitos mínimos de capacidad y experiencia que se determinen, deberá poder ofertar estos nuevos Fondos de Pensiones de promoción pública. Finalmente, debería abordarse un marco de costes de gestión y administración que esté en línea con los países que ya han desarrollado hace muchos años el segundo pilar.

¿Cómo va a repercutir esa reforma en los ahorradores españoles? ¿Habrá una mayor conciencia de la necesidad de ahorrar para el futuro cuando se incentiva tan poco el ahorro?

Esperamos que una vez aprobada esta Ley de promoción pública de Fondos de Pensiones de Empleo, el 100% de la población pueda ser partícipe de un Plan de Pensiones, bien de segundo pilar para trabajadores por cuenta ajena, bien del tercer pilar para el resto.

Adicionalmente, se necesita una campaña de comunicación para fomentar esta necesidad de ahorro de cara a la jubilación. Para ello, sigue siendo imprescindible la remisión de la pensión estimada por parte de la Seguridad Social, y en su caso, poder tomar decisiones de ahorro durante nuestra

vida laboral.

Qué objetivos tiene el Observatorio Inverco?
Es un foro de análisis y divulgación,
para ayudar a los ahorradores en su
comprensión de los fondos de inversión
y de los planes de pensiones en sus
decisiones de inversión.

¿Qué aporta a INVERCO su participación en entidades internacionales como EFAMA, PensionsEurope, FIAP, IIFA, FIAFIN y WPA?

En las federaciones europeas (EFAMA y PensionsEurope) es esencial la participación. Las normas que regulan la gestión de activos se redactan en Bruselas, y por ello participar órganos de representación fuertes y, dentro de ellos, tener una voz potente es importante para que los intereses de España sean considerados.

Asimismo, las federaciones internacionales son un foro de intercambio de experiencias muy enriquecedor. Por ejemplo, este año INVERCO es anfitrión del encuentro anual de FIAP, al que asistirán expertos en sistemas de pensiones de todo el mundo.

INVERCO tiene muchos asociados y representa

intereses que abarcan muchas áreas. ¿Cómo organizan la actividad internamente?

Nuestros asociados son diversos en actividad, tamaño y estilo de gestión. Esto se refleja en nuestras juntas directivas, cuyas reglas de funcionamiento hemos renovado para recoger mejor la diversidad del sector, así como en los 13 grupos de trabajo en los que las gestoras participan muy activamente, con la coordinación del equipo de INVERCO, cuya dedicación no me canso de agradecer.

¿Cuál es la aportación de INVERCO en la promoción de la educación financiera?

La gestión de activos tiene un firme compromiso con la educación financiera. INVERCO publica un informe anual con las iniciativas de las gestoras, cada vez más numerosas y creativas. También suscribimos el Plan de Educación Financiera con CNMV y Banco de España y tenemos en marcha el programa Rumbo a tus sueños, que acerca la planificación financiera a alumnos de formación profesional.



Elisa Ricón
DIRECTORA GENERAL

Participar en entidades internacionales fuertes es importante para que nuestros intereses sean considerados





José Luís Manrique

DIRECTOR DEL SERVICIO DE ESTUDIOS Y ESTADÍSTICAS



Cada día se utilizan más y son más demandadas las estadísticas de Fondos de Inversión y Pensiones

as estadísticas que elabora INVERCO son, sin duda, uno de los grandes servicios que aporta la institución ¿A quien aportan más al inversor o a las propias gestoras?

A través de las estadísticas, INVERCO aplica a la industria de la inversión colectiva uno de sus principios, la transparencia, convirtiendo a este sector en uno de los más transparentes del ámbito financiero. Con esta premisa, tanto las Gestoras se benefician utilizando la estadística como herramienta de gestión, como el inversor, al que la estadística le aporta información muy útil para valorar sus alternativas de ahorro.

¿Cree que tal y como se vienen comercializando los fondos de inversión y de pensiones, los inversores consultan las estadísticas antes de tomar una decisión?

Las decisiones de ahorro e inversión son siempre percibidas como esenciales por cualquier inversor, ya que afectan de forma directa a su patrimonio, y por lo tanto a su bienestar presente y futuro.

Por esta razón, cada vez más el

ahorrador consulta cualquier herramienta que pueda facilitar su toma de decisiones.

¿Considera que una mayor educación financiera pondría más en valor el trabajo estadístico?

Absolutamente. Es muy complicado aprovechar el valor añadido que genera la estadística si no se sabe interpretar por falta de formación financiera.

De su labor como estadística en el universo de los fondos de inversión y de pensiones ¿Qué destacaría en la evolución de los últimos 20 años?

Sin llegar al nivel de otros países europeos, la mejora en cultura financiera del ahorrador nacional ha sido notable. Y eso se nota en el grado de utilización de la estadística de Fondos de Inversión y Pensiones, que cada vez son más demandadas. Ello ha permitido evolucionar en su contenido: hace 20 años apenas se difundían datos sobre Fondos de Inversión y Pensiones, mientras que hoy en día se publica información sobre modelos de distribución, IIC internacionales, gestión discrecional de carteras, etc.







Más informado, responsable y con mejor gestión del riesgo, así es el nuevo inversor post covid

Información es poder, y más cuando se trata de la industria financiera. Cuanto más informados estemos, más controlaremos el poder de la emoción en la inversión. El apetito inversor se alimenta por el interés de nuevos activos financieros, diversificación de carteras y búsqueda de información y canales para empoderar al inversor que llevamos dentro.

El barómetro desarrollado por eToro denominado *El pulso del inversor minorista* analiza, entre otros aspectos, el poder de consulta del inversor y la nueva formación que está obteniendo frente a los mercados financieros, reflejando cómo, a diferencia de lo que se consideraba, es un inversor más responsable que nunca a la hora de tomar decisiones financieras.



¿En qué activos invierten los españoles?



— Preparado e informado

Para evaluar sus opciones de inversión, el factor clave es entender las métricas del negocio (32%, por encima de la media global de 30%). El 21% prioriza la comprensión de los objetivos de la empresa. El 20% se preocupa de que la empresa pague dividendos a los accionistas. La frecuencia más habitual con la que los participantes ven sus inversiones es semanal (41%). El 72% asegura que la forma de entender y de gestionar sus finanzas ha cambiado desde el comienzo de la pandemia. El 34% de nuevos inversores comenzó a invertir porque estaba interesado en aprender sobre los mercados financieros. El 37% de inversores se ha marcado objetivos a largo plazo (5 años o más).

— Confía más en sus inversiones que en la economía

El 78% dice sentir seguridad sobre sus propias inversiones. Los hombres sienten más seguridad sobre sus inversiones que las mujeres (84% frente al 73%). Solo el 36% confía en la economía española y el 44% en la economía mundial. Un 46%, dice haber obtenido una rentabilidad de entre un 0% y 5% en los últimos 12 meses. Un 33% de los inversores ha alcanzado una rentabilidad algo mayor, de entre el 6% y el 10%; otro 14% ha superado el 10% de rentabilidad y solo un 7% ha incurrido en pérdidas en este periodo.

— Atento a los riesgos

Dos de cada cinco piensan la economía española es uno de los mayores riesgos externos para sus inversiones, seguido por la situación de la economía mundial (39%) y el aumento de la inflación (34%). Solo el 52% cree que sus inversiones mejorarán en los próximos 12 meses. Ocho de cada diez (79%) piensan que un aumento de los casos de COVID-19 o la aparición de una nueva variante suponen un riesgo. El 65% piensa que el fin de las ayudas del Gobierno o la interrupción de los viajes como consecuencia de la pandemia, suponen un riesgo. El 39% asegura que los mercados están en una burbuja.



Los datos nos muestran que los inversores minoristas tienen un gran interés por aprender más sobre sus finanzas y buscan información que les ayude a tomar decisiones de inversión fundamentadas.

Tali SALOMON

directora general de eToro para Iberia y Latam

www.etoro.com spanishteam@etoro.com

eToro es una plataforma de inversión multiactivo que ofrece tanto la inversión en acciones y activos digitales, como la negociación de CFDs. Tenga en cuenta que los CFDs son instrumentos complejos y conllevan un alto riesgo de perder dinero rápidamente debido al apalancamiento. El 67% de las cuentas de inversores minoristas pierden dinero al operar con CFDs con este proveedor. Debe considerar si entiende cómo funcionan los CFDs y si puede permitirse el alto riesgo de perder su dinero. Este es una comunicación de marketing y no debe ser tomada como un consejo de inversión, una recomendación personal o una oferta o solicitud de compra o venta de cualquier instrumento financiero. Este material se ha elaborado sin tener en cuenta los objetivos de inversión o la situación financiera de ningún destinatario en particular, y no se ha preparado de acuerdo con los requisitos legales y reglamentarios para promover la investigación independiente. Cualquier referencia a la rentabilidad pasada o futura de un instrumento financiero, un índice o un producto de inversión no es, ni debe considerarse, un indicador fiable de resultados futuros. eToro no hace ninguna declaración ni asume ninguna responsabilidad en cuanto a la exactitud o integridad del contenido de esta publicación, que se ha preparado utilizando información disponible públicamente.

UNA DECISIÓN CONTROVERTIDA QUE HA MARCADO A LAS ECONOMÍAS

El día en el que el dólar abandonó el patrón oro

La decisión de abandonar el patrón oro, adoptada hace medio siglo por el entonces presidente estadounidense Richard Nixon, explica mucho de los comportamientos y problemas a los que se enfrenta la economía mundial con una clara repercusión para ahorradores e inversores. Por **LUIS TORRAS.**

l pasado 15 agosto se cumplió el 50 aniversario desde que el presidente Nixon rompió el link que aún quedaba entre el dólar y el oro, fijado en un tipo de cambio de 35 dólares la onza, muy lejos de los 1.750-1.800 dólares actuales. De esta manera, se puso fin a un patrón oro, ya diluido en Bretton Woods, pero que, mal que bien, había servido de marco de referencia para los asuntos monetarios desde hacia más de un siglo. Nació un nuevo sistema de dinero fiduciario, dinero sin ningún tipo de respaldo real, más allá de la confianza depositada en el Departamento del Tesoro de EE.UU.

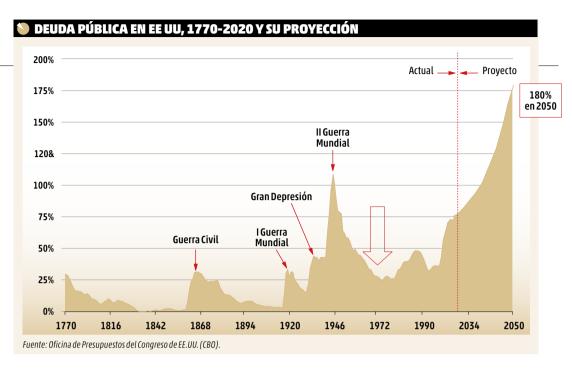


La economía americana adolecía entonces de un déficit comercial, y una economía anémica, presionada por las nuevas potencias exportadoras como Alemania y Japón, y un creciente déficit fiscal, tras la sangría de la guerra de Vietnam (contexto que jugó un papel importante en la decisión) y la "Great Society", un conjunto de programas (1964-65) llevados a cabo por el presidente Lyndon B. Johnson. En su alocución, Nixon puso como excusa la especulación contra el dólar y subrayó la necesidad de tomar medidas: se dio un respiro fiscal con varias bonificaciones impositivas a la inversión y sobre el impuesto de la renta (que debido a su carácter temporal tuvieron un impacto real muy limitado), al tiempo que se impusieron controles de precios y salarios en un vano intento de dominar la inflación, así como un severo repunte de las tarifas a la importación –medida insólita desde los tiempos de Roosevelt-. Finalmente, la medida principal: el abandono "temporal" de la convertibilidad del dólar con el oro, que ha llegado a nuestros días. El plan, según palabras textuales del Secretario del Tesoro, John Connelly, "era fastidiar al resto del mundo antes de fastidiarnos a nosotros mismos" (todo un alarde de ignorancia sobre el funcionamiento básico de los fenómenos económicos). La economía americana entraría de esta forma en un irremediable periodo de estancamiento económico e inflación, que pasaría a situarse cerca del 6% todos esos años, y que se extendería durante los años siguientes y hasta la llegada de Ronald Reagan a la Casa Blanca.

Todos keynesianos

Este giro en la política monetaria causó una lógica sorpresa entre el grueso de los líderes occidentales; los japoneses, entonces un potencia en clara trayectoria ascendente, acuñaron la expresión Nixon Shock. $\rightarrow \rightarrow \rightarrow$

→ SE TRATABA de "fastidiar al resto del mundo antes de fastidiarnos nosotros", según el Secretario del Tesoro de Estados Unidos.



→→→ EE. UU. abandonaba el paradigma de libre comercio nacido de la Segunda Guerra Mundial para impulsar un miope plan proteccionista sobre la base de un sistema de dinero fiduciario. Nixon y sus asesores, que entonces dijeron aquello de que hoy "todos somos keynesianos", pensaron que esto debería de hacer recuperar la producción doméstica americana, sus exportaciones y "finalmente" la revalorización del dólar. Sucedió exactamente lo contrario.

La devaluación del dólar originó una cascada de devaluaciones, una guerra de divisas, empezando por británicos e italianos, haciendo



→ SIN LA REFERENCIA del oro, el gobierno infló la oferta de dinero sin límite para financiar los déficit públicos.

de nuevo la moneda. A finales de la década, el dólar acumulaba una devaluación del 50% con respecto al yen japonés y el marco alemán, mientras Estados Unidos se enfrentaba a una inflación de doble digito. El dólar solo invertiría esta tendencia con el dúo Volcker-Reagan y los acuerdos del Hotel Plaza en 1985, fechas por las cuales Reagan llegó a plantear a su equipo económico el regreso al patrón oro.

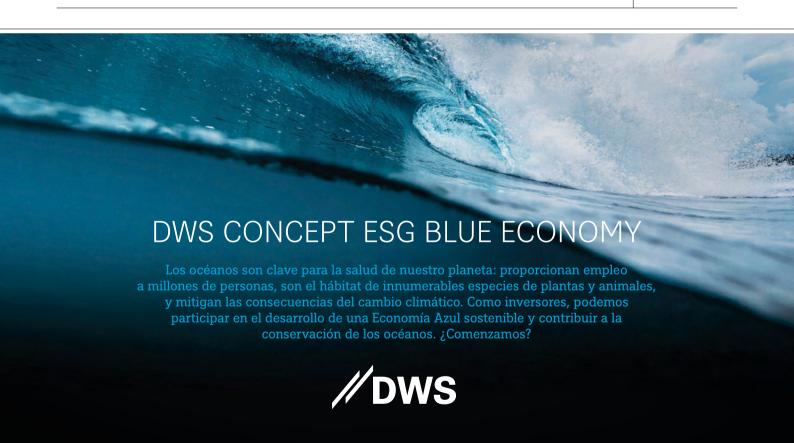
Dinero fiduciario

Operar bajo un sistema de dinero fiat, dinero desnaturalizado, como si una gema perdiera sus propiedades físicas, permitía al gobierno inflar la oferta de dinero sin límite, una enorme tentación a la hora de financiar los déficits públicos que, con este perverso sistema de incentivos, lógicamente no ha parado de incrementarse en las últimas décadas. El dinero, como toda institución humana, nace de manera espontánea. A través de los siglos, las civilizaciones humanas habían adoptado el oro (y el papel moneda nominativo de oro), como medio de intercambio comúnmente aceptado por sus propiedades intrínsecas; incluida su oferta relativamente inelástica, lo que permitía al oro salvaguardar su poder adquisitivo con el tiempo. La rotura de este último vinculo del dólar, referencia del resto de divisas entonces, con una forma genuina de dinero dio lugar a que, por primera vez en la historia, el mundo pasara a funcionar con un sistema de dinero fiduciario que no ha dejado de devaluarse desde entonces.

Esta arquitectura monetaria y bancaria disfuncional ha dado lugar a un incremento politizado de la oferta monetaria para cubrir los déficits del gobierno, así como para dar crédito artificialmente bajo aquellos que están más próximos a los focos de creación de dinero, generando una deuda cada vez mayor, ahogando los salarios reales y las clases medias (véase el magnífico trabajo de Robert Gordon, "The Rise and Fall of American Growth"), generando unos sistemas democráticos cada vez más disfuncionales. Una tendencia que hoy se ve

claramente como imparable: la deuda americana que se proyecta pueda llegar a la estratosférica cifra del 180% del PIB para 2050; es de facto impagable, y solo se pagará si la Fed hace horas extras, es decir, si sigue imprimiendo billetes sin parar, con la consiguiente devaluación de nuestros ahorros y salarios. La zona euro presenta un cuadro e historia similar.

Tras este giro radical en los acontecimientos, muchos analistas anticiparon el final del dólar como moneda de reserva mundial, al que De Gaulle se había referido como "privilegio exorbitado". Una premisa que, sin embargo, no se ha materializado. Lo cierto es que pese a la devaluación del dólar y el deterioro en las cuentas públicas de EE. UU., el cierre de



Las inversiones están sujetas a riesgos. Sólo para inversores profesionales (MiFID Directiva 2014/65/UE Anexo II). Las inversiones están sujetas a varios riesgos, incluyendo las fluctuaciones del mercado, los cambios regulatorios, el riesgo de contraparte, los posibles retrasos en la devolución y la pérdida de ingresos y el capital invertido inicialmente durante el tiempo que dure la inversión. Además, son posibles las fluctuaciones sustanciales del valor de las inversión incluso en periodos cortos de tiempo. Se podrá encontrar la información completa del fondo en el folleto informativo y/o DFI, al que debería adjuntarse el último informe anual auditado y el correspondiente informe semestral en caso de que éste sea más reciente que el último informe anual. Estos documentos constituyen la única base vinculante para la compra de participaciones del fondo. Si un producto financiero está expresado en una divisa diferente a la del inversor, cualquier fluctuación en el tipo de cambio puede afectar negativamente al precio o valor del producto financiero está expresado en una divisa diferente a la del inversor, cualquier fluctuación en el tipo de cambio. El producto descrito en este documento puede no ser apropiado para todos los inversores y con anterioridad a cualquier operación o transacción debe seguir los pasos necesarios para asegurarse de que entiende completamente la operación y que ha realizado un estudio independiente de la adecuación de la operación a sus propios objetivos y circunstancias, incluyendo los posibles riesgos y beneficios de realizar dicha operación. Podrá obtener la información mencionada anteriormente de forma electrónica o impresa sin coste de su asesor financiero, DWS International GmbH, sucursal en España, o en la dirección www dws-es. CRC: 085038 Anosto 2021

El debate interminable de la posición española

ESPAÑA nunca formó parte del patrón oro y optó por un cambio flexible de la peseta. Esa decisión ha tenido, naturalmente sus consecuencias sobre nuestra economía, aunque los expertos no lleguen a ponerse de acuerdo en un debate que no tiene fin. Una parte de los estudios destaca el impacto negativo a largo plazo que esto pudo tener para el crecimiento económico español. Otros señalan que el coste de formar

parte de dicho sistema monetario habría sido excesivamente alto para España.

Joan Sardá

PROTAGONISTA principal de este debate ha sido Joan Sardá (ver página 86 del primer número de "Asesores Financieros EFPA"). Sardá destacó los efectos positivos que la no adopción del patrón áureo tuvo para la economía española y años más tarde, Solé Villalonga (1964, 1967) y Tortella (1981, 1994) compartieron su posición utilizando argumentos de largo plazo, pero señalando, especialmente que los problemas de balanza de pagos y hacienda pública impedían adoptar dicho patrón.



el más fiel representante de los críticos contra aquella decisión, considera, sin embargo, que la no adopción del patrón oro fue una de las causas fundamentales de la divergencia que vivió España respecto a Europa entre 1883 y 1914. Según Martín Aceña, España

estaba preparada para disfrutar del patrón áureo. A pesar de ello, no se hicieron las políticas adecuadas para entrar en el oro y la decisión nunca fue tomada. Lo cierto es que existió siempre un gran temor, casi pánico, por parte de los políticos y el Banco de España a que los déficits de la balanza comercial y del presupuesto causaran una importante salida de oro.

El economista **Gabriel Tortella** señaló que mantener a España en el patrón áureo era "un bien de lujo para un país atrasado como el nuestro". *.

→→→ la ventana de convertibilidad entre el dólar y el oro era la única que quedaba, el resto de las divisas eran, por así decirlo, una denominación del patrón dólar-oro. Cerrar este grifo en la convertibilidad tuvo implicaciones globales.

Más déficit

Un factor es la debilidad interna. El déficit fiscal que preocupaba a Nixon y a los americanos en 1971 era del 2,1%. Biden hoy provecta un déficit para 2021 del 13,4% según la Oficina Presupuestaria del Congreso, el segundo mayor de la historia, solo superado por el 14,9% de 1945. Todo ello sin incluir el recién aprobado plan de infraestructuras de un billón de dólares o un nuevo plan para luchar contra el cambio climático de 3.5 billones de dólares. En el plano comercial, en 1971 EE. UU. tenía un ligero déficit en su balanza comercial del 0,2% (en un entorno en el que China económicamente no existía), y que parece una broma si lo comparamos con el actual desequilibro del 3,5%. Una debilidad interna mucho mayor que la de 1971, curiosamente provocada en parte por las decisiones tomadas entonces.

Cuando Nixon cerró la ventana de convertibilidad con el oro puso fin, en general, a la era del patrón oro-dólar, y dio inicio a un sistema global de monedas fiduciarias. Un entorno en donde, debido a la superioridad militar y financiera estadounidense, el dólar ha seguido siendo un punto de anclaje a falta de alternativas mejores. China es hoy una potencia económica, pero su falta de seguridad jurídica y transparencia son dos elementos que imposibilitan la adopción masiva de su divisa en los mercados internacionales. La otra gran amenaza a la supremacía del dólar, y del dinero fiduciario en general, viene de la disrupción tecnológica. Iniciativas como el Bitcoin, una moneda basada en la tecnología criptográfica de las cadenas de bloques (o blockchain), que permite replicar la inelasticidad del oro en el entorno digital, sea hoy probablemente de los fenómenos potencialmente más disruptivos en lo que a temas monetarios se refiere.





UNA INVERSIÓN ATRACTIVA DE LA QUE HAY QUE CONOCER SUS RIESGOS

SPAC, pros y contras de la alternativa de moda

Es el vehículo financiero que agita como unas maracas los mercados y excita desde hace meses el hambre de los reguladores internacionales, pero, ¿qué amenazas y oportunidades se esconden detrás de sus iniciales? Por **GONZALO TOCA.**



egún Capital IQ, las SPAC captaron unos 75.000 millones de dólares en 2020 en Estados Unidos, un 550% más que en el ejercicio anterior, y recaudaron con sus ofertas públicas de venta (OPV) en Europa, solo el pasado mes de julio, un 35% más que en los dos años anteriores sumados. Sus operaciones se concentraron, sobre todo, en tecnología, telecomunicaciones, medios de comunicación y, en un segundo plano, sanidad y ciencias de la vida. Forbes y BuzzFeed han anunciado que las utilizarán para salir a Bolsa en los próximos meses.

Esos son los impresionantes números que han colocado en el centro de los focos a las *Special Purpose Acquisition Companies* (SPAC), unas sociedades instrumentales (un cascarón vacío) que tienen como únicos objetivos salir a Bolsa y, poco después, fusionarse o adquirir una empresa totalmente operativa (un cascarón llenísimo). Esta segunda empresa (Forbes, BuzzFeed) se beneficia porque, tras la fusión o la adquisición,

se convierte automáticamente en una compañía cotizada y lo hace con menos incertidumbres y requisitos regulatorios.

Como recuerda Ariadna Dumitrescu, profesora titular del departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de Esade, esa empresa "puede negociar una valoración fija con los patrocinadores que, a diferencia de las OPV, no está sujeta a la volatilidad del mercado". Los patrocinadores son el equipo gestor o promotor que echará a andar el vehículo financiero, captará los recursos para su OPV y contratará al banco de inversión que la llevará a cabo. Más adelante, identificará a la pareja de baile de la SPAC y negociará con ella los términos de la fusión o la adquisición.

Dumitrescu también recuerda que, en este tipo de operaciones, esa pareja de baile "puede promocionarse a sí misma antes de negociar con los inversores de una manera que no puede hacerlo con una oferta pública inicial". Y otra ventaja más: como la operación de fusión y



adquisición se dirige, sobre todo, a inversores que ya han mostrado su interés participando previamente en la salida a Bolsa de la SPAC, las probabilidades de una retirada de última hora prácticamente desaparecen.

Hasta ahí las ventajas para empresas, pero ¿qué ganan los inversores? Según Miguel Ángel Díaz Navarrete, consultor del área de Corporate Finance de Afi, no solo reciben acciones (normalmente, emitidas a 10 dólares americanos por título), que se traducirán en participaciones en el capital de la empresa que resulte de la fusión o adquisición de la SPAC, sino también warrants, unos contratos que les permitirán comprar acciones adicionales en el futuro al precio que pacten ahora mismo.

Borja Miranda Johansson, Head of M&A and Activism para Europa en Morrow Sodali, recomienda analizar los activos de la compañía con la que quiere emparejarse la SPAC "para determinar si representa una inversión interesante o no". En este negocio se gana únicamente cuando las acciones o los warrants se $\rightarrow \rightarrow \rightarrow$

¿De verdad son tan rentables?

Aunque, según Capital IQ, los títulos de las SPAC estadounidenses han generado una rentabilidad de más de un 17% desde 2015, las cosas han empezado a cambiar cuando, según Bespoke Investment Group, a finales de agosto, las 426 SPAC estadounidenses que no habían anunciado aún un acuerdo de fusión o adquisición cotizaban

con un descuento de 31 puntos básicos frente al precio de sus OPV. Por otro lado, advierte Ariadna Dumitrescu, de Esade, un estudio reciente muestra que "en las 114 SPAC que completaron una fusión con una empresa operativa en EE.UU. desde enero de 2012 hasta septiembre de 2020, los inversores en acciones ordinarias han perdido dinero

en promedio, mientras que los inversores en warrants han obtenido rendimientos positivos". La rentabilidad media a un año de las acciones de las empresas fusionadas fue un 24% inferior a la del mercado, mientras que para 105 de las 114 empresas fusionadas con warrants vigentes, la rentabilidad media a un año fue del 44%. 💸

de éxito de la fusión o la adquisición. Los inversores pueden deshacerse de sus títulos y contratos después de que la operación cristalice, pero los que más ganan, según un estudio reciente, son los promotores y los inversores institucionales que venden antes.

Muros antiabuso

A los que ponen su dinero en las SPAC también les atraen, normalmente, ciertos cortafuegos contra los posibles abusos. Para empezar, el equipo gestor o promotor lo forman, normalmente, profesionales de prestigio y experiencia en el sector que quieren operar la SPAC. En segundo lugar, ellos ponen (y por lo

tanto arriesgan) dinero cuando abren el vehículo financiero y hacen caja, fundamentalmente, cuando transforman sus posiciones en el 'cascarón vacío' en un porcentaje del capital de la empresa resultante de la fusión o la adquisición. Hasta que la transacción se complete, no pueden recibir ninguna comisión ni salario de la SPAC.

Por otro lado, apunta Díaz Navarrete, los inversores "tienen la última palabra sobre la fusión y adquisición y pueden, finalmente, rescatar la inversión inicial (sumando intereses y restando costes)". Si no se realiza la operación en un plazo

de 18 a 24 meses desde que se forma la SPAC. les devolverán los fondos. Y estos se depositarán desde la OPV hasta ese momento (o la fusión y la adquisición) en una 'cuenta escrow', de donde el dinero solo puede salir bajo unas condiciones perfectamente tasadas, y se destinarán a productos de bajo riesgo.

De todos modos, Alberte Santos, CEO de Evercom y experto en comunicación financiera, lanza una advertencia: "Las SPAC son instrumentos de inversión corporativos complejos y la inversión en ellas exige un nivel cualificado de conocimiento y experiencia". En estas circunstancias, matiza, los inversores "necesitan transparencia" para entender cuál es la estrategia de sus promotores.

→→→ revalorizan ante el éxito o las expectativas

Las (otras) causas del éxito de las SPAC

- Tipos por los suelos. Los tipos de interés del dólar o el euro se mantienen en niveles bajísimos históricamente y eso anima a los inversores a asumir riesgos extras con un dinero que, literalmente, les quema en los bolsillos. La rentabilidad de las SPAC brilla más en un entorno de bajos rendimientos para muchos productos financieros.
- Aprovechan el rugido de los mercados. Como apunta Miguel Ángel Díaz Navarrete, consultor de Afi, "en un mercado alcista los inversores tienden a correr más riesgos y la probabilidad de que soliciten el rescate de los fondos invertidos es menor. aumentando el atractivo de las SPAC".
- Más certidumbre. Para Ariadna Dumitrescu, de Esade, en medio de la volatilidad galopante por la crisis pandémica, las SPAC ofrecen una certeza adicional para las empresas que buscan salir a Bolsa con un proceso más rápido y precios y valoraciones iniciales.
- Planetas alineados. Han coincidido tres grandes tendencias, que ha identificado Dumitrescu, y que se han retroalimentado: el exitazo de algunas SPAC ha animado a otros a replicarlas, los inversores minoristas han descubierto en ellas una gran vía para actuar sobre las empresas no cotizadas y se han popularizado las llamadas PIPE (Private Investment in Public Equity).
- Celebrities. Algunos promotores de SPAC han fichado como directores, asesores o prescriptores a una constelación de estrellas que van desde Martin Luther King III hasta Serena Williams, Colin Kaepernick, Shaquille O'Neal o Stephen Curry. *

→¿QUIÉN gana más con las SPAC? Los promotores y los inversores institucionales que venden sus acciones v "warrants" antes de la fusión o la adquisición.



BORJA MIRANDA JOHANSSON

(Head of M&A and Activism para Europa en Morrow Sodali.)

••Las SPAC son compañías de 'cheque en blanco' v no obtienen beneficios. Su objetivo es encontrar el target para completar la fusión **.



JAVIER AMO

(Director del Máster en Bolsa y Mercados Financieros del IEB.)

Las SPAC no son muy líquidas y, por tanto, deberíamos considerarlas como un producto complementario a una cartera estructurada ...



CÉSAR PÉREZ MARTÍNEZ

(Managing director en Investment Banking de Beka Finance.)

■■Las SPAC están democratizando el mercado de inversión alternativa, un segmento normalmente restringido a carteras de patrimonios muy elevados ...

Al fin v al cabo, sus intereses a veces no coinciden con los de los inversores. Como señalaba la SEC en una comunicación de marzo. los promotores generalmente adquieren capital en la SPAC en términos más favorables que los inversores en la OPV o en el mercado abierto. En consecuencia, sigue, pueden acordar también unos términos para la fusión o la adquisición posterior que les convengan sobre todo a ellos. Además. matiza Ariadna Dumitrescu. los promotores cuentan, desde la OPV, con unas "acciones que ascienden al 20% de la propiedad

[de la SPAC] a una tasa diluida, lo que puede reducir el valor general de las participaciones de los inversores minoristas".

Javier Amo, director del Máster en Bolsa y Mercados Financieros del IEB, apunta que debemos ser prudentes con el "cheque en blanco que el inversor les da a los promotores para adquirir compañías de las cuales, en principio, lo desconoce todo". Recordemos esto: la pareja de baile de la SPAC la deciden los promotores después de la OPV y, por lo tanto, después también de haber captado buena parte de los fondos de los inversores.

Antes de tomar una decisión de inversión, también hay entender que no todas las SPAC son iguales. César Pérez Martínez, managing director en Investment Banking de Beka Finance, señala que pueden ser muy distintas en función del sector al que van dirigidas, la composición accionarial, las condiciones de la remuneración a los promotores o el mercado en el que cotizan y, por lo tanto, sus requerimientos para realizar una OPV. Las normas en Europa y en los Estados Unidos no son las mismas y las diferencias entre los propios países de la UE han favorecido a una plaza como Ámsterdam, que concentra más de un tercio del volumen de las transacciones europeas en SPAC en lo que va de año, según White & Case.

Por último. los inversores no deben perder de vista los eventuales cambios regulatorios. Si se crearon 100 SPAC nuevas en marzo en Estados Unidos, según Bespoke Investment Group, en abril solo se crearon diez después de que la SEC plantease cambiar el tratamiento contable de los warrants de estas sociedades instrumentales. integrándolos en el pasivo y perjudicando así a sus titulares.

Quizás esta medida nunca llegue a convertirse en una ley, pero ni se puede descartar que ocurra o que se aprueben otras parecidas ni tampoco deberíamos subestimar la dentellada que pueden dejar estos rumores en las carteras.

→ SEGÚN un informe de White & Case, la bolsa de Ámsterdam concentra más de un tercio del volumen de las transacciones europeas en SPAC en lo que va de año.

efpa | *formación



FIGURAS LEGALES EN EL CANAL DE MEDIACIÓN

¿Puede un asesor distribuir seguros de inversión?

Existen diversas figuras legales que, en la actualidad y gracias a la Directiva de Distribución de Seguros, permiten a un asesor financiero comercializar productos de inversión basados en seguros. Cada una cuenta con sus ventajas e inconvenientes. Por **CARLOS S. PONZ.**

os asesores financieros comienzan a ver cada vez con más interés los productos aseguradores de ahorro e inversión, como *Unit Linked*, PIAS o SIALP.
Por ello, se sienten atraídos hacia su comercialización, más teniendo en cuenta que las exigencias para distribuir estos productos, que regula la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), son menos severas que las que

incluye MiFID II, especialmente en el cobro de comisiones de las entidades.

Esta nueva normativa permite, por ejemplo, el cobro de comisiones de las entidades, excepto para los corredores de seguros cuando comercializan Unit Linked, caso en el que obligatoriamente deben cobrar honorarios del cliente.

Ante este panorama regulador actualmente vigente, muchos asesores se preguntan cómo

pueden distribuir los productos aseguradores entre sus clientes

Figuras legales para comercializar seguros

Las figuras legales contempladas en la IDD sobre el canal de mediación, para operar en la distribución de seguros de ahorro e inversión son las de corredor, agente exclusivo, agente vinculado, operador de bancaseguros. colaborador de un corredor o un agente v colaborador de un operador de bancaseguros.

- Corredor: Es la figura legal sobre la que un mayor número de exigencias recae. Para operar como corredor de seguros en España hay que contar con la autorización de la Direccion General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). Entre otros requisitos, hay que estar en posesión del título de mediador de seguros, suscribir una póliza de Responsabilidad Civil que cubra su actividad profesional, diseñar un plan de negocio, contar con un programa de actividades y formación o acreditar la capacidad financiera. En la IDD se recoge que los corredores no están autorizados para recibir comisiones de las entidades aseguradoras derivadas de la comercialización de productos de inversión basados en seguros. fundamentalmente, los Linked; imposición que sigue levantando ampollas y no se considera justa desde el punto de vista de los corredores de seguros, que solo están autorizados a percibir honorarios. El corredor desempeña su actividad en el mercado asegurador con total independencia, sin estar supeditado a una sola compañía y a sus productos. Además, la cartera es de su propiedad y el corredor la tiene bajo su control en todo momento, por lo que, por ejemplo, puede venderla cuando lo considere oportuno.
- **Agente exclusivo:** Debe acreditar la formación inicial exigida (200 horas). A diferencia de los corredores, los agentes deben hacer frente a menos exigencias. Eso sí, se encuentran a expensas de la estrategia y las soluciones aseguradoras de una sola compañía, que, además, es propietaria de la cartera generada por el agente. Con respecto al cobro de comisiones

Los cambios de la Directiva

- La publicación del Real Decreto Lev 3/2020 trajo aparejada la trasposición al ordenamiento jurídico de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), que supuso la derogación de la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros.
- La Directiva tiene como objetivo incrementar la protección de asegurados y ahorradores, y garantizar la adecuada formación en materia aseguradora de los distribuidores, El RDL 3/2020 también regula la información que deben suministrar los mediadores a los clientes antes del contrato, en referencia a los productos de seguros con
- componentes de inversión, como los Unit Linked.
- Asimismo, contempla la actividad desarrollada por comparadores y webs dentro de la distribución aseguradora, y exige que los fondos de los clientes en poder de los mediadores se depositen en cuentas separadas.
- Todo ello se ha completado con la aprobación de dos Reales Decretos, que han normalizado la formación que han de tener los distribuidores de seguros v la remisión de la información estadístico-contable. Con respecto a la formación, se regula tanto la inicial como la continua. 🗱

procedente de la distribución de soluciones de ahorro e inversión basadas en seguros (Unit Linked), los agentes exclusivos podrán seguir percibiendo comisiones por su venta.

■ Agente vinculado: La IDD le otorga un tratamiento similar al que recibe el agente exclusivo y cuenta con idénticas exigencias en relación a la formación, pudiendo percibir comisiones derivadas de la distribución de seguros de ahorro e inversión (Unit Linked). La principal diferencia con su homólogo radica en el agente vinculado puede distribuir los productos de más de una entidad aseguradora, siempre que éste cuente con la autorización de la compañía para la que opera para pasar a actuar como agente vinculado.

Colaborador de un corredor o un agente:

No cuenta con la consideración de mediador de seguros, circunstancia que no le exime del deber de proporcionar al cliente la totalidad de la información exigida en cada caso. Aunque mínimos, al colaborador de un corredor o un agente se le exigen una serie de conocimientos para poder desarrollar con plenas garantías su actividad. Asimismo, no puede colaborar

→→→ con otros mediadores de seguros de distinta clase. Su labor es remunerada por el agente o el corredor en forma de comisiones.

□ Colaborador de un operador de

bancaseguros: Una figura legal sobre la que recaen similares exigencias que en relación al colaborador de un agente o un corredor, pero que solamente puede distribuir los productos que comercializa la entidad bancaria de la que depende, a diferencia de un colaborador de un agente, que puede hacerlo para más de una entidad.

□ Operador de bancaseguros: Entidad de crédito o establecimiento financiero de crédito (incluye las sociedades mercantiles controladas o participadas por cualquiera de ellos) que. mediante la celebración de un contrato de agencia con una o varias compañías, ya que puede ser exclusivo o vinculado, se compromete a distribuir los productos de la entidad aseguradora contemplados en el acuerdo, responsabilizándose civilmente de sus actuaciones. Entidades que, de igual forma, tienen la responsabilidad de formar adecuadamente a sus redes de distribución, en función de lo establecido en la IDD (300 horas el administrador del operador de bancaseguros). El resto de exigencias legales también son similares a las que

→ COMERCIALIZACIÓN. Las figuras de corredor, agente exclusivo o agente vinculado habilitan a un asesor a distribuir productos basados en seguros.

tiene que cumplir un corredor de seguros.

Una vez vistas las ventajas e inconvenientes que presenta cada una, en principio, cualquiera de estas tres figuras legales -corredor, agente exclusivo o agente vinculado-, que, según se establece en la IDD habilitan a un asesor financiero a distribuir productos de inversión basados en seguros, serían perfectamente válidas para poder comercializarlos.

Todo dependerá de la estructura con la que cuente cada asesor financiero (el tamaño, por ejemplo, puede ser un factor determinante), de los medios que tenga a su disposición, así como de sus objetivos a medio y largo plazo, tanto financieros como en relación con la prestación de asesoramiento. En definitiva, del modelo de negocio que quiera implementar cada asesor, además del nivel de información o asesoramiento que quiera asumir en primera persona y del que pretenda delegar.

La DGSFP como supervisor de seguros y mediadores

● En España, al igual que la CNMV supervisa la comercialización de las instituciones de inversión, en el terreno asegurador esa función la desempeña otro organismo que depende de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos

y Transformación Digital: la Dirección

General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

La DGSFP, cuyo actual titular es Sergio Álvarez, prepara e impulsa los proyectos normativos en las materias de su competencia, coordina las relaciones con la Unión Europea, gestiona las reclamaciones, autoriza a entidades aseguradoras y a mediadores a operar, y

supervisa sus actividades de manera continua.

Asimismo, regula las conductas y prácticas de los actores que prestan sus servicios en el mercado de seguros y fondos de pensiones, a través de la Subdirección General de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución.

En relación con los productos de inversión basados en seguros, su postura ha sido limitar la restricción que impide a los distribuidores independientes (corredores) percibir comisiones derivadas de su comercialización. MiFID II también niega a los asesores independientes la posibilidad de recibir comisiones de las gestoras por la venta de sus fondos de inversión. 🗱



UN ACTOR PARA EL CAMBIO



Jean-Philippe Desmartin, Director de Inversión Responsable



Independientemente del tipo de inversión, creemos que no puede haber inversión responsable sin rentabilidades financieras.

Nuestros requisitos son exigentes, y combinan el desempeño financiero, social y medioambiental.



QUÉ NOS DIFERENCIA

Como empresa, creemos firmemente que las finanzas deberían estimular la economía real y contribuir a la construcción del mundo del mañana.

- 250 años de la experiencia familiar de Rothschild en la acertada gestión del patrimonio de los clientes
- El 85 % de los fondos abiertos son ahora conformes con los artículos 8 y 9 del SFDR
- El 75 % de nuestros fondos abiertos cuenta con criterios ESG plenamente integrados en su proceso de inversión
- ► 12 fondos con etiqueta ISR (frente a 3 a principios de 2020)
- Nuestro equipo de IR cuenta con más de 50 años de experiencia en el sector
- Hemos desarrollado nuestro propio sistema interno de calificaciones ESG, denominado BUILD, en 2011

El Grupo Edmond de Rothschild, cuyas raíces se remontan 250 años atrás, se ha comprometido a apoyar los grandes cambios que configuran nuestra sociedad, con la convicción de que la inversión debe construirse a lo largo del tiempo y tener un impacto en la economía real. Nuestra independencia nos da la libertad de expresar nuestras convicciones, reflejadas en nuestra política de voto y en nuestro destacado enfoque de compromiso.

Nuestro enfoque está orientado al largo plazo: creemos que al liberarnos de la inmediatez de los mercados financieros, podemos encontrar soluciones de inversión a largo plazo que combinen resultados financieros, sociales y medioambientales.

En Edmond de Rothschild, la inversión responsable se encuentra en el ADN de nuestra gestión: independiente, activa, fundamental y basada en convicciones. Garantía de una mejor gestión de los riesgos, pero también de la creación de valor a largo plazo, esta experiencia refleja los valores de la familia Rothschild.

Nuestro enfoque consiste en ofrecer rentabilidad de las **inversiones tanto en activos líquidos como en activos ilíquidos**, al tiempo que respalda el crecimiento de empresas virtuosas. Este enfoque es validado por la confianza de destacados clientes institucionales.

UNA SÓLIDA CAPACIDAD DE INNOVACIÓN

De una manera más bien a contracorriente, la capacidad de innovación se desarrolla a lo largo del tiempo, fomentada a través de la experiencia, la pericia y una marcada atención a las tendencias transformadoras en el ámbito de la Inversión Responsable. Sobre esta base, hemos optado desde el principio para nuestras actividades de inversión líquida por el enfoque «Best-in-universe», que durante mucho tiempo solo utilizaba una pequeña minoría. Durante más de una década años hemos desarrollado un modelo interno de análisis ESG, denominado EdR BUILD (Bold, Universal, Impact, Long term, Differentiation), a través del cual el equipo de inversión responsable puede expresar sus convicciones extrafinancieras de forma independiente.

INTEGRACIÓN ESG EN LA GESTIÓN DE TODAS NUESTRAS INVERSIONES

Las consideraciones ESG se integran en los procesos de inversión en todas las clases de activos, incluida la renta variable, la renta fija, el multiactivo y las inversiones alternativas, y zonas geográficas, con el objetivo de reducir los riesgos «extrafinancieros» y aprovechar oportunidades de rentabilidad sostenible. Nuestras 3 actividades de Mercados Privados no solo han adoptado criterios ESG en su proceso, sino que, lo que es más importante, sus proyectos están teniendo un efecto directo en un cambio social positivo.

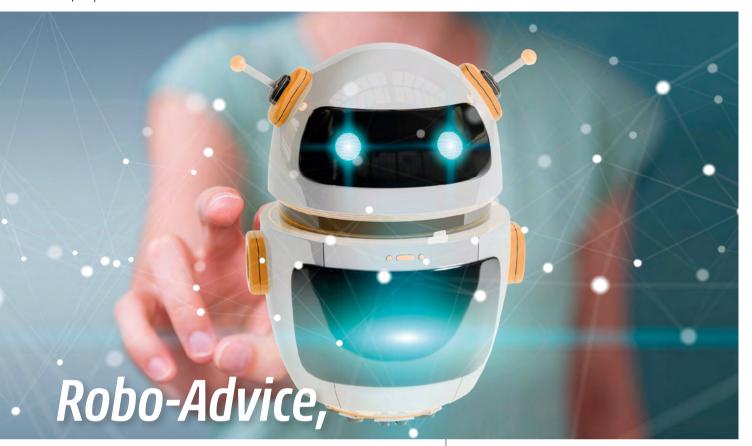
Julio 2021. Este documento es emitido por Edmond de Rothschild Asset Management (Francia). Documento no vinculante. Este documento es solo para fines informativos. Se prohíbe estrictamente cualquier reproducción, divulgación o difusión sin el consentimiento previo del Grupo Edmond de Rothschild. La información provista en este documento no debe considerarse como una oferta,

una aportación o solicitud para que la trate cualquier persona en cualquier jurisdicción donde sea ilegal o cuando la persona que la proporciona no esté calificada para hacerlo. No pretende constituir, y no debe interpretarse como asesoramiento de inversión, legal o impositivo, ni como una recomendación para comprar, vender o continuar manteniendo ninguna inversión. EdRAM no asumirá ninguna responsabilidad por las decisiones de inversión basadas en este documento. Cualquier inversión implica riesgos específicos. Recomendamos a los inversores que garanticen la idoneidad y / o la idoneidad de cualquier inversión para su situación individual, utilizando asesoramiento independiente adecuado, cuando sea necesario. «Edmond de Rothschild Asset Management» o «EdRAM» es el nombre comercial de las entidades de gestión de activos del Grupo Edmond de Rothschild.

EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT (FRANCIA), SUCURSAL EN ESPAÑA

Paseo de la Castellana 55 – 28046 Madrid – Spain

www.edram.es



un nuevo animal en el ecosistema financiero

Entre las actividades Fintech de mayor proyección destaca el asesoramiento automatizado o *Robo-Advice*, nuevo animal en el ecosistema financiero, solo complementario del asesoramiento cara a cara. Su desarrollo plantea cuestiones dignas de reflexión y, posiblemente, de regulación.

Por **FERNANDO ZUNZUNEGUI*** y **JOSEP SOLER.**

*Socio director de **Zunzunegui Abogados** y Asesor de Regulación de **EFPA España.** as empresas ededicadas al Robo-Advice captan clientes a través de portales de internet, ofreciendo un asesoramiento de bajo coste y asignando capitales a determinadas inversiones mediante el uso de algoritmos, llamados inteligentes. Surgieron en el ámbito de las inversiones y pronto se extendieron al mercado del crédito y a los seguros. Quienes acceden a este tipo de portales deben registrarse y completar un formulario destinado a una evaluación sencilla del perfil del cliente. De tal modo que la evaluación y emisión de la recomendación resulta del algoritmo utilizado y de la información suministrada tan solo por el propio cliente.

Esta práctica tiene ventajas y riesgos. Facilita un acceso a una simple asignación de activos y a la inmediata prestación de este servicio a bajo coste. Contribuye, además, de este modo a la inclusión financiera. Por otra parte, puede ser una herramienta para apoyar el asesoramiento. Pero, la aplicación de la inteligencia artificial también crea riesgos y desafíos específicos. El uso de algoritmos genera un efecto rebaño. A su vez, la

opacidad de los modelos que utilizan inteligencia artificial dificulta su control.

El Robo-Advice combina servicios de gestión y ejecución de operaciones con los ofrecidos bajo la denominación impropia de asesoramiento y prestados a través de portales o aplicaciones con uso de algoritmos. Es habitual que se utilicen estrategias de inversión pasiva en índices o en carteras modelo (model portfolios). A falta de una clara taxonomía, conviene distinguir entre la actividad o servicio (Robo-Advice), el sujeto (Robo-Advisor) y la infraestructura a través de la cual se presta el servicio (Robo-Advice Platform).

Hay modelos de asesoramiento automatizado puros, sin interacción del cliente final con humanos, pero se tiende a modelos híbridos que combinan la digitalización con cierta relación humana. En cualquier caso, los clientes deben ser conscientes de la diferencia que existe entre el asesoramiento tradicional, cara a cara, y el asesoramiento automatizado. El personal del prestador de servicios de *Robo-Advice* debería contar con la competencia y conocimientos suficientes para comprender el servicio que ofrece. Los conocimientos y competencia deben ser financieros, pero, también, sobre protección de datos y uso de las herramientas digitales.

Regulación

Las autoridades financieras han identificado las necesidades regulatorias, optando por emitir orientaciones o guías de buenas prácticas con el fin

→ HAY MODELOS de asesoramiento automatizado puros, pero se tiende a modelos híbridos que combinan la digitalización con la relación humana.

de señalar el mejor camino para el cumplimiento normativo. La cuestión clave es determinar si los Robo-Advisors pueden cumplir sus deberes fiduciarios como verdaderos asesores financieros. Se encuentran ante el dilema de regular para mantener la seguridad o ser flexibles para facilitar la innovación. Ante la falta de una interacción humana, que permita calificar una recomendación de «personalizada», son conscientes de la dificultad inicial de encuadrar el *Robo-Advice* en el concepto de asesoramiento financiero.

ESMA (Autoridad Europea de Valores y Mercados) entiende por «asesoramiento automatizado» "la prestación de servicios de asesoramiento en materia de inversión o de gestión de carteras (en su totalidad o en parte) a través de un sistema automatizado o semiautomatizado, que se utiliza como herramienta para el trato con el cliente". Esta noción no menciona como elemento característico que sea un servicio «personalizado». En buena medida refleja la pérdida en el asesoramiento automatizado de la relación personal, cara a cara, entre cada cliente y el asesor humano, sin perjuicio de verificar la idoneidad de la recomendación atendiendo al perfil del cliente.

Formación continua MiFID II www.recertify.es - 59€ anual







El algoritmo manda

En el Robo-Advice el algoritmo es el corazón de este servicio financiero. Lo decisivo es garantizar una correcta programación del algoritmo que sirve de base a la prestación del servicio. El control del algoritmo ocupa el centro de la escena. En este sentido, ESMA ha aprobado unas directrices para el buen gobierno del asesoramiento automatizado. Son normas de transparencia y de control de los algoritmos (algogovernance), que reflejan la tendencia a sustituir las normas de conducta, basadas en la transparencia,

por normas de gobierno de productos propias del control interno. El control ex-post, a través de la disciplina de las normas de conducta, se anticipa con un control ex-ante que opera desde la misma concepción del producto con la programación del algoritmo. La gobernanza de productos toma protagonismo.

Las recomendaciones regulatorias sobre una economía de datos basada en el uso de algoritmos con inteligencia artificial también se aplican a los servicios Fintech que usan este tipo de algoritmos. Pero este marco



general de la economía de datos no da respuesta adecuada a los riesgos financieros. Como sucediera en la etapa analógica, en la que la normativa mercantil e, incluso, la de protección del consumidor resultaban inadecuadas para los servicios financieros. En la etapa Fintech tampoco la normativa general de la economía de datos responde de forma adecuada a las necesidades regulatorias de la banca digital, surgida de la combinación entre el mercado financiero y el mercado de datos. **

→→→ Se da la paradoja de que el asesoramiento automatizado, manejando mayor cantidad de datos, es habitual que ofrezca al cliente recomendaciones limitadas a determinadas carteras modelo. Por razones de cumplimiento normativo y de riesgo legal, el modelo de negocio más habitual se limita a orientar al inversor, más a una asignación de activos simplificada y a la operativa de contratación que como un verdadero asesor financiero del cliente.

Finanzas autónomas

En el *Robo-Advice* puro la confianza en el asesor personal es sustituida por la confianza en el algoritmo, en la máquina inteligente, que hace una evaluación del cliente con base a lo que el cliente cree de sí mismo para recomendarle los productos técnicamente más idóneos a su perfil. La relación se despersonaliza y, de algún modo, se deshumaniza, sin aprovechar el vital análisis y conocimiento que del cliente tiene el asesor

financiero humano. Este modelo de negocio da un aparente control al cliente sobre sus decisiones financieras. Pero, es una autonomía relativa, dependiente de quien controla sus datos. Son los algoritmos enriquecidos con inteligencia artificial quienes anticipan la decisión del cliente orientando sus decisiones. Crea un efecto rebaño generador de un riesgo sistémico. Lo cual nos lleva a concluir que hay que regular las consecuencias sistémicas de las finanzas autónomas sin esperar al punto de inflexión en el que las medidas de control ya resultarían ineficaces. Las plataformas financieras, entre las que ocupa un lugar destacado las dedicadas al Robo-Advice, deben ser reguladas atendiendo a sus riesgos característicos derivados del uso de algoritmos inteligentes, pero que funcionan sin la información adecuada. Con la regulación correcta, preservando su estabilidad, podremos hacer viable un sistema financiero más inclusivo y social.



Test quinto número de financieros

Los miembros certificados de EFPA podrán computar 2 horas de formación validas para la recertificación EIA, EIP, EFA y EFP respondiendo a esta prueba. Para ello es necesario contestar correctamente, de entre las tres posibilidades que se ofrecen, un mínimo de 12 de las 15 cuestiones del presente test. Para dar las respuestas es preciso acceder a la intranet de EFPA España (www.efpa.es) con el usuario y contraseña. Una vez completado y superado la prueba se te sumaran automáticamente en tu perfil las horas de formación.

1. En la encuesta llevada a cabo por EFPA España entre sus asociados, ¿qué porcentaje dice haber observado un nerviosismo entre sus clientes, que los	5. La CNMV afirma que ha llevado a los tribunales ya varios casos de ciberdelincuencia. ¿Cuál es el valor de los daños reclamados?	 □ A. Renta Variable USA. □ B. Emergentes. □ C. Renta Variable Europea. 	 C. En las SPAC ganan lo mismo los inversores en acciones ordinarias que los inversores en warrants.
llevó a tomar decisiones equivocadas? A. 32%. B. 25% C. 47%	□ A. 380 millones de euros. □ B. 800 millones de euros. □ C. 500 millones de euros.	 ¿En que categoría de los fondos hay más fondos españoles entre los de mayor rentabilidad a tres años? A. Renta Variable Europea. B. Renta Variable USA. 	¿Cuáles el dilema de los reguladores ante los Robo-Advice? A. Hacer distinguir bien entre la actividad o servicio (Robo-
2. ¿Cuál es el porcentaje de la población de Estados Unidos que tiene estrés financiero?	6. El activismo accionarial ha repuntado de forma clara tras su caída al inicio de la pandemia con una actitud más dialogante entre las partes. ¿En	C. Renta Fija.	Advice) y la infraestructura a través de la que se presta el servicio (Robo-Advice Platform).
☐ A. 26%. ☐ B 12% ☐ C. 51%	qué país europeo se ha batido el record de campañas activistas en los últimos meses?	entidades nacionales? A. Desde su creación, en 1979, sólo forman parte de INVERCO entidades nacionales.	B. No tienen ningún dilema ni han identificado necesidades regulatorias. C. Se encuentran ante el dilema
3. Según Oxford Risk, ¿qué tipo de comportamiento se está dando en los inversores que puede afectar	☐ B. Alemania. ☐ C. Países Bajos.	□ B. Desde 2001 pudieron formar parte instituciones y gestoras extranjeras, aunque son minoritarios.	de regular para mantener la seguridad o ser flexibles para facilitar la innovación.
negativamente a su patrimonio? A Un bloqueo en la toma de decisiones en un momento en el que es importante adoptarlas.	¿Qué opina la presidenta de la patronal de Seguros (UNESPA), Pilar González de Frutos, sobre las razones por las que las seguradoras están extendiendo sus actividades al	 C. Desde el mismo momento de su creación, INVERCO ha estado abierta a entidades tanto nacionales como internacionales. 	14. ¿Sobre que figura legal hay mayores exigencias para operar en la distribución de seguros de ahorro? ☐ A. Agente exclusivo. ☐ B. Corredor.
 B. Un creciente miedo a la pérdida en sus decisiones de inversión. C. Un aumento de la inversión emocional, que les hace actuar según sus impulsos. 	asesoramiento financiero y la gestión personal? A. Considera que es una apuesta temporal dada la situación actual del sector financiero. B. Afirma que es un intento de	2. ¿Cuál ha sido la principal consecuencia de la decisión hace 50 años de acabar con el patrón dólar-oro? ☐ A Se ha reducido el volumen total	C. Agente vinculado. 15. ¿Qué defiende Peter Seilern en su libro "Tansólo los mejores lo logran"?
4. ¿Qué acciones propone la CNMVen la lucha contra la ciberdelincuencia? ☐ A. Advertir, educar, cooperar con jueces y policías y llevar acciones conjuntas con otras entidades públicas y privadas.	desarrollarse en un ámbito en el que hasta el momento no se había puesto a prueba. C. Estima que forma parte de las decisiones de modelo de negocio de cada compañía	del comercio internacional. B. Se han incrementado los déficits públicos y la Deuda de los países. C. El dólar ha dejado de ser una moneda de reserva mundial.	 A. Que no hay que prestar atención a la pérdida del capital. B. Que para tratar de lograr algo de rentabilidad es necesario asumir el riesgo de especular. C. Que es posible invertir sin
 B. Crear una oficina para acoger denuncias, desarrollar más la educación financiera y elaborar publicaciones que expliquen 	teniendo en cuenta que el seguro ha ganado mucho en experiencia como gestor financiero.	12. ¿Cuál de estas afirmaciones es correcta sobre la inversión en SPAC? A. Desde agosto, las 426 SPAC	especular.
los riesgos de las inversiones por internet. C. Cooperar con jueces y policías y proponer un endurecimiento de las penas por estos delitos.	8. ¿Cuál es la categoría que contiene los fondos de inversión con mayor rentabilidad de las seis más demandadas y analizadas por esta	estadounidenses que no habían llegado a un acuerdo de fusión cotizaban sin descuento. B. Los bajos tipos de interés del dólar o euro animan a los inversores a asumir riesgos	

revista?

extras y a invertir en SPAC.

Accede al test





LUIS TORRAS



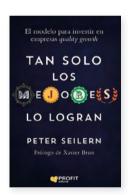
Tan solo los mejores lo logran / Peter Seilern / Profit Editorial

Cuando el foco está en la calidad de las empresas

La aproximación a los mercados financieros puede hacerse desde muy diversas estrategias. En este sencillo y sintético libro sobre inversiones, Solo los mejores lo logran, el gestor Peter Seilern, con más de tres décadas a sus espaldas como gestor, nos describe el estilo de inversión que el denomina "quality-growth". Para Seilern, la clave para dar con buenos rendimientos a largo plazo es construir carteras de

inversión centradas exclusivamente en buenos negocios, empresas excelentes, siendo la parte de la valoración no menos importante, pero algo secundario en el proceso de selección de compañías. Seilern desarrolla el viejo aforismo de Buffett (tras la influencia de Fisher y Munger) de que es mejor tener una empresa excelente a un precio justo, que una empresa justa a un precio excelente. La calidad, en cierta manera, por encima de la valoración, aunque estricto senso todo –la calidad, el crecimiento, etc. – está implícita en la valoración.

→ El autor resalta la idea de que es posible invertir sin especular y de que el riesgo principal es afrontar una pérdida permanente en el capital.



Seilern argumenta como en el largo plazo el efecto de la valoración en buenos activos, que por lo tanto tienen un crecimiento en los beneficios, diluye su importancia. Por añaduría, la parte del crecimiento, que tantas veces (siempre de forma confusa, en opinión de quién les escribe) aparece como algo que recoge un fenómeno aislado (crecimiento en ventas), pasa a

formar parte integrada de un enfoque inversor más sólido, siendo una parte más de la propia calidad intrínseca del negocio. Al final, el crecimiento de los beneficios no deja de ser nada más que la confirmación de que, efectivamente, estamos invertidos en una buena empresa.

Seilern comenta con criterio algunas de las características de los mercados financieros, describiendo con pericia varias de las fuerzas que explican su volatilidad a corto, un fenómeno llamativo y que suele generar ansiedad entre los inversores, pese a que es algo inocuo, especialmente si lo tenemos en cuenta al exponernos a una pérdida permanente del capital, que nada tiene que ver con la volatilidad, y que demasiadas veces queda en un segundo plano.

Una empresa de calidad

Una de las grandes virtudes del fantástico texto de Seilern (de quién solo se le puede criticar cierta superficialidad cuando habla de temas monetarios y macroeconómicos), es resaltar la idea de que es posible invertir sin especular; de que el riesgo principal es afrontar una pérdida permanente en el capital, no la volatilidad a corto; o desmontar la falacia académica de que para sacar más rentabilidad, hay que asumir más riesgo. Esta última paradoja se resuelve, justamente, con la introducción de mayor calidad de los negocios en las carteras lo que permite incrementar el retorno potencial, sin incrementar el riesgo. Un gran libro sobre mercados e inversión.

SEILERN enumera en su libro toda una serie de elementos, como contar con un balance saneado. un equipo directivo competente o un alto retorno sobre el capital invertido (utilizando la conocida formula del ROIC, el beneficio operativo sobre el capital inventado), como los elementos principales que hacen que una empresa

pueda ser considerada de calidad. En un universo muy limitado con respecto altotal del mercado, el veterano gestor señala que, en un momento dado, tan solo unas pocas decenas de compañías cumplen con todos los requisitos, remarcando la cuestión principal de que alfinal todo va de acertar en la selección de compañías. 🛠

EDUCACIÓN FINANCIERA

Manual para jóvenes que aspiran a hacer fortuna

→ Millennial Money

PATRICK O'SHAUGHNESSY. Empresa Activa.

ENTRE LOS RETOS a los que se enfrentan los millennials, nacidos a partir de 1984 (y que incluyen también a la llamada Generación X), esá el protegerse de la inflación y ahorrar en un entorno de represión financiera en un escenario en el que, sin muchas dudas, verán como el poder adquisitivo de sus futuras pensiones (si las llegan a cobrar) se verá totalmente devaluado. Pese a que no siempre acumula los titulares que debiera, la espiral de gasto, déficit, deuda e inflación es la gran mega tendencia de los últimos años, y todo indica que seguirá siéndolo en los próximos años. Todo esto ha llevado la deuda total a cotas nunca vistas y que ya supone el 355% del PIB, y donde buena parte de la misma se concentra en los lastimados sectores públicos grueso países occidentales.

Este es uno de los puntos de partida que dibuja el lúcido diagnóstico de Patrick O'Shaughnessy y que sirve de arranque a Millenial Money, un texto accesible que busca compartir con los más jóvenes (y no

tan jóvenes, que nunca es tarde si la dicha es buena) los principios básicos de las finanzas para que cualquiera pueda activar la "magia del interés compuesto", en feliz expresión del autor, cuanto antes mejor.

Ahorrar es, simplemente, consumir menos de lo que se genera;

y es condición necesaria pero no suficiente para garantizarnos un buen sustento en el momento de nuestra jubilación. Existen elementos que erosionan el poder adquisitivo de nuestro ahorro, mayormente los impuestos y la

inflación; de hecho, ambos son impuestos, solo que el segundo no pasa por ningún parlamento. En cualquier caso, esto exige poner a trabajar nuestros ahorros, de

manera que generen un rendimiento que nos permita protegernos de este envilecimiento irremediable, derivado de las tendencias de gasto, impuestos e inflación.

Invertir supone convertirnos en proveedores de fondos de la economía productiva (o así debería

> de verse); se trata de que, ya sea vía suscribiendo bonos (deuda), o acciones (capital), participemos de manera activa y consciente del proceso de creación de riqueza que únicamente lideran las empresas. Por ello, invertir con éxito

exige seleccionar de forma adecuada aquellos proyectos empresariales que son dignos de confianza y que se ajustan a nuestro perfil riesgo, lo que esencialmente exige una valoración

de los mismos racional y adecuada. En este sentido, el libro constituye un nuevo texto en la siempre necesaria defensa del enfoque inversor frente a la visión especulativa de los mercados, esto es, la actividad de comprar y vender a corto plazo, y donde los mercados financieros se convierten en mesas de casinos en los que los resultados (típicamente pérdidas) no dependen de los fundamentales -de la genuina creación de valor de las compañías en las que invertimos-, sino de las caprichosas oscilaciones de Mr. Market.

La obra ofrece una panorámica muy completa del mundo de la inversión, abordando los temas con sencillez y rigor. Se trata muy bien, por ejemplo, y no es habitual, las diferencias entre la gestión indexada (muchas veces mal llamada pasiva) y la gestión discrecional de valores; dos estrategias complementarias, no sustitutorias, donde lo importante es entender dónde se invierte y porqué, sin perder de vista nunca qué riesgos se asumen, esto es, a qué valoración entramos.





EFPA EUROPA

20 años impulsando la calidad en el asesoramiento financiero

A finales del año 2000 se empezaba a percibir que el asesoramiento financiero estaba destinado a un crecimiento exponencial, a ser fuertemente regulado y a convertirse en la profesión integral que ya es hoy. EFPA nació para acompañar estos procesos y lograr prestigiar y profesionalizar el asesoramiento resolviendo las necesidades financieras de los particulares. ¿Cómo se ha hecho? Hablan sus responsables en cada país.

n diciembre 2000 EFPA nació como iniciativa de autorregulación para los profesionales del asesoramiento y la planificación financiera personal. Hasta entonces eran bancarios. agentes, mediadores, corredores de bolsa o, como mucho, profesionales de banca personal o privada, sin un vínculo claro común que era la especialización en aconsejar y planificar el futuro financiero de ahorradores e inversores particulares. EFPA entendió que la inmediata regulación (Mifid) era una oportunidad para situar el asesoramiento financiero de Europa continental en la estela de donde ya estaba en los países anglosajones.

El primer objetivo perseguido era ofrecer a los profesionales del asesoramiento una certificación profesional de alta calidad y europea, con rigurosos estándares éticos y sujeta a un aprendizaje continuo para lograr una máxima confianza en el mercado financiero y en el compromiso con los clientes.

Hasta la fecha, EFPA ha certificado a más de 65.000 profesionales en 12 países miembros. Cuenta con un centenar de entidades financieras colaboradoras y comprometidas con la excelencia profesional, y con más de 60 universidades y centros de formación acreditados en Europa.

No hay duda de que el auge del asesoramiento financiero continuará, pero cada país tiene sus características y visión sobre esta disciplina.

Por ello, hemos hablado con los directores de algunos países que componen EFPA Europa, para conocer su perspectiva sobre el asesoramiento y su futuro en su país.

¿Qué tipo de entidades ofrecen asesoramiento financiero en su país?

Los bancos son la principal entidad de asesoramiento en la mayoría de los países europeos, tal v como nos comenta Geneviève L'Homme, directora de EFPA Francia, "Los bancos -dice-. los intermediarios financieros v las aseguradoras ofrecen asesoramiento financiero en Francia. Los bancos dominan el mercado (más del 70%) en términos de activos". Por otro lado, en los países anglosajones, Irlanda y el Reino Unido, tienen menor peso. "En el Reino Unido, ofrecen el 90% del asesoramiento los IFA's, que son entidades y profesionales del asesoramiento financiero, v la cuota restante los bancos", afirma Brendan O'Ciobhain, director de EFPA UK. Varios países como Hungría, Francia y Luxemburgo destacan

también la importancia que va cobrando el asesor financiero independiente. "Los bancos continúan desempeñando un papel dominante en el asesoramiento en Hungría, pero cada vez más entran en el mercado los asesores independientes, limitados a clientes con mayor poder adquisitivo." Afirma Erika Marsi, directora de EFPA Hungría.

¿Cuál cree que es el futuro del asesoramiento financiero en su país?

En un sector con la digitalización acelerada y la regulación cada vez mayor, los directores de EFPA confían en el crecimiento de la demanda e importancia del asesoramiento financiero personal. "Cada vez hay más ciudadanos que valoran recibir un buen asesoramiento financiero. Creemos que la demanda seguirá creciendo con fuerza en Irlanda", señala Diarmuid Bradley, director de EFPA Irlanda. Por otro lado, Marta Gellova, directora de EFPA Cheguia, comenta que las exigencias regulatorias y los cambios digitales harán decaer el número de asesores y



DIARMUID BRADLEY



Director EFPA Irlanda.]

••Los irlandeses valoramos nuestra participación en la UE y agradecemos las experiencias e innovación de otros países europeos. Apreciamos nuestra pertenencia a

EFPA, que nos ayuda a beneficiarnos de los altos estándares de profesionalismo establecidos por EFPA en toda Europa.



PETER ASMUSSEN



[Director EFPA Alemania.]

EFPA aporta un alto estándar de cualificación profesional a los asesores y el compromiso con la formación financiera continua. Incrementaremos los servicios para los

miembros certificados, fortaleciendo la relación con los reguladores y colaborando con organizaciones afines.



BRENDAN O'CIOBHAIN

🌟 [Director EFPA UK.]

Tras el Brexit, EFPA ofrece a los asesores del Reino Unido una conexión con los asesores de la Unión Europea para proporcionar una planificación más completa e integral a los

clientes del Reino Unido que ahora viven en la UE!



ERIKA MARSI

Directora EFPA Hungría.]

•• No hay otro camino mejor a seguir en las finanzas personales en Hungría que el asesoramiento financiero independiente. Y no solo para personas con recursos económicos altos.

Con la aparición de EFPA en Hungría, los asesores financieros independientes se sienten más reconocidos y seguros.

→→→ puntualiza: "Aquellos asesores financieros que sobrevivan a la transformación serán profesionales altamente cualificados y respetados, indispensables para sus clientes. "Alemania y Francia destacan también la importancia que cobra la apuesta por la digitalización. "El futuro del asesoramiento financiero en Alemania será la digitalización y la banca móvil, con el *Robo Advice* como apoyo", declara Peter Asmussen, director de EFPA Alemania.

¿Qué importancia tiene la ESG y la financiación sostenible?

Existe conciencia sólida de que el próximo desafío global será abordar el cambio climático y la sostenibilidad. Todos los directores de EFPA coinciden en que éste será el gran reto del sector. Roger Hartmann, director de EFPA Luxemburgo, afirma: "Nuestro país aspira a ser un líder europeo en este campo. El certificado *EFPA ESG Advisor* es una herramienta ideal para fomentar esta prioridad".

En las EFPA's nacionales encontramos una visión muy positiva del futuro del asesoramiento financiero en Europa, si se afrontan los desafíos de la transformación. El actual presidente de EFPA Europa y director de EFPA Italia, Emanuele Carluccio, resume su visión de estos retos: "El asesoramiento independiente crecerá en algunos nichos de mercado, pero hemos de asegurar a la mayoría el ser asesorados y hoy esto pasa por respetar comisiones y otros incentivos". Carluccio insiste en la importancia de "certificar en ESG y, cuanto antes, en mediación de seguros."

EFPA, en toda Europa, tiene claro que debe adelantarse a las transformaciones del sector y de la demanda, adaptando los estándares de las certificaciones, enfatizando un activo cumplimiento ético, impulsando la educación financiera e inversora de los ciudadanos y estando muy presente en las instituciones europeas por donde pasa y pasará la nueva regulación. EFPA nació y sigue como entidad europea. El intercambio de experiencias y la cooperación han marcado sus primeros 20 años y, sin duda, marcarán también los siguientes.



ROGER HARTMANN

[Director EFPA Luxemburgo.]

mantenerse al día en las nuevas tendencias. Las certificaciones EFPA permiten a los asesores adquirir experiencia y las herramientas necesarias para mantenerse al día. Son clave

para ofrecer calidad al cliente en todos sus segmentos.



GENEVIÈVE L'HOMME

() [Directora EFPA Francia.]

■ EFPA actúa para la formación financiera de los profesionales y los clientes. Evalúa a profesionales trabajando para todo tipo de clientes y se mantiene muy alerta a la evolución de la práctica y las necesidades

tanto de clientes como de asesores.



EMANUELE CARLUCCIO

[Director EFPA Italia y actual Presidente EFPA.]

■ EFPA ofrece un proceso de certificación completamente independiente, evaluando el nivel de competencia y conocimientos de los asesores y planificadores financieros en

interés de los clientes finales. Los reguladores y autoridades financieras de cada país deberían entender que es imprescindible para evitar los conflictos de interés.



MARTA GELLOVA

[Directora EFPA Rep. Checa.]

11 En la República Checa, EFPA ha creado un grupo de élite de asesores y planificadores financieros. Hemos introducido un nivel muy alto de exámenes de certificación con una parte oral en la evaluación final.

Transferimos el *know-how*, participamos en el desarrollo de metodologías y legislación. Somos muy activos en el campo de la educación financiera.







Se utilizan para moverse con la corriente o contra ella



Sabe cuándo invertir con el mercado y en contra del mercado

Nuestro análisis riguroso nos ayuda a actuar con convicción

En T. Rowe Price, tomar decisiones de inversión basadas en convicciones nos ayuda a obtener resultados fiables. Cada inversión que hacemos se basa en nuestro propio análisis independiente y gestión prudente del riesgo. Es lo que guía en qué invertimos y en qué no, y nos ayuda a centrarnos en nuestros objetivos a largo plazo y evitar distracciones a corto plazo. Llamamos a nuestro enfoque inversión estratégica. Desde 1937, esta visión nos ha ayudado a tomar las mejores decisiones para que los inversores obtengan soluciones de manera constante.

Descubra las ventajas de la inversión basada en convicciones en troweprice.es/bienvenidos

Riesgo de capital. Exclusivamente para clientes profesionales. Prohibida su distribución posterior.

Información importante

El valor de una inversión y los ingresos que se derivan de ella pueden aumentar o disminuir. Los inversores podrían recuperar un importe inferior al inicialmente invertido. Antes de invertir, lea el folleto y el documento de datos fundamentales para el inversor. T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l., autorizada y regulada por la Comisión de Supervisión del Sector Financiero de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier). © 2021 T. Rowe Price. Todos los derechos reservados. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE, y el diseño del carnero de las rocosas son, colectivamente y/o por separado, marcas comerciales de T. Rowe Price Group, Inc. LNR: 202109-1821110

SFRÁ YA I A VIII FDICIÓN

Plan de educación financiera ante el nuevo curso

La última Edición del Programa de Educación Financiera de EFPA España llegará a su fin en diciembre de 2021 dejando paso a una nueva edición y un nuevo curso. El Programa ofrece talleres independientes y totalmente gratuitos, impartidos por voluntarios certificados como asesores y planificadores financieros a colectivos profesionales. Por **RUT VALLS.**

l Programa EFPA de Educación Financiera es una de las apuestas de EFPA España para contribuir a resolver la necesidad social que hay de adquirir conocimientos y cultura financiera. La predisposición y sensibilidad mostrada por los asociados EFPA propició la creación de esta iniciativa, ya que son ellos mismos los que ofrecen los talleres en calidad de voluntarios. Uno de los objetivos del Programa es facilitar la participación del voluntariado. Por esa razón, se forman previamente, con el objetivo de fomentar la cultura financiera entre otros colectivos profesionales y transmitir los conocimientos necesarios de forma amena y práctica.

Los miembros asociados de EFPA España que participan en este proyecto (por su



experiencia profesional y sus conocimientos avanzados en este tema) se convierten en la herramienta clave para poder transmitir conceptos financieros al resto de la sociedad.

La VII Edición del Programa EFPA de Educación Financiera empezó en enero de 2021 de forma telemática, con la inscripción inicial de más de 2.500 asistentes de 58 colegios y asociaciones profesionales. En el primer semestre del año se consiguió llegar a 83 colectivos profesionales inscritos y se formó a 4.000 profesionales en las 75 sesiones online multigrupo en *streaming* y en las sesiones presenciales.

Esteban Domingo. Coordinador del Programa EFPA de Educación Financiera y Formación E-Learning, nos explica qué orientación tendrá el programa en sus últimos meses y en la próxima edición.

"Un deseo para la recta final en esta VII edición es retomar el formato presencial de las sesiones con los asistentes, por su significado, aunque las valoraciones del formato online han sido excelentes y más que satisfactorias respecto a ediciones anteriores. Otra tendencia que confiamos vaya al alza y vamos a incorporar en una próxima edición es promover diversos objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas, alineados con el fomento de la educación financiera"

Octubre 2021, retomamos los talleres

Octubre es un buen mes para el Programa, se retoman los talleres v. además, este año se realiza una nueva actividad en conmemoración del Día de la Educación Financiera, que se celebra el 4 de octubre y está promovido por el BdE y la CNMV. Esta actividad, bajo el

→ EN EL PRIMER semestre de 2021, se llegó a 83 colectivos y 4.000 profesionales a través de 75 sesiones online y presenciales.

¿Qué piensan los voluntarios del Programa?



MARI CARMEN AMPIÉE VIGI (EFA)

[Directora de Estrategias].

Este programa me da la posibilidad de aportar mi granito de arena no sólo en España sino ya también a otros países de Europa y del mundo. Realmente lo disfruto mucho y estoy feliz de contribuir con mi labor a esta bonita iniciativa que EFPA promueve ...



IKER LATXAGA ATXIRIKA (EFA)

[Agente Financiero GINVEST A.M.].

Realmente cambiamos la relación de los asistentes con sus finanzas. Y eso es lo que me empuja a seguir cada nueva edición. La conversación posterior a cada taller con algunos de los asistentes, en la que les notas aliviados, ya tranquilos y sabiendo que pueden controlar sus ahorros. Esas miradas intranquilas del comienzo se tornan en seguras y esperanzadas. Y las sensaciones que vives en esos momentos, no se pueden explicar. Hay que vivirlas. Pues no sólo ayuda a los asistentes, sino a los mismos ponentes a entender qué nos vamos a encontrar cuando hablemos con un nuevo cliente **.

enunciado "Descubre los ODS y las finanzas sostenibles el Día de la Educación Financiera" se desarrollará durante la semana del 4 al 8 de octubre y la plataforma que la acogerá será Twitter.

Sostenibilidad para cerrar la VII Edición y finalizar el año

Durante todo el mes de diciembre v coincidiendo con la clausura de la VII Edición del Programa EFPA de Educación Financiera, se van a lanzar desde el perfil de Twitter del Programa unas "Recomendaciones de Educación Financiera para ser sostenibles", 25 tips sobre sostenibilidad, tema de gran importancia actualmente en la industria financiera y del que EFPA España ya $\rightarrow \rightarrow \rightarrow$



Cómo puedo apuntarme como voluntario

 Para ser voluntario del Programa EFPA de Educación Financiera se tiene que hacer una inscripción en la web del Programa (https://edu.efpa. es/) aportando el NIFo Número de asociado y

seguidamente verificando los datos personales. Si en alguna ocasión ya se ha participado como voluntario, solo se tendrá que aportar el NIF o el número de asociado. Actualmente se están impartiendo las sesiones preparatorias para las formaciones del Programa en formato streaming. *



Compromiso EFPA

● EFPA España está comprometida con la Educación Financiera y el Programa ya ha formado más de 17.000 profesionales pertenecientes a más de 450

asociaciones, colegios profesionales, instituciones públicas y cámaras de comercio de 34 provincias españolas, gracias a la colaboración de más de 700 miembros certificados por EFPA que han participado como voluntarios. 🛠

→→→ cuenta con su certificación EFPA ESG Advisor para profesionales.

¿Qué nos espera para 2022?

El año 2022 va a ver la luz, bajo el marco del Programa de Educación Financiera de EFPA, el: "Proyecto Universidad", una iniciativa con alcance nacional que consistirá en ofrecer a los alumnos universitarios de diferentes ámbitos un total, en principio, de 5 talleres con contenidos sobre educación financiera.

"Queremos llegar a los jóvenes universitarios porque pronto van a tomar decisiones personales que implicarán decisiones

→ EL PROGRAMA de contenidos está diseñado por expertos y va de menos a más para poder dar una visión amplia de los temas y motivar a los alumnos.

financieras y cuanta mayor y mejor información tengan, mejores decisiones podrán tomar. Además, queremos poner en valor la figura del Asesor Financiero certificado, que conozcan su existencia y la importancia de su rol", declara Jordi Martínez, Director de Programa EFPA de Educación Financiera.

La primera prueba piloto de este proyecto se va a realizar en Cataluña con el taller "Introducción a las finanzas personales". Los 4 talleres siguientes previstos son:

- Conocer el mundo financiero: ¿Qué son los seguros? ¿Qué son los impuestos? ¿Qué es la financiación?
- Inversión: Criterios para invertir, horizonte, productos, riesgo, MiFiD y el Test de conveniencia e idoneidad del inversor.
- Financiación: ¿Qué implica endeudarse? ¿Cuál es el objetivo de buscar financiación? Tipos de productos de endeudamiento, tipos de financiación y cuál es el más oportuno.
- Emprender: ¿Qué es emprender? De emprendedor a empresario. ¿Cómo inicio un proyecto? ¿Necesito financiación?

El programa de contenidos está diseñado por expertos y empieza de menos a más para poder conseguir una visión amplia de los temas y motivar a los alumnos a que sigan estos talleres.

Otro de los proyectos de Educación Financiera que la asociación tiene en mente es el "Proyecto EFPA Europa". Lo que se pretende es exportar el Programa EFPA de Educación Financiera a las restantes sedes europeas con las que cuenta la asociación, y así poder internacionalizar un proyecto de éxito.

Aparte de estos nuevos proyectos, el Programa EFPA de Educación Financiera seguirá comprometido en la próxima edición con una formación activa realizando talleres, colaborando con actividades que tengan que ver con la educación financiera e intentando conseguir más colectivos profesionales que deseen participar en el programa.

Amundi Funds Global Multi-Asset Conservative

Premio Morningstar 2021 "Mejor Fondo Mixto Euro" (2)



Amundi Funds
Global Multi-Asset
Conservative

El reconocimiento
a una solución flexible
y conservadora

Awards
2021



(1) Fuente: IPE "Top 500 asset managers" publicado en junio de 2021 y basado en el volumen de activos gestionados a finales de diciembre de 2020. (2) Amundi Funds - Global Multi-Asset Conservative A EUR (C), Morningstar Spain Fund Awards 2021, categoría de Mejor Fondo Mixto Euro. Morningstar Awards 2021 (c). Morningstar, Inc. Todos los Derechos Reservados. Amundi Funds - Global Multi-Asset Conservative A EUR (C), premiado "Mejor Fondo Mixto Euro" 2021, España. © 2021 Morningstar. Todos los derechos están reservados. La información aquí contenida: (1) es propiedad de Morningstar y/o sus proveedores de contenido; (2) no puede ser copiada o distribuida; (3) no se garantiza que sea exacta, completa u oportuna. Ni Morningstar ni sus proveedores de contenido son responsables de ningún daño o pérdida que surja del uso de esta Información. Documento promocional no dirigido a ciudadanos o residentes de EEUU de América o a cualquier "persona estadounidense" como se define en la "US Securities Act de 1933". La compra de participaciones debe basarse en el último Folleto, KIID, estatutos, e informes anual y semestral registrados en CNMV. Consulte la documentación legal previa solicitud y gratuitamente en Amundi Iberia SGIIC, SAU, entidad comercializadora principal en España registrada en CNMV con el nº 31 (Pº de la Castellana 1, Madrid 28046), o en www.amundi.com. Antes de suscribir, asegúrese de que esté permitido por la normativa vigente, compruebe sus repercusiones fiscales y consulte los documentos reglamentarios en vigor. Se debe considerar si los riesgos asociados son adecuados a los posibles inversores, que deberían asegurarse de que comprenden el contenido del documento. Invertir implica riesgos, los accionistas pueden perder todo o parte del capital inicialmente invertido. Rentabilidades pasadas no garantizan resultados futuros. Fondo sin garantía de capital ni de rentabilidad. Documento con carácter publicitario, simplificado, sin valor contractual. No constituye recomendación, solicitud, oferta o asesoramiento sobre inversiones. Información suministrada por Amundi Asset Management, SAS ("Sociedad por acciones simplificada") con capital social de 1.086.262.605 € y aprobada por el regulador francés (Autorité des Marchés Financiers - AMF) nº GP 04000036 como sociedad gestora de carteras, Bd Pasteur 90 - 75015 París-Francia - 437 574 452 RCS Paris. En España, Amundi Funds está registrada en CNMV con el nº 61. Septiembre de 2021. | WALK

nombramientos

Sofía García Crespo (EFA),

madrileña. madre de un niño que aún no ha cumplido un año y aficionada a viajar v pasar tiempo con la familia y amigos, estudió Economía v Negocios Internacionales con el deseo de poder irse a trabajar fuera de España. La pasión por las finanzas no

apareció hasta que llegó a Paris a estudiar tercero de carrera, momento en que empezó a hacer sus primeras inversiones. Tras vivir en Paris, se mudó a Londres contratada en Russell Investment, cumpliendo así su sueño de trabajar



Viajera curiosa

fuera de España. Pero ahora Sofía lo tiene claro: "como en Madrid, en ningún sitio".

Actualmente, afronta su nuevo reto profesional como directora de Cuentas Institucionales en **Mutuactivos** con el convencimiento de

que dando lo meior de ella podrá aumentar el patrimonio bajo gestión de clientes patrimoniales y que éstos estén satisfechos con la compañía.

En su tiempo libre le encanta planificar viajes. rutas v buscar hoteles que quizá nunca conozca. pero es algo que le relaja y le entretiene. Sus amigos no solo cuentan con ella

en el plano personal o financiero sino como una buenísima consejera de viajes. Conocer nuevas culturas y formas de vivir le encanta, y le parece curioso conocer como cómo se comporta la gente en función del sitio en que haya nacido. 🛠

La clave está en la confianza

● Tras 16 años trabajando en el sector financiero, pasando por el Back office, del Grupo Santander, una multinacional mexicana o ING, Jaime Aquilar (EFA) se ha convertido en socio de Abante.



Estudió la doble titulación de Derecho y Máster en mercados financieros y fue gracias al mástery a su experiencia profesional como descubrió que lo que le llenaba profesionalmente era tener la oportunidad de ayudar a las personas a alcanzar sus objetivos desde la confianza, clave en el sector.

Aquilar afronta este nuevo reto con muchísima ilusión, va que considera este puesto como un reconocimiento a su trabajo. En unos años, se ve siendo socio de Abante, ayudando en todo lo que pueda para seguir haciendo crecer este proyecto y volviendo al mundo del golf, hobbie que quiere retomar cuando sus hijos puedan acompañarle.

Finanzas a dos ruedas

● Para ÁLVARO MERINO (EFA), el mundo financiero es su pasión desde niño. Un cuarto de siglo en el sector, pasando por entidades como Ahorro Corporación, UBS (Ginebra), Guggenheim Investment Advisors, Family Office Solutions y Liberbank. Ahora, su nuevo reto profesional en Caser Asesores Financieros siente que le va a aportar mayor libertad.

Merino comparte su pasión por las finanzas con la de las motos, vehículo que le ha llevado a conocertodos los rincones de España. Casado y padre de dos niñas, es feliz dedicándole tiempo a su mujer y a sus hijas, celebrando largas comidas de sábado con sus amigos. La parte favorita de su trabajo es la

relación con los clientes ayudándoles a conseguir sus objetivos financieros, fin que seguro cumplirá en esta nueva etapa.



Golpe de drive

● CARLOS NÚÑEZ ALFARO (EFA)

con tan solo 27 años se convirtió en el banquero más joven del mercado europeo de su entidad. Habiendo debatido antes consigo mismo para saber si el Derecho era su pasión, decidió, impulsado por su gran interés por cambiar las cosas en la sociedad y liderar ese cambio, formarse en los mercados financieros, entendiendo que para cambiar el mundo se necesita dinero.

Nuñez recuerda con pasión lo que realmente marcó su trayectoria profesional: ser profesor de tenis en Estados Unidos. Esa etapa le hizo crecer mucho como persona y le permitió vivir el modelo de trabajo y esfuerzo americano.

A punto de casarse con una andaluza con mucho arte, vive el día a día disfrutando del camino. Araíz de la pandemia, su fe se ha incrementado y uno de sus hobbies es ayudar a los demás. Se siente muy afortunado porque durante toda su carrera profesional ha podido rodearse de grandes amigos y profesionales. Para él, trabajar con líderes es la clave del éxito, sobre todo en edades tempranas porque "debemos tener referentes y motivar a todo, nuestro alrededor". Ahora, afronta su cambio de posición como gestor de patrimonios en Banca **March** con un gran aliciente.

Agradecido e identificado

• A ÁNGEL MÍNGUEZ (EFA) le gusta mucho su trabajo. Desde niño supo que las finanzas y la bolsa formarían parte de su día a día y de su vida profesional. Nacido en



Almonacid de la Cuba. un pueblo de Zaragoza, casado y con dos hijos, Ángel lleva más de 20 años trabajando en la industria financiera v ahora afronta su nuevo puesto en Singular Bank como director de Patrimonios, sintiéndose muy identificado con los valores de la

entidad. Para él es muy importante seguir trabajando para una industria con más formación, con más transparencia y conocimientos y, por esa razón, se siente agradecido con la labor que hace y que le aporta EFPA España.

Disfrutar del tiempo libre en familia y con amigos, pasear y jugar a deportes de raqueta, como el tenis o el pádel es lo que más le apasiona a Juan Massana (EFA), nuevo responsable de la Zona Madrid-Centro de Banco Mediolanum. Tras llevar cerca de quince años en el sector, trabajando en esta misma entidad, ahora afronta este reto con un



Oro en asesoramiento financiero

sentimiento de máxima responsabilidad.

Barcelonés, casado con una arquitecta y padre

de dos niños de 5 y 7 años, asegura estar en el inicio de la edad de oro del asesoramiento financiero porque cada vez hav más ahorradores con necesidades que demandan acompañamiento de un experto que les ayude en la toma de decisiones.

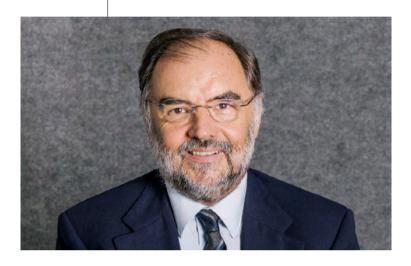
Siempre se ha sentido atraído por el mundo financiero y empresarial, estudió Administración y Dirección de Empresas y jamás se planteo estudiar otra cosa.

Su objetivo profesional era crear algo propio. En su opinión, ser asesor financiero es preciosamente eso, crear tu propio proyecto personal y profesional, donde progresas de acuerdo a tus propios objetivos.



Los alineados intereses de asesores e inversores

JOSEP SOLER*





Mifid I significó la incorporación del Asesoramiento Financiero a los servicios core del sector y, en definitiva, a su plena regulación. Mifid II ha tenido una gran relevancia en la forma en la que se ejerce nuestra profesión, empezando por la transcendental exigencia de conocimientos,

competencia y formación continua para todos los profesionales y en beneficio, también, del inversor. Parecían muros difíciles de franquear y han resultado marcos decisivos para fomentar el asesoramiento.

Ahora, la Comisión Europea -siempre inquieta y proactiva (quizás demasiado, en ocasiones) en cuanto a nuevas regulaciones-, está preparando para el primer semestre de 2022 una "Estrategia de la inversión minorista", que acabará desembocando en políticas concretas y, como no, en normativa adicional que puede llegar a ser tan relevante como lo ha sido Mifid en la forma en la que aconsejamos a los clientes sobre su devenir financiero.

Es cierto que, tras la creación de un sinfín de reglas y legislación que buscaban la protección del inversor, pero aludiendo, sobre todo, al comportamiento de las entidades (gestoras y distribuidoras), esta nueva iniciativa busca centrarse en el apoyo específico al inversor, algo olvidado en el proceso legislativo anterior.

Algunos de los objetivos iniciales, y que acaban de estar sujetos a una importante consulta pública para toda Europa, son la adaptación de la actual trama legal al perfil y necesidades de los consumidores de servicios financieros, empoderar al inversor a través de la alfabetización y educación financiera, facilitar el acceso a los mercados de los inversores individuales y profundizar en aspectos de protección.

EFPA y, en particular, EFPA España, han hecho unas potentes aportaciones respondiendo al cuestionario propuesto por la Comisión tras una encuesta de opinión a nuestros asociados, en este caso, a todos los EFP's. EFPA España ha aportado ideas en la mayoría de los principales temas de la consulta, tan relevantes como la adaptación de los servicios financieros a las innovaciones digitales, la transparencia, los cambios probables en los criterios de idoneidad y adecuación, la posible nueva categorización de los inversores, los incentivos y los estándares de calidad del asesoramiento financiero, la complejidad de productos y su especificación, la sostenibilidad y los criterios ESG en las nuevas ofertas al inversor, y, por fin, los recursos y salvaguardas legales ante vulneraciones de las normas.

Son solo algunos de los grandes temas que formarán parte de esta política europea para facilitar la inversión de particulares y que así contribuya de forma más decidida a la financiación de la economía europea. Va a ser, de buen seguro, una labor de años como suelen ser las iniciativas de la Unión Europea y tiempo habrá de incidir para que los cambios se hagan en la dirección correcta para los asesores. Sin embargo, percibimos ya que los intereses

de los inversores minoristas cuadran significativamente con los intereses de los asesores financieros. Sin duda, no nos sorprende. Trabajar por el interés del cliente redunda a medio y largo plazo en nuestro mejor desarrollo profesional. Indudable para EFPA. ●



^{*}Delegado ejecutivo EFPA España y editor de Asesores Financieros EFPA.



Ser los primeros una vez más significa que lo estamos haciendo bien. Seguimos siendo el banco con los clientes más satisfechos de la banca española*.

Pero también sabemos que ser primeros es un reto constante. Debemos seguir trabajando para hacerlo aún mejor, porque es lo que merecen nuestros clientes. Clientes a los que acompañamos durante todo el Ciclo Financiero de la Vida, para que tomen las mejores decisiones.

Además, de nuevo somos la primera entidad en satisfacción de los clientes con su gestor, el profesional que los atiende y asesora, el Family Banker[®]. Con una puntuación de 8,97 puntos sobre 10, por encima de la media del sector*.

Gracias a todos nuestros clientes por confirmar un año más que otra manera de hacer banca es posible. Y a los que lo han hecho realidad: nuestros Family Bankers® y empleados.

*Según el estudio Benchmarking de Satisfacción de Clientes 2020, realizado por la consultora independiente Stiga que analiza las principales entidades bancarias en España. Family Banker® es una marca registrada de Banca Mediolanum S.p.A





LAZARD PATRIMOINE SRI

Gestionar con destreza.

Hacer frente a lo irracional.

Gestión flexible ISR en renta fija y variable global I Morningstar I



SICAV Multiactivo sin garantía de capital.
SRRI: 4/7. Características y riesgos detallados en el DICI y en el folleto:
www.lazardfreresgestion.fr.
Estrellas Morningstar al 31 de julio de 2021 - clase PC EUR.

2021 Morningstar, Inc. Todos los derechos reservados. La información presentada: (1) es propiedad de Morningstar y/o de sus proveedores de información (2) no puede ser reproducida o redistribuida (3) se presenta sin garantía en cuanto a su exactitud, integridad o actualidad. Ni Morningstar ni sus proveedores de información seran responsables de los danos y perjuicios derivados del uso de esta información. Los resultados pasados no garantizar los resultados futuros.