

Fondos de inversión: mejorando lo que funciona



VISIÓN PERSONAL

**Patricia Rodríguez
Fernández de Castro**

Entre los productos favoritos de los ahorradores españoles figuran sin duda los fondos de inversión. Las cifras de patrimonio acumulado y número de participantes en constante crecimiento en los últimos años así lo atestiguan. Los clientes más conservadores encuentran en ellos la seguridad que buscan; los que tienen un perfil de riesgo mayor ven cómo la amplia gama de fondos existente da respuesta a sus necesidades de cada momento. Y todos ellos se benefician de la gestión profesional de sus ahorros que de otra manera estaría solo al alcance de los patrimonios más elevados. Prueba del éxito del que gozan y de su buen funcionamiento la tenemos en la memoria que cada año publica la CNMV sobre las reclamaciones recibidas, en las que las referidas a fondos de inversión son insignificantes con respecto al total de reclamaciones presentadas.

Entre las ventajas más conocidas de los fondos de inversión, se encuentra su liquidez, demostrada durante los años de la crisis. Se conoce menos, sin embargo, que son productos supervisados y que, en caso de quiebra de la entidad comercializadora, la inversión se mantiene segura. Otra faceta desconocida por algunos partícipes (cada vez menos, según las encuestas que periódicamente realiza Inverco) son las ventajas fiscales que incorporan. Así, los ahorros pueden traspasarse de un fondo a otro sin coste fiscal y no se pagan impuestos hasta el reembolso final de la inversión.

Más allá de las características propias del producto, también en su distribución gozan de ventajas significativas. Uno de los grandes pilares del régimen de protección del inversor en España consiste en facilitar al inversor toda la información necesaria para conocer los productos en los que invierte. Aunque es fundamental que los clientes tengan a su disposición toda la información al respecto, en ocasiones la lectura de la información puede resultar muy tediosa y requiere una inversión de tiempo de la que no siempre dispone el inversor. Para superar este inconveniente, los fondos de inversión han contado con el antes conocido como “folleto reducido” que ha evolucionado hasta el actual “documento de datos fundamentales para el inversor” (DDFI). Este documento recoge en no más de dos páginas (tres en el caso de los fondos estructurados) toda la información necesaria para que el inversor pueda conocer el producto que va a adquirir y decidir sobre la conveniencia del mismo, en un formato de fácil acceso. La entrega de este documento, registrado y analizado por la

CNMV, es obligatoria antes de la suscripción de un fondo. Y debería ser asimismo consultado antes de realizar el reembolso de las participaciones.

En la distribución de productos financieros en general y de fondos de inversión en particular, son de aplicación también las conocidas como “normas de conducta” recogidas en la Ley del Mercado de Valores, que adaptan la Directiva MiFID a la normativa española. Entre ellas destaca la elaboración del test de idoneidad para los servicios de asesoramiento y gestión de carteras. En el resto de los casos, se aplicaría el test de conveniencia, siempre que se trate de productos complejos o se distribuyan a iniciativa de la entidad.

En enero de 2018 entrará en vigor la Directiva MiFID II, entre cuyas novedades figuran posibles cambios en la forma de remuneración de la distribución de fondos de inversión. La forma más extendida de remuneración a los distribuidores son las conocidas como “retrocesiones”, esto es, las gestoras entregan a los distribuidores una parte de las comisiones que reciben de los clientes por la gestión de fondos.

La nueva Directiva suprime esta forma de remuneración en el caso de los servicios de asesoramiento independiente y de gestión discrecio-

El inversor dispone en el DFI de la información precisa para conocer el producto que adquiere

nal de carteras, mientras que para el resto de servicios condiciona su recepción a que en la distribución se produzca un “aumento en la calidad del servicio”.

La industria española está firmemente comprometida con alcanzar este aumento en la calidad del servicio sin que ello suponga un cambio brusco en el modelo de distribución de productos financieros en España, que hasta el día de hoy ha demostrado ser muy eficiente. Lo contrario podría acarrear consecuencias indeseadas, pues supondría implantar un modelo poco acorde con los usos de cada mercado. Por ejemplo, la distribución obligatoria de fondos de inversión únicamente bajo la modalidad de pago explícito por parte del cliente, podría no ser bien acogida por parte de éste. Un pago que, de acuerdo con una encuesta reciente de Inverco, la gran mayoría de los clientes no está dispuesto a asumir, lo que le impediría el acceso a muchos productos financieros.

Las entidades bancarias españolas, en todo caso, mantendrán su firme compromiso de mejorar la calidad de los servicios ofrecidos a sus clientes, al mismo tiempo que trabajan para alcanzar las cotas más altas de protección al inversor.

**Asesora de mercados financieros
de la Asociación Española de Banca**