

## RESUMEN DE LA JORNADA XI ENCUENTRO DEL SECTOR FINANCIERO

(Organizado por Expansión, KPMG, Microsoft y American Express)

Los españoles retiraron 5.500 millones de euros de los fondos de inversión durante los meses de marzo y abril, los meses más duros de la pandemia. Sin embargo, el sector de gestión de activos ha mostrado en general un comportamiento estable, según concluyeron los intervinientes en el *XI Encuentro del Sector Financiero, organizado por Expansión y KPMG en colaboración con Microsoft y American Express*.

“El sector de gestión de fondos se ha mostrado como un sector resistente. La crisis ha reavivado el debate internacional sobre la regulación del sector”, pero esta actividad de intermediación financiera no bancaria, denominada en los últimos años como “banca en la sombra”, no presenta problemas financieros en momentos de inestabilidad”. En concreto, la industria de la gestión de activos en España “está a muy bien nivel”, dijo el presidente de la CNMV, Sebastián Albella, al abrir la segunda jornada.

Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco, se felicitó también de que la actuación coordinadora de reguladores y supervisores ha trasladado certidumbre a los mercados financieros.

“El sector se ha comportado razonablemente bien. La actuación de los partícipes ha demostrado la madurez y no ha habido reembolsos masivos”, añadió Martínez-Aldama. “Solo en un mes concreto y con parada casi en seco”.

“La industria de la gestión de activos ha mostrado una gran resiliencia en las fases más críticas de la pandemia, enfocándose mucho en la atención y la gestión en remoto” (Javier Muñoz Neira, Socio Responsable de Asset Management de KPMG en España).

*Miguel Ángel Sánchez Lozano, CEO de Santander AM España, augura que “2020 acabará bien y 2021 será probablemente mejor”. Igual de optimista se muestra Aitor Jáuregui, presidente de BlackRock España, esperanzado por el cierre de 2020 y la evolución del sector. “Es una crisis sin precedentes en la que el sector financiero, incluida la gestión de activos, es parte de la solución”.*

“El mercado cayó a plomo, pero recuperó muy rápido”, subrayó Javier Dorado, de JP Morgan AM España. “Desde el punto de vista del partícipe, estaba suficientemente preocupado por otras cosas como para estarlo por el corto plazo de sus inversiones, así que la industria se ha mantenido constante a lo largo del año y en los últimos meses ha mejorado bastante”.

“En mercados como el chino hay mucho por hacer, en gran parte será el motor de crecimiento de la gestión de activos en los próximos años” (Javier Dorado, JP Morgan).

Miguel Artola, director general de Bankinter Gestión de Activos, advierte no obstante de las incertidumbres que sobrevuelan los mercados y cita entre los escenarios que añaden más volatilidad las elecciones en EEUU, además de la segunda ola de la pandemia que se está cebando con Europa. En el lado positivo, la apuesta decidida de los bancos centrales por seguir actuando de forma contundente. “Eso nos da un soporte a la gestión de activos”, considera el responsable de Bankinter.

El patrimonio de los aproximadamente 1.500 fondos de inversión españoles se contrajo un 5,6% durante el primer semestre de 2020, hasta los 263.000 millones de euros. La reducción, según el presidente de la CNMV, Sebastián Albella, obedece a una salida neta de inversión por cerca de 2.000 millones de euros y a causa de los rendimientos negativos de las carteras.

Pero esos 2.000 millones de euros no responden exactamente a reembolsos provocados por la pandemia. Realmente los españoles retiraron 5.500 millones de euros en los meses de marzo y abril, pero esa cifra se compensó con los 3.500 millones que habían entrado en las carteras en enero y febrero, antes de estallar la crisis del coronavirus.

Los fondos extranjeros, por su parte, vieron reducir su patrimonio desde 180.000 a 172.000 millones de euros, también en este primer semestre de 2020.

En cuanto a los fondos de pensiones, de los que el Gobierno autorizó su retirada en casos de extrema necesidad relacionada con la pandemia, aproximadamente 50.000 partícipes optaron por retirarlos por un monto total de 100 millones de euros. Ya durante la última década, según explicó durante las jornadas el presidente de Inverco, Ángel Martínez-Aldama, cerca de 700.000 familias han podido reembolsar 3.700 millones de euros de sus planes de pensiones alegando las causas previstas en la ley, como desempleo o enfermedad grave.

***Los ahorradores pasan a ser inversores. Los bajos tipos de interés, incluso negativos, están modificando el perfil de inversor y han cambiado profundamente la forma de gestionar las carteras. El ahorrador más conservador, que apostaba por productos financieros y fondos de pensiones referenciados a renta fija, pide ahora asesoramiento a sus gestores y sabe que, para no perder dinero, tiene que arriesgar. Según los datos del Banco de España, el ahorro financiero de las familias españolas es hoy de 2,36 billones de euros, de los que casi 1 billón, el 40%, no obtiene rendimiento.***

“Los agentes debemos facilitar esa conversión de ahorradores en inversores”, opina Aitor Jáuregui, CEO de BlackRock. La educación financiera será clave en los próximos años y tirará del sector. La misma expresión utilizó en el XI Encuentro Financiero Miguel Ángel Sánchez Lozano, del Santander: “Los clientes tenían que dar un paso en el nivel de riesgo que tenían que asumir. Los fondos de inversión son el escalón más adecuado”.

*Este nuevo perfil de cliente maduro, que observan las fluctuaciones del mercado y los tipos de interés y vivió la crisis de 2008, explica también el comportamiento tan moderado registrado en los mercados, con reembolsos más contenidos que en crisis anteriores.*

*“El nivel de ahorro va a crecer y ese ahorro va a necesitar más asesoramiento. A más incertidumbre, más necesidad de asesoramiento”, dice Miguel Artola, de Bankinter. Lo mismo le ocurre al cliente de seguros. El cliente tradicional, que se sentía ahorrador, pasa a ser inversor, subrayó durante la sesión Sergio Álvarez Camiña, Director General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

*Una muestra de este comportamiento la aportó en la sesión Sebastián Albella, presidente de la CNMV. Durante el confinamiento aumentó la adquisición de acciones por inversores minoristas en España. La operativa aumentó un 117% durante el primer semestre de 2019. Un crecimiento que Albella atribuyó al mayor uso de medios electrónicos durante el confinamiento. Los pequeños inversores, confinados en sus casas, no se quedaron quietos.*

“No es una tendencia ni una moda, todo el mundo se lo toma muy en serio”, dice Javier Dorado, Director General de JP Morgan. En 2025, según se adelantó en la XI Encuentro Financiero, sumarán un patrimonio de 7,6 billones de euros en Europa. Pasarán en solo 5 años de representar un 15% del mercado al 57%. Son los fondos ESG, sostenibles, sociales y con garantía de buen gobierno.

Algunos estudios cifran la cuota de estos fondos en EEUU en el 20%. Un reciente estudio de Morgan Stanley certificó que el 95% de los millennials desean invertir en proyectos sostenibles y el 75% cree que con sus decisiones de inversión pueden contribuir a revertir el cambio climático.

***¿Qué son los ESG funds? Environmental, Social and Governance (ESG, por sus siglas en inglés) son los fondos que invierten en compañías que cumplen criterios medioambientales, sociales y de buen gobierno.***

“Tradicionalmente la misión de una empresa era maximizar el beneficio a los accionistas. Ese concepto está mutando a algo más intangible”, recuerda Juan Aznar, de Mutuactivos, como es la responsabilidad hacia los grupos de interés (clientes, cadenas de proveedores y comunidades donde se opera) y al planeta. “Casi como una misión en sí misma”. El mercado de ESG ha sido espoleado por la normativa del plan de finanzas sostenibles de UE y parece haber terminado de cuajar durante la pandemia.

***“El mercado está premiando aquellas empresas con estrategias de largo plazo con una profunda convicción de los criterios sostenibles” (Luis Megías, CEO de BBVA MA). Según Luis Megías, CEO de BBVA MA, al principio se puso el foco en la parte ambiental. Las empresas más expuestas, por tratar con energía o materias primas, entraron de lleno. Pero a la hora de apostar por una u otra***

*de las siglas ESG, entran en juego criterios de relevancia, porque la E seguirá siendo más importante para una automovilística que la gobernanza, por ejemplo, mientras que el aspecto social puede ser más importante para una industria textil con centros deslocalizados.*

“El mundo ESG no es una moda, es una tendencia a largo plazo. Un dato objetivo de estos meses: aquellas empresas que han hecho un mayor esfuerzo en materia de ESG, se están viendo beneficiadas en la valoración que de las mismas hace el mercado, tanto en cotización como en las emisiones de deuda”, subraya Luis Megías.

Juan Aznar, presidente de Mutuactivos, cree que se está dando mucha más prioridad a la S, a lo medioambiental, a lo que también contribuye la relación que se crea entre la enfermedad y el deterioro de la calidad del aire. “Hay una relación estrechísima entre sostenibilidad y coste de capital” (Juan Aznar, presidente de Mutuactivos)

En este sentido, Javier Valls compartió la experiencia histórica de Vida Caixa, de la que es Director General. “Estamos consiguiendo rentabilidades más altas que la media, con criterios ESG, y a las compañías seleccionadas les permiten generar más valor”.

“Es un concepto de largo plazo. Los fondos ESG trascienden una forma de inversión, es una forma de llevar a cabo todas las actividades de tu empresa. Las empresas punteras en el ámbito de ESG lo van a ser también en sus sectores”, sostiene Valls.

Miguel Artola, de Bankinter, insiste en la relevancia de la G dentro del acrónimo. Las empresas con buenos sistemas de gobernanza “acaban obteniendo mejores resultados” y eso lo saben los inversores.

¿Y quién califica a una compañía como ESG? Sebastián Velasco, Director General de Fidelity, advierte de la proliferación de índices contruidos a veces con información incompleta o que hacen una foto fija de lo que se ha hecho en el pasado. Además, si solo son informaciones suministradas por la compañía o por el índice, no es el camino más adecuado.

Dorado, de JP Morgan, y Jáuregui, de BlackRock, coinciden en que la labor del gestor no se detiene en elegir a las compañías con criterios ESG, sino entran en ellas “con voluntad de cambiar las cosas”. Eso implica votar en las juntas y que los analistas sumergidos en las compañías trabajen para cambiar las cosas, sostiene Dorado. Es lo que apunta el Director General de Fidelity: si no alcanzan el rating ESG, la obligación del gestor es colaborar con ellas, definir hitos, acompañarlas en el camino y lograr que puedan entrar en las carteras.

El compromiso trasciende en las gestoras de activos a su propia forma de trabajo. Como la decisión de BlackRock de no emitir carbono en su operativa.

*La inversión alternativa es mínima en España y, aunque es un camino apetecible, no termina de arrancar, sostuvo durante la jornada Javier Muñoz Neira, Socio Responsable de Asset Management de KPMG en España. En una mesa redonda, Muñoz Neira reunió a los mayores expertos en España para conocer su punto de vista sobre los hedge funds.*

Para hacerlos más atractivos a un público más amplio que no se limite a los inversores institucionales, JP Morgan ha optado por ofrecerlos con MCH domiciliándolos en España. “La liquidez ha sido históricamente la barrera entre los inversores españoles. Que exista menos liquidez no significa que no sea atractiva o rentable”, explicó Javier Dorado.

También ha encontrado buena aceptación por parte de clientes de banca privada Miguel Artola, de Bankinter AM. Aporta diversificación, en un momento donde la renta fija está muy constreñida. “No tienen volatilidad por definición, pero sí que tiene riesgo” y en ese sentido es muy importante informar bien al cliente.

De diversificación del porfolio también habló Aitor Jáuregui, de BlackRock, tanto en el estilo de gestión como en la clase de activos con los que operar, desde lo inmobiliarios al capital riesgo. “No son líquidos, sino que requieren un mayor período de maduración”. Se ha universalizado su uso, cuando antes se dirigían solo a un cliente institucional.

“Con tipos estructuralmente bajos, necesitas gestionar alternativas”, subrayó Miguel Ángel Sánchez Lozano, del Santander AM, que se propone llegar a un público más amplio con estos instrumentos, para lo cual es crucial trabajar en la formación en las actuales redes de distribución.

**Si necesita más información sobre este tema, no dude en contactar con nosotros.**