

MERCADO

El PATRIMONIO de la inversión colectiva (Fondos y Sociedades) registra en marzo un incremento de 5.167 millones de euros y se sitúa en los 404.189 millones en España, aumentando en un 1,29% su volumen de activos respecto al mes anterior.

De esta forma, la inversión colectiva en España (Fondos y Sociedades) cierra el primer trimestre del año con un crecimiento de 9.873 millones de euros (2,5% más que a finales de 2016).

IIC						
Tipo	Patrimonio (millones €)			Partícipes/Accionistas		
IIC	mar-17	dic-16	% var.2017	mar-17	dic-16	% var.2017
FONDOS DE INVERSIÓN (1)	244.849	235.437	4,0%	9.341.372	8.282.195	12,8%
SICAV	33.263	32.794	1,4%	467.678	483.172	-3,2%
IIC INMOBILIARIAS	1.077	1.085	-0,7%	4.616	4.607	0,2%
IICs EXTRANJERAS(2)	125.000	125.000	0,0%	1.748.604	1.748.604	0,0%
TOTAL IICs	404.189	394.316	2,5%	11.562.270	10.518.578	9,9%

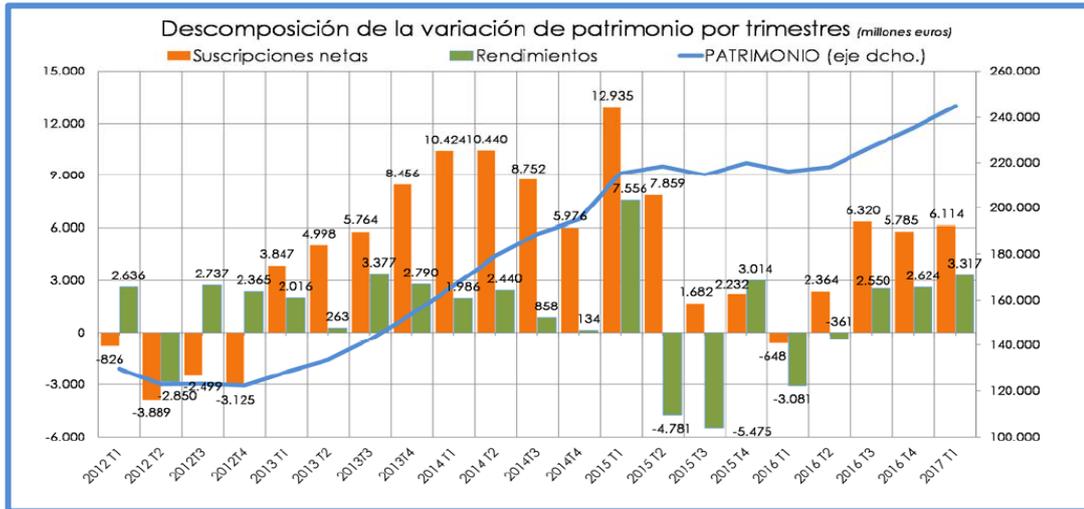
(1) Excluidas Inversiones en Fondos de la propia Gestora
(2) Últimos datos disponibles (marzo 2017)

PATRIMONIO DE LOS FONDOS

El volumen de activos de los Fondos de Inversión Mobiliaria experimentó en marzo un incremento de 4.199 millones de euros, situándose en 244.849 millones de euros. Tanto las adquisiciones netas de Fondos de Inversión como los rendimientos de la cartera colaboraron al 50% en el incremento patrimonial.

De esta forma, los Fondos de Inversión cierran el primer trimestre del año con un crecimiento de 9.413 millones de euros (4% de incremento en los tres primeros meses de 2017).

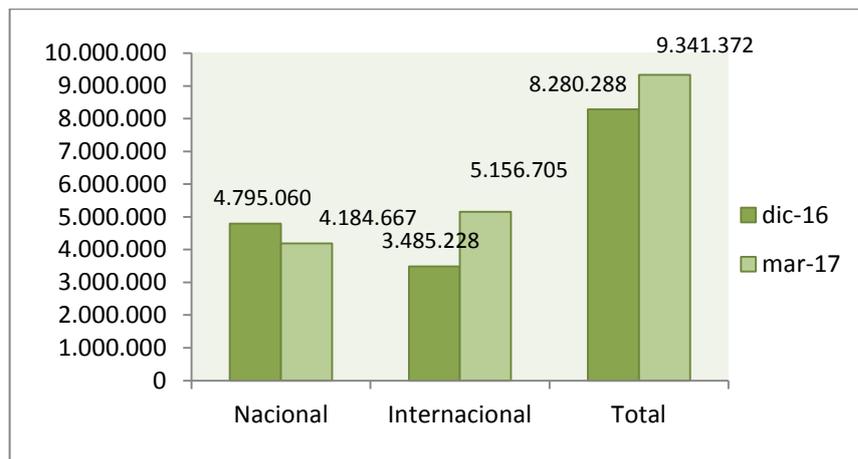
Las adquisiciones netas de Fondos de Inversión realizadas por los partícipes han representado una parte relevante del incremento patrimonial (el 65% del total del crecimiento en el primer trimestre se ha debido a suscripciones netas de Fondos de Inversión, que han mostrado un pauta muy regular en el inicio de año con ritmo constante de entradas netas en torno a 2.000 millones mensuales).



NÚMERO DE PARTÍCIPES

El número de cuentas de PARTÍCIPES en Fondos de Inversión nacionales se situó en 9.341.372; con un crecimiento en el mes del 9,05% (775.335 partícipes más) y 1.059.177 nuevas cuentas de partícipes en el acumulado del año (+12,79%).

En cualquier caso, debido a la creciente utilización de la inversión colectiva como canal de ahorro e inversión, el número neto de partícipes sería inferior, pues un ahorrador puede ser partícipe de más de un Fondo de inversión.



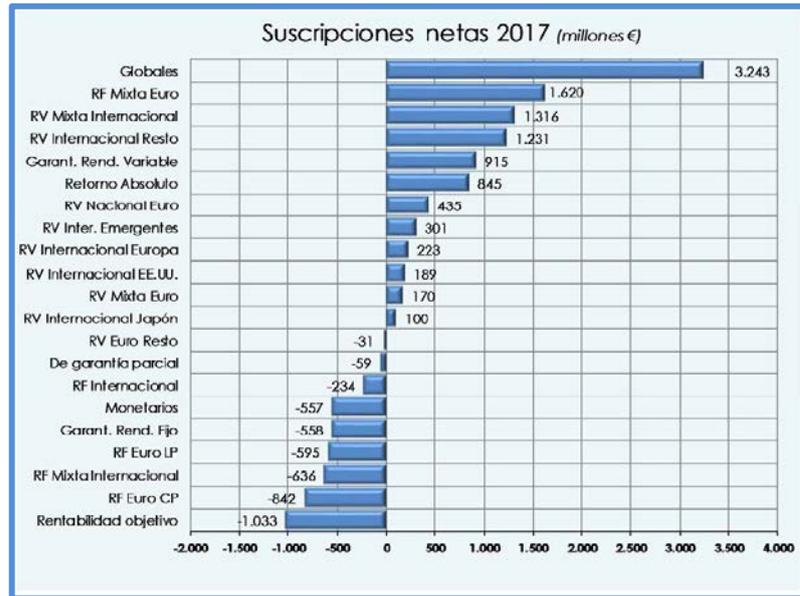
SUSCRIPCIONES Y REEMBOLSOS

Un mes más los Fondos de Inversión registraron SUSCRIPCIONES NETAS positivas, alcanzando los 2.212 millones de euros en marzo, por lo que en los últimos trece meses de

forma consecutiva el ahorrador nacional confía sus inversiones a los Fondos de Inversión, como activo financiero de referencia para canalizar su ahorro.

Desde el mínimo de patrimonio marcado en diciembre 2012, 122.527 millones de euros de ahorro de nuevos partícipes han entrado a formar parte del activo de los Fondos de Inversión.

Por familias de fondos...



Durante el primer trimestre de 2017, los Fondos de Inversión nacionales han experimentado suscripciones netas positivas superiores a los 6.113 millones de euros; frente a los 614 millones de reembolsos registrados en el mismo período del mes anterior.

Al igual que en los dos meses anteriores, los Fondos Globales acumularon en marzo el mayor volumen de suscripciones netas del mes, superando los 1.643 millones de euros; seguidos por la familia de fondos mixtos de renta fija euro con 1.024 millones de euros de captación neta.

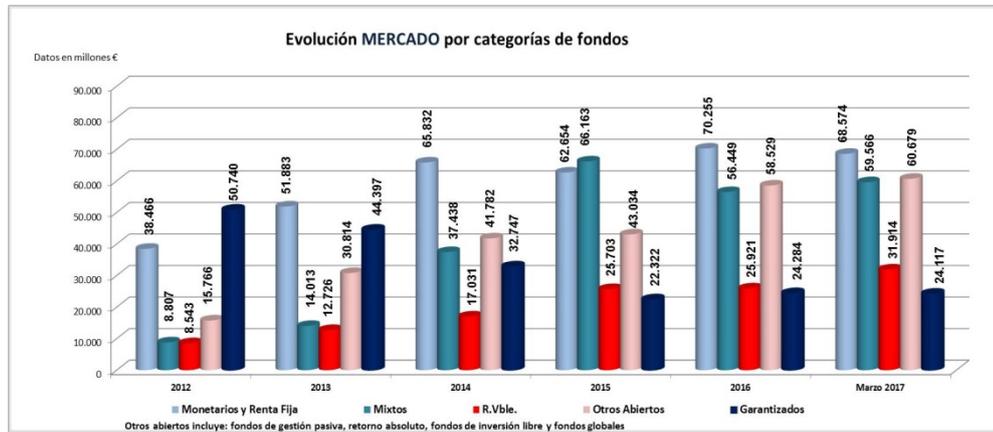
En esta primera parte del año, además de los fondos globales, que acumulan 3.243 millones de euros en captaciones, destacan los fondos mixtos de renta fija euro con 1.620 millones de euros y la renta variable mixta internacional con 1.316 millones de suscripciones netas en el año.

En sentido contrario, las categorías que sufren el mayor volumen de salidas netas son los fondos de renta fija y monetarios que suman 2.228 millones de euros en el trimestre (en especial la categoría de renta fija con 1.671 millones de euros en reembolsos) y los Fondos de Rentabilidad Objetivo que registraron reembolsos, en lo que llevamos de año, de 1.033 millones de euros.

SUSCRIPCIONES Y REEMBOLSOS (Importe en Miles de Euros) 31/03/2017						
Tipo de Fondo	ACUMULADO EN EL MES			ACUMULADO EN EL AÑO 2017		
	Suscripciones	Reembolsos	Sus./Netas	Suscripciones	Reembolsos	Sus./Netas
MONETARIOS	1.412.581	2.177.051	-764.470	3.759.583	4.316.710	-557.127
RENDA FIJA EURO CORTO PLAZO	2.994.998	2.683.412	311.586	6.811.839	7.653.764	-841.925
RENDA FIJA EURO LARGO PLAZO	708.962	1.118.663	-409.701	2.063.303	2.657.929	-594.626
RENDA FIJA MIXTA EURO	1.696.279	672.583	1.023.696	3.143.844	1.523.751	1.620.093
RENDA VARIABLE MIXTA EURO	123.249	90.974	32.275	372.197	202.069	170.128
RENDA VARIABLE NACIONAL EURO	407.008	333.337	73.671	1.106.497	671.832	434.665
RENDA FIJA INTERNACIONAL	295.566	538.033	-242.467	1.072.577	1.306.870	-234.293
RENDA FIJA MIXTA INTERNACIONAL	1.062.029	1.863.506	-801.477	2.935.443	3.571.627	-636.184
RENDA VARIABLE MIXTA INTERNACIONAL	925.722	405.262	520.460	2.366.721	1.050.884	1.315.837
RENDA VARIABLE EURO RESTO	112.618	132.715	-20.097	349.647	381.046	-31.399
RENDA VBLE. INTERNACIONAL EUROPA	304.058	200.899	103.159	763.737	541.156	222.581
RENDA VBLE. INTERNACIONAL EEUU	130.192	90.554	39.638	384.994	195.938	189.056
RENDA VBLE. INTERNACIONAL JAPÓN	39.782	18.300	21.482	149.304	48.922	100.382
RENDA VBLE. INTERNACIONAL EMERGENTES	233.962	36.672	197.290	379.483	78.529	300.954
RENDA VBLE. INTERNACIONAL RESTO	858.375	515.984	342.391	2.111.914	881.186	1.230.728
GLOBALES	2.549.359	905.876	1.643.483	4.951.202	1.707.814	3.243.388
GARANTIZADOS DE RENDIMIENTO FIJO	112.885	431.200	-318.315	542.892	1.100.691	-557.799
GARANTIZADOS DE RENDIMIENTO VARIABLE	539.185	124.085	415.100	1.399.344	484.112	915.232
DE GARANTÍA PARCIAL	1.502	21.490	-19.988	6.334	65.299	-58.965
DE GESTIÓN PASIVA	232.152	656.748	-424.596	912.477	1.945.281	-1.032.804
RETORNO ABSOLUTO	824.505	360.698	463.807	1.832.899	987.931	844.968
FONDOS DE INVERSIÓN LIBRE (FIL)	32.634	7.550	25.084	106.371	35.428	70.943
FONDOS DE FIL						
TOTALES FONDOS	15.597.603	13.385.592	2.212.011	37.522.602	31.408.769	6.113.833

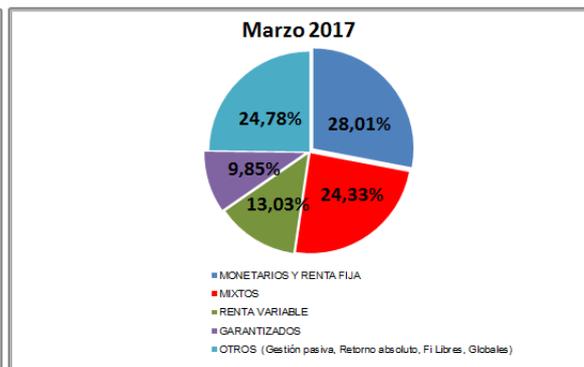
(El porcentaje de la muestra del mes sobre el total del patrimonio es del 96,74%)

- Evolución del patrimonio por familias desde 2012:



- Evolución del patrimonio por categorías de fondos en 2017:

COMPETENCIA (31.03.2017)				
Gestora	Cuota de mercado	Patrimonio (en miles de euros)	Variación de patrimonio %	
			en el mes	2017
CAIXABANK	18,20%	44.554.375	0,85	2,23
SANTANDER	14,48%	35.465.595	1,08	1,66
B.B.V.A.	13,90%	34.037.201	1,91	4,38
BANCO SABADELL	6,04%	14.790.872	2,68	4,74
BANKIA	5,59%	13.684.777	2,37	5,14
KUTXABANK	5,46%	13.363.739	1,71	2,88
IBERCAJA	4,52%	11.077.305	2,59	6,48
ALLIANZ POPULAR	4,51%	11.030.483	-1,11	-1,15
BANKINTER	3,20%	7.844.199	1,04	2,94
UNICAJA	2,28%	5.584.389	0,41	2,21
MUTUA MADRILEÑA	1,91%	4.686.399	-0,11	1,33
BESTINVER	1,79%	4.387.027	4,12	8,40
RENTA 4	1,34%	3.268.825	4,18	-21,07
MAPFRE	1,09%	2.669.631	0,68	3,35
IMANTIA CAPITAL	1,08%	2.640.535	3,92	8,56
TREA CAPITAL	1,02%	2.501.677	6,37	164,95
CREDIT AGRICOLE	0,85%	2.072.673	1,58	4,99
LIBERBANK	0,82%	2.002.005	2,73	10,64
LABORAL KUTXA	0,79%	1.925.545	1,91	3,07
GRUPO BANCA MARCH	0,72%	1.765.903	3,88	1,19
CAJA RURAL	1,60%	3.916.978	3,50	10,40
TOTAL MERCADO	100,00%	244.849.412	1,74%	4,00%



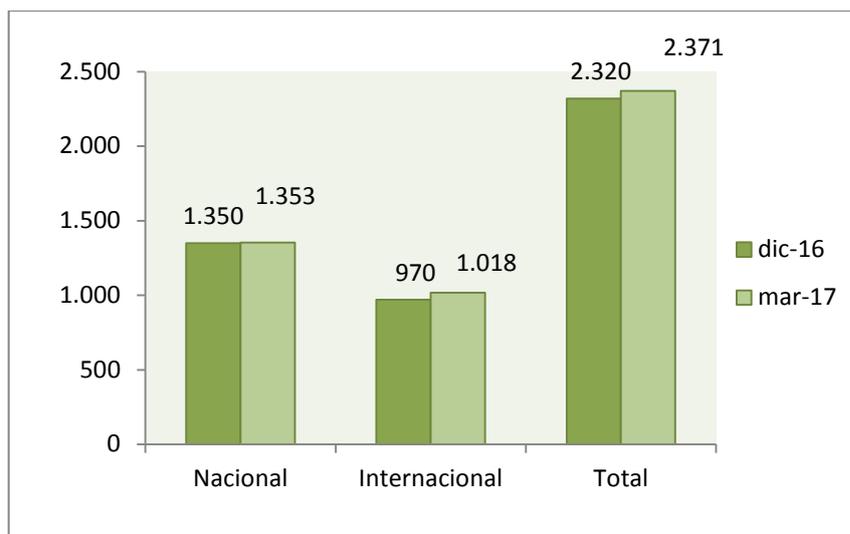
**La categoría OTROS agrupa: Gestión pasiva, Retorno absoluto, FI Libres y fondos Globales

- Evolución del patrimonio en fondos MERCADO desde 2005:



NÚMERO DE FONDOS

El número de fondos de inversión **aumentó** durante el pasado mes de marzo en 91, lo que representa una subida del 3,99% y alcanza una cifra final de fondos de 2.371. En los últimos doce meses la subida ha sido de 32 fondos, lo que ha supuesto una variación positiva del 1,37%.



COMPETENCIA

La Caixa, líder en la industria de fondos de inversión, crece un 0,85% durante el mes de marzo y acumula un patrimonio bajo gestión de 44.554 millones de euros. Su cuota de mercado se sitúa en el 18,20%. En el ranking de captaciones del mes de marzo Caixabank AM ocupa el segundo lugar con 478 millones de euros.

En segundo lugar, **Santander** acaba el mes con un aumento en su patrimonio de 1,08%, situándose en 35.466 millones de euros y un 14,48% de cuota. En marzo Santander ocupa el puesto 13 en el ranking de suscripciones netas con 102 millones de euros captados.

La tercera posición es para **BBVA** que en el mes de marzo refleja un incremento del 1,91% en su patrimonio hasta los 34.037 millones de euros y una cuota de mercado del 13,90%; sin embargo en captaciones en el año ocupa la primera posición con 561 millones de euros.

La cuarta gestora en el ranking es **Banco Sabadell** con un aumento del 2,68% en su patrimonio en marzo, y una cuota de mercado del 6,04%.

Bankia ocupa la quinta posición con un 5,59% de cuota de mercado seguido por **Kutxabank** con una cuota de mercado de 5,46%.

Destaca **Gescooperativo** en el ranking de captaciones del año ocupando la séptima posición con 210 millones de suscripciones netas, lo que le hace crecer en cuota de mercado hasta el 1,60%.

Las gestoras que peor comportamiento registran en el año y acumulan un mayor volumen de reembolsos netos son **Allianz Popular** con 286 millones de euros en salidas, seguido por **Deutsche Bank** con 204 millones de euros.

COMPETENCIA (31.03.2017)				
Gestora	Cuota de mercado	Patrimonio (en miles de euros)	Variación de patrimonio %	
			en el mes	2017
CAIXABANK	18,20%	44.554.375	0,85	2,23
SANTANDER	14,48%	35.465.595	1,08	1,66
B.B.V.A.	13,90%	34.037.201	1,91	4,38
BANCO SABADELL	6,04%	14.790.872	2,68	4,74
BANKIA	5,59%	13.684.777	2,37	5,14
KUTXABANK	5,46%	13.363.739	1,71	2,88
IBERCAJA	4,52%	11.077.305	2,59	6,48
ALLIANZ POPULAR	4,51%	11.030.483	-1,11	-1,15
BANKINTER	3,20%	7.844.199	1,04	2,94
UNICAJA	2,28%	5.584.389	0,41	2,21
MUTUA MADRILEÑA	1,91%	4.686.399	-0,11	1,33
BESTINVER	1,79%	4.387.027	4,12	8,40
RENTA 4	1,34%	3.268.825	4,18	-21,07
MAPFRE	1,09%	2.669.631	0,68	3,35
IMANTIA CAPITAL	1,08%	2.640.535	3,92	8,56
TREA CAPITAL	1,02%	2.501.677	6,37	164,95
CREDIT AGRICOLE	0,85%	2.072.673	1,58	4,99
LIBERBANK	0,82%	2.002.005	2,73	10,64
LABORAL KUTXA	0,79%	1.925.545	1,91	3,07
GRUPO BANCA MARCH	0,72%	1.765.903	3,88	1,19
CAJA RURAL	1,60%	3.916.978	3,50	10,40
TOTAL MERCADO	100,00%	244.849.412	1,74%	4,00%

● **RANKING GESTORAS POR CAPTACIONES Y REEMBOLSOS EN 2017:**

	SUSCRIPCIONES NETAS (acumulado 2017)	Total (miles de euros)	REEMBOLSOS NETOS (acumulado 2017)	Total (miles de euros)
1	BBVA AM	561.222	ALLIANZ POPULAR AM	-285.805
2	CAIXABANK AM	478.234	DEUTSCHE AM	-203.802
3	BANKIA FONDOS	355.052	CREDIT SUISSE GESTION	-42.387
4	IBERCAJA GESTION	336.899	INVERSEGUROS GESTION	-40.011
5	BANSABADELL INVERSION	308.062	ATL 12 CAPITAL GESTION	-19.115
6	COBAS AM	218.254	NOVO BANCO GESTION	-16.835
7	GESCOOPERATIVO	209.827	GESIURIS AM	-6.244
8	RENTA 4 GESTORA	201.425	FONDITEL GESTION	-5.651
9	IMANTIA CAPITAL	171.928	MIRABAUD GESTION	-2.667
10	TREA AM	140.352		
11	LIBERBANK GESTION	111.278		
12	INVERDIS GESTION	104.227		
13	SANTANDER AM	101.744		
14	GIIC FINECO	68.028		
15	MARCH GESTION DE FONDOS	66.006		
16	UNIGEST	65.227		
17	BANKINTER GESTION DE ACTIVOS	64.782		
18	AZ VALOR	59.121		
19	EDM GESTION	56.474		
20	MAGALLANES VALUE INVESTORS	51.689		
21	KUTXABANK GESTION	47.559		
22	ANDBANK WM	47.189		
23	METAGESTION	45.416		
24	BNP PARIBAS GESTION	34.503		
25	MEDIOLANUM GESTION	30.949		
26	AVIVA GESTION	30.128		
27	MAPFRE INVERSION DOS	28.358		
28	CAJA LABORAL GESTION	28.134		
29	BESTINVER GESTION	28.072		
30	GESCONSULT	18.504		
31	WELZIA MANAGEMENT	16.355		
32	CREDIT AGRICOLE MERCAGESTION	14.248		
33	GVC GAESCO GESTION	13.360		
34	AMUNDI IBERIA	13.358		
35	ALANTRA WM	13.105		
36	ALANTRA AM	12.360		
37	TRESSIS GESTION	10.900		
38	ABANTE ASESORES GESTION	10.454		
39	GESTIFONSA	8.104		
40	POPULAR GESTION PRIVADA	7.816		

EVOLUCIÓN DE LOS FONDOS GESCOOPERATIVO

FONDOS DE INVERSIÓN - Marzo 2017

FONDO	PATRIMONIO		Nº PARTÍCIPES		RENTABILIDAD	RANKING	RENTAB. 2016
	31.12.16 (Meuros)	31.03.17 (Meuros)	31.12.16	31.03.17	31.03.17 /31.12.16		
R. RENTA FIJA 1	315,10	294,69	15.935	15.512	0,032	17/142	0,145
R. RENTA FIJA 3	128,17	123,56	7.002	7.108	0,126	20/110	0,922
R. MIXTO INTERNACIONAL 25	100,16	104,57	3.460	3.556	1,500	15/109	1,719
R. RENDIMIENTO	29,43	27,61	1.150	1.107	0,013	22/142	0,256
R. 2017 GARANTÍA (G)	45,10	44,62	2.116	2.110	-0,248	51/87	-0,198
R. MIXTO 50	49,30	52,31	2.441	2.414	4,710	19/68	2,179
R. MIXTO 75	11,93	12,30	800	790	7,258	2/68	2,066
R. EUROPA GARANTÍA (G)	19,41	19,79	1.182	1.177	2,130	13/117	-1,633
R. GARANTIZADO 9,70 (G)	92,82	92,44	3.261	3.256	-0,215	43/87	0,620
R. MIXTO 25	633,22	660,30	25.081	24.997	2,506	7/71	1,694
R. RENTA VARIABLE ESPAÑA	127,61	146,40	8.638	8.798	12,071	12/104	1,166
R. BONOS 2 AÑOS	71,58	65,58	4.613	4.598	0,057	27/110	0,208
R. MULTIFONDO 75	29,69	31,89	1.290	1.284	4,463	26/171	1,807
R. BOLSA ESPAÑOLA (G)	39,29	39,11	1.858	1.856	-0,279	92/117	-0,624
R. RENTA FIJA 5	28,97	25,86	1.134	1.018	0,216	20/160	2,239
R. INT. GARANTIZADO 2017 (G)	54,84	54,49	2.597	2.594	-0,293	64/87	-0,372
R. EURO RENTA VARIABLE	66,94	73,41	7.558	7.788	8,262	7/87	0,580
R. RENTA VARIABLE INTERNAC.	17,92	22,09	2.341	2.385	6,114	37/229	4,972
R. TECNOLÓGICO R.V.	18,98	24,28	2.695	3.069	11,008	4/28	12,023
R. EMERGENTES R.V.	10,15	11,77	3.112	3.352	9,260	45/101	6,631
R. RENTA FIJA INTERNACIONAL	6,73	6,49	286	254	-1,016	120/123	-0,354
R. MIXTO 15	429,56	463,13	15.696	16.190	1,241	33/71	1,490
GESCO GESTIÓN CONSERVADOR	59,97	106,32	2.487	3.766	1,392	18/108	0,832
GESCO GESTIÓN DECIDIDO	11,99	14,70	609	731	6,227	5/171	3,336
R. AHORRO PLUS	65,79	61,54	601	569	0,037	16/142	0,327
GESCO MULTIESTRATEGIAS ALT.	4,35	5,13	231	243	0,579	14/22	1,226
R. RENTAS GARANTIZADO (G)	130,33	126,97	4.772	4.761	-0,230	46/87	0,586
GESCO DEUDA CORPORATIVA	28,28	35,70	2.140	3.905	0,518	48/111	2,982
R. 9,51 GARANTIZADO (G)	64,41	38,69	2.835	1.780	-0,062	25/87	-0,388
R. BOLSA GARANTÍA 2024 (G)	62,17	63,27	2.262	2.253	2,191	12/117	2,265
GESCO DEUDA SOBERANA EURO	69,85	61,23	7.023	7.189	-0,230	132/142	-0,448
R. MIXTO 20	194,95	208,51	8.169	8.363	1,745	17/71	1,491
R. MIXTO INTERNACIONAL 15	61,67	65,45	2.781	2.812	0,860	52/108	1,111
GESCO SMALL CAPS EURO	27,82	33,23	5.629	5.818	13,877	1/59	-2,714
R. 2018 GARANTIA (G)	26,90	26,81	1.202	1.199	-0,213	42/87	0,165
R. EUROPA 2018 (G)	17,68	17,69	756	752	0,287	66/117	-0,890
R. G. EUROPA 20 (G)	24,16	22,64	745	711	0,243	68/117	0,986
R. PEQUEÑAS CIAS. IBERIA	5,36	0	1.831	0	--	--	-0,805

R. EUROPA 24 GARANTIA (G)	108,68	109,11	3.219	3.210	0,528	54/117	3,336
GESCO RENTA FIJA HIGH YIELD	24,90	36,04	5.060	5.354	1,645	36/121	6,096
R. GARANTIZADO 2021 (G)	52,67	52,58	1.802	1.796	0,182	9/87	1,401
GESCO GESTIÓN MODERADO	7,20	20,45	299	795	3,586	46/171	0,278
GESCO GESTIÓN AGRESIVA	1,02	3,17	50	338	7,615	17/229	4,630
R. GARANTIZADO BOLSA EUR.(G)	40,97	41,18	1.432	1.428	0,623	44/117	2,704
R. GARANTÍA 2025 (G)	88,19	87,40	2.609	2.605	-0,745	79/87	-0,833
R. EUROPA 2025 GARANTÍA (G)	41,27	41,21	1.241	1.240	-0,128	83/117	-0,594
R. 6 GARANTÍA RF (G)	0,30	162,88	1	4.786	-0,033	23/87	0,000
R. 2025 GARANTÍA BOLSA (G)	0,30	43,93	1	1.566	-0,617	102/117	0,000
R. GARANTÍA 2024 RF (G)	0	30,89	0	889	--	--	--
RURAL 2024 GTIA. EUROPA (G)	0	3,57	0	82	--	--	--
	3.548,08	3.916,98	174.033	184.154			

(*) Rentabilidad desde la constitución o renovación hasta la fecha indicada.

- En el ranking no se han depurado las distintas comisiones que cobra cada fondo.

NOTICIAS DEL MERCADO

• Los fondos de inversión captan 6.114 millones netos en el primer trimestre

Según los datos de cierre del trimestre y del mes de marzo publicados por la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva (Inverco), estos productos alcanzaron un volumen total de 404.189 millones de euros a cierre de marzo. El patrimonio de la inversión colectiva española (fondos y sociedades) cerró el primer trimestre del año con un incremento del 2,5%, que equivale a una captación de casi 9.900 millones de euros.

En el mes de marzo, los fondos de inversión sumaron 4.199 millones de euros, lo que representa un crecimiento de un 1,74% respecto al mes anterior; de los que 2.212 millones de euros fueron suscripciones netas.

Las categorías con mayor exposición a renta variable lideraron los aumentos de activos en marzo, gracias al buen comportamiento de los mercados de acciones y también a las notables suscripciones netas que experimentaron las políticas de inversión con menor aversión al riesgo, explica Inverco.

Destacaron las categorías de renta variable, y de entre ellas los fondos de Renta Variable Nacional, que superaron el 6% de rentabilidad en el mes y acumulan una rentabilidad cercana al 10% en el primer trimestre de 2017 y una rentabilidad interanual superior al 20%. Frente a la renta variable, los Fondos de las categorías de renta fija mostraron un comportamiento neutro, en línea con los mercados de deuda.

- **Qué fondos han sido los más vendidos en el primer trimestre**

Los fondos mixtos toman el relevo de los garantizados y los de rentabilidad objetivo como los más vendidos, pero todavía quedan algunos productos de estas últimas categorías entre los que más suscripciones netas registran hasta marzo.

El fondo más vendido del primer trimestre, con captaciones por 1.007,3 millones de euros, es el Quality Inversión Conservadora de BBVA. Es un fondo mixto orientado a inversores cautos que invierte en otros fondos. También es un mixto destinado a inversores conservadores el segundo fondo más vendido del año, el CaixaBank Iter Cartera. Ha atraído 978,4 millones de euros en lo que va de año. Completa el terceto de fondos con más suscripciones netas del año el Bankia SoyAsíCauto, otro mixto conservador, que atrae 553,2 millones. Su cartera está formada por fondos de inversión de gestoras internacionales.

De los 20 fondos más vendidos hasta marzo sólo el Cobas Selección, fondo gestionado por Francisco García Paramés en Cobas AM, su nueva gestora, no pertenece a una firma vinculada a un grupo bancario. Este producto atrae 382 millones y su patrimonio ha superado ya los 500 millones.

El fondo CaixaBank Monetario Rendimiento ha atraído 492 millones desde enero entre su clases plus (que requiere una inversión mínima de 50.000 euros) y su clase estándar (desde 100 euros).

El primer garantizado del ranking de ventas este año es el Abanca Garantizado Rentas Anuales, que capta 237,6 millones de euros. Vence en 2021 y ofrece cuatro pagos anuales que están vinculados al euríbor a tres meses (que ahora cotiza en negativo), con una TAE mínima garantizada del 0,20% y máxima del 1%.

El Bankia Evolución Prudente, catalogado de retorno absoluto, invierte un 17,32% en depósitos de distintas entidades (entre ellas, la propia Bankia) y un 65,87% en fondos de inversión de gestoras extranjeras. Desde enero atrae 234,3 millones.

También captan más de 200 millones en los tres primeros meses del año el Liberbank Rendimiento Garantizado IV (218,3 millones) y el Quality Inversión Moderada, un mixto de BBVA AM que capta 216,8 millones.

En el puesto 15 del Top 20 de suscripciones se sitúa RURAL 6 GARANTIA RENTA FIJA, FI un garantizado que ofrece un 6% de rentabilidad a 30/04/2025, con una TAE mínima del 0,72%.

- **La nueva forma de vender fondos de BBVA AM empieza a dar sus frutos**

En los tres primeros meses del año, BBVA Asset Management ha alcanzado ya casi los 1.000 millones de euros en captaciones, según datos de Inverco. Un nivel de entradas netas que refleja la nueva interlocución del grupo con el cliente a la hora de vender fondos y que no se explica por haber vendido un producto de campaña.

Tal y como explica Luis Megías, director para Europa de BBVA AM, en una entrevista realizada por el propio banco, este cambio de diálogo con el cliente se traduce en que huyen de decirle qué producto tienen que comprar y de responder a la pregunta del cliente

de cuánto le va a dar. “Empezamos la conversación de otra manera: “Antes de todo esto, vamos a hablar de ti. ¿Para qué necesitas ahorrar o invertir? ¿Cuál es tu objetivo? ¿Cuál es tu meta?” contextualiza Megías.

En base a ello definen una solución de inversión que se adapte a ese objetivo vital. “Ya no vamos a venderle producto; vamos a ayudarle a cubrir una necesidad”, puntualiza. A nivel general, el grupo tiene definido cinco grupos o apartados donde incluir las posibles necesidades u objetivos del cliente. Para Megías, identificar la solución de inversión que mejor se adapta al objetivo concreto de cada cliente es el punto más importante.

En este contexto, añade, “deberíamos renunciar como clientes al ejercicio de adivinación, que supone intentar acertar qué mercado, activo financiero o fondo de inversión será el que más vaya a subir en rentabilidad en los próximos meses”.

Otro punto clave para Megías cuando el cliente tiene una meta es el ahorro periódico. Según el director para Europa de BBVA AM, una correcta planificación de cantidades, frecuencia y plazos de una inversión periódica son clave para conseguir una meta u objetivo fijado.

Soluciones de inversión

Cinco son los objetivos contemplados por el grupo: ahorro ante imprevistos, ahorro con una finalidad, invertir para hacer crecer el dinero en el tiempo, obtener una renta que complemente los ingresos ordinarios y ahorrar para la jubilación.

Ahorrar para imprevistos requiere, especifica Megías, soluciones de fondos de inversión conservadores y liquidez inmediata.

En el grupo de invertir creen que la mejor forma de hacer crecer el dinero del cliente es mediante soluciones de asset allocation activo, estrategia que realiza su gama de fondos perfilados, los Quality Inversión.

Por otro lado, para obtener rentas que complementen los ingresos ordinarios proponen soluciones que distribuyen al inversor parte de los beneficios conseguidos. En este sentido, BBVA AM lanzó una gama de fondos con reparto de rentas.

En cuanto al ahorro para la jubilación, primero identifican cuánto le falta para la jubilación, y en base a ello, se determina el horizonte de inversión y recomiendan una solución de ahorro previsional que se adapte a ese perfil. En el apartado de ahorrar con una finalidad, proponen una solución de ahorro recurrente y disciplinado mediante el concepto de suscripciones periódicas en una solución de inversión con un objetivo temporal acorde con la meta. Como soluciones de ahorro, se incluye a los fondos ciclo de vida, y a los fondos de renta fija flexible.

Tecnología

En cuanto a qué papel juega la tecnología, Megías piensa que permite una mayor democratización de las inversiones pues las hará más accesibles a un mayor número de personas. “Las hará además más cómodas, pues será el cliente quien decida cómo, a qué hora y desde dónde podrá acceder a las mismas y hacer seguimiento de ellas”. Asimismo, añade, “permitirá también el desarrollo del ‘háztelo tú mismo’ y la personalización del

servicio". En definitiva, cree que la tecnología está cambiando procesos, diálogo y relación con el cliente.

- **La inversión responsable, disponible a golpe de clic**

Una herramienta contribuye a analizar fondos de inversión con el objetivo de elaborar una cartera con criterios éticos, ambientales y sociales.

Conocer las toneladas de CO2 por cada millón de dólares de facturación, el porcentaje de inversión en sectores controvertidos como armas o tabaco o construir una cartera que integre a empresas que gestionen su negocio con criterios ambientales, sociales y de buen gobierno (ASG).

SpainSif, que integra a entidades financieras, aseguradoras, gestoras, ONG y centros académicos que promueven la inversión socialmente responsable (ISR), ha lanzado una nueva plataforma que permite comparar más de 10.000 fondos de inversión con criterios ASG. Esta plataforma, patrocinada por Cecabank, utiliza dos herramientas distintas facilitadas por las agencias de evaluación VDos-MSCI y Morningstar. La ISR en España alcanzó los 170.000 millones de euros en España en 2015, frente a los 80 millones de 2002.

Novedades

Entre las novedades, incluye una nueva base de datos con la información de Morningstar, con un universo de más de 10.000 fondos. Esta base incluye aquellos fondos de inversión con un rating de sostenibilidad, según la metodología de la agencia de calificación, de tres globos (el umbral mínimo a partir del cual se considera que un producto de inversión es sostenible) sobre cinco o superior.

"Es una herramienta muy útil para los inversores que quieran construir una cartera sostenible", afirma Jaime Silos, presidente de SpainSif. En ella, los inversores pueden evaluar si un fondo ISR está cumpliendo con su mandato, invirtiendo en compañías responsables. Incluso, "el hecho de que Morningstar aplique el rating de sostenibilidad a cualquier fondo para el que tengamos datos suficientes de cartera, unos 20.000 en total, hace que sea más fácil para los inversores mirar más allá de los fondos ISR y considerar fondos convencionales que invierten en compañías que lo hacen bien en aspectos ASG", afirma Mónica Muñoz, sales director de la firma.

Análisis y evaluación

La plataforma sigue contando con la colaboración de VDos, que además del análisis de los fondos comercializados en España con estas características, incluye ahora el análisis y evaluación de más de 8.000 fondos de inversión cuya calificación de calidad sea de cinco sobre diez o superior, según la metodología de MSCI. Además de una calificación en sostenibilidad, la plataforma incluye indicadores como la intensidad de carbono (toneladas de CO2 por cada millón de dólares de facturación), el porcentaje de cartera invertido en sectores controvertidos o de los ingresos de la cartera que procede de negocios sostenibles.

"Hemos creado una plataforma pionera que permite a los inversores crear carteras más robustas gracias a la combinación del análisis cuantitativo-financiero con las métricas de sostenibilidad más efectivas. Gracias a ello, se puede combinar cualquier clase de activo, al

tiempo que elegir las cartera con menor impacto climático o la menos expuesta a sectores controvertidos", asegura el presidente de SpainSif.

- **MiFID II y las lecciones que debemos aprender de su implantación en Reino Unido y Holanda**

22/03/2017. Funds People

TRIBUNA de Gonzalo Rengifo, director general de Pictet AM en Iberia y Latinoamérica y miembro de la Junta Directiva de Inverco.

En la industria de asesoramiento de inversiones se está trabajando activamente ante la implantación de la regulación MiFID II que debe entrar en aplicación en enero del 2018. De momento no hay una versión definitiva de la normativa, pero en cualquier caso, va a suponer que cada entidad tenga la obligación de definir los modelos de negocio y la forma de poner a disposición del inversor las soluciones de inversión para canalizar eficientemente el ahorro a largo plazo. Implica entre otras cosas reclasificar clientes por servicios de gestión (gestión discrecional, asesoramiento independiente, asesoramiento no independiente y comercialización) y según activos subyacentes, un trabajo ímprobo que ya se está acometiendo. A ello se añaden las herramientas necesarias para facilitar la transparencia respecto a los costes de gestión que conlleva cada uno de estos servicios.

Esta nueva normativa MiFID II está encaminada a alcanzar mayor protección del inversor, si bien, como hemos constatado en otros países donde está implantada, por ejemplo Reino Unido y Holanda, conlleva el riesgo de encarecer los servicios de gestión y que al final no sea el inversor el mayor beneficiado, sino más bien al contrario. De hecho, en Reino Unido no solo se han encarecido los servicios de asesoramiento sino que la fuerte presión en márgenes en las entidades ha motivado que muchos asesores hayan cerrado sus puertas y en consecuencia millones de ahorradores ya no tengan acceso a los servicios de asesoramiento financiero de que disfrutaban anteriormente.

Esperemos que en España, como en otros países de nuestro entorno, hayamos aprendido la lección. En nuestro país se ha realizado un grandísimo esfuerzo de bancarización en los últimos 50 años, de manera que las entidades financieras cumplen una clara labor social. Hemos alcanzado una situación en la que cualquier ahorrador tiene acceso eficiente a productos de inversión. Además, la industria española ha llevado a cabo una profunda profesionalización y en los últimos 15 años ha pasado de ofrecer producto a ofrecer soluciones, principalmente a través de fondos de inversión.

De este modo, podemos afirmar que el modelo de distribución de fondos en España es muy eficiente, pues permite poner a disposición de toda clase de inversores soluciones para distintos perfiles de riesgo, objetivos de rentabilidad y activos subyacentes, ya sea mediante carteras de fondos perfiladas o fondos de fondos. El hecho de que la penetración en fondos de inversión de gestoras extranjeras sea más elevado que en países como Francia es mérito de este modelo, donde activamente los distribuidores españoles proporcionan, mediante una asignación de activos dinámica, carteras de fondos propios y de terceros.

Además, la mentalidad está cambiando, a lo que contribuye que la cultura del inversor haya aumentado, lo que se ve facilitado por la actividad de la CNMV, Banco de España e Inverco en el fomento de la formación financiera. Pero, respecto al pequeño inversor, se trata de un camino que estamos empezando recorrer, donde la forma más eficiente de avanzar sigue siendo vía soluciones de inversión. Hay que pensar que poner a disposición del pequeño

inversor más de 20.000 fondos es muy poco eficiente y, además, operativamente muy complicado.

Con MiFID II vamos a un nivel de máxima transparencia respecto a costes en servicios de asesoramiento en inversiones. En un contrato de gestión discrecional de carteras o de asesoramiento independiente el cliente va a conocer las comisiones de la estructura y del servicio, diferenciados, sin retrocesiones en los fondos subyacentes. En caso de asesoramiento no independiente las retrocesiones van a ser explícitas. Ahora bien: hasta el momento en servicios financieros la filosofía del inversor español ha sido "ojos que no ven corazón que no siente" y vamos a pasar a "ojos que ven, no sabemos lo que va a sentir su corazón". Hay que tener en cuenta que en España el ahorrador considera en general que el asesoramiento financiero no debe costar dinero y cambiar esta apreciación no va a ser fácil. Estamos ante un cambio cultural que debemos de apoyar todos, ahorradores y asesores.

- **Los 41 fondos españoles Blockbuster y Consistentes Funds People**

23/03/2017

Una cuarentena de fondos españoles obtienen en 2017 la doble calificación de Blockbuster (B) y Consistentes (C) Funds People, dos de las tres calificaciones que conforman el sello Funds People. Al tratarse de fondos BC, destacan por su éxito comercial en España y también por su consistencia en resultados, medida por el binomio rentabilidad-riesgo.

Los fondos Blockbuster son los superventas del mercado que cuentan con más de 100 millones de euros de patrimonio en España. Por su parte, los fondos Consistentes Funds People sobresalen por su consistencia en cada categoría respectiva en base a datos de rentabilidad y riesgo de los últimos

cinco años, a partir de los datos de Morningstar Direct y un modelo de selección propio desarrollado por el equipo de Análisis de Funds People, dirigido por María Folqué.

Fondo	Gestora	Categoría
Abante Bolsa Absoluta	Abante Asesores Gestión	Alternativo
Abante Selección	Abante Asesores Gestión	Mixto
ING Direct Fondo Naranja Moderado	Amundi	Mixto
Aviva Espabolsa	Aviva Gestión	Renta variable
Aviva Fonvalor Euro	Aviva Gestión	Mixto
Aviva Renta Fija	Aviva Gestión	Renta fija
March Patrimonio Defensivo	March A.M.	Alternativo
Bankia Evolución Prudente	Bankia Fondos	Alternativo
Bankia Soy Así Cautó	Bankia Fondos	Mixto
Sabadell Urquijo Patrimonio Privado 2	Sabadell AM	Mixto
Belgravia Epsilon	Belgravia Capital	Mixto
Bestinver Bolsa	Bestinver	Renta variable
Fonengin ISR	Caja Ingenieros Gestión	Mixto
Rural Mixto Internacional 25	Gescooperativo	Mixto
Cartesio X	Cartesio	Mixto
CS Renta Fija 0-5	Credit Suisse Gestión	Renta fija
EDM-Inversión	EDM AM	Renta variable
Fonprofit	Gesprofit	Mixto
Ibercaja Oportunidad Renta Fija	Ibercaja Gestión	Renta fija
Ibercaja Plus	Ibercaja Gestión	Renta fija
Ibercaja Selección Renta Fija	Ibercaja Gestión	Renta fija
Albus	CaixaBank AM	Mixto
Caixabank Cartera Global	CaixaBank AM	Renta fija
Caixabank Iter	CaixaBank AM	Mixto
Caixabank Multisalud	CaixaBank AM	Renta variable
Caixabank Selección Tendencias	CaixaBank AM	Mixto
Fondmapfre Bolsa América	Mapfre AM	Renta variable
Mediolanum Activo	Mediolanum Gestión/Trea AM	Renta fija
Metavalor Global	Metagestión	Mixto
Mutufondo España	Mutuactivos	Renta variable
Mutufondo	Mutuactivos	Renta fija
Mutufondo LP	Mutuactivos	Renta fija
NB Capital Plus	Novo Banco Gestión	Renta fija
Eurovalor-Patrimonio	Allianz Popular AM	Renta fija
DP Ahorro Corto Plazo	Degroof Petercam	Renta fija
Renta 4 Nexus	Renta 4 Gestora	Mixto
Renta 4 Pegasus	Renta 4 Gestora	Mixto
Santander Small Caps España	Santander AM	Renta variable
Santander Tandem 20-60	Santander AM	Mixto
March International Vini Catena	March A.M.	Renta variable
Auriga Investors Belgravia Lynx	Belgravia Capital	Mixto

Fuente: Funds People, con datos de Morningstar Direct.

En concreto, hay 41 fondos de gestoras españolas, tanto de derecho español como de derecho luxemburgués, que logran la doble calificación BC. Por categorías, los fondos más representados son los mixtos, con un 43,9% (18 productos) de protagonismo. Les siguen los fondos de renta fija (29,3%, 12 vehículos), de renta variable (19,5%, ocho productos) y, a mucha distancia, los alternativos (7,3%, tres fondos).

Por gestoras, es CaixaBank Asset Management quien consigue en mayor medida la doble calificación BC para sus fondos, con cinco destacados. Con tres fondos BC cada una de ellas, también aparecen en cabeza tras CaixaBank AM hasta tres firmas distintas: Ibercaja Gestión, Mutuactivos y Aviva Gestión.

Así, un 67,2% de los 61 fondos españoles Consistentes Funds People son, además, Blockbuster, esto es, dos de cada tres productos españoles con consistencia en sus resultados sobrepasan los 100 millones de patrimonio.

Entre los 41 fondos y ocupando el puesto 14 se sitúa RURAL MIXTO INTERNACIONAL 25, FI en el ranking de calificaciones que conforman el sello Funds People con la doble calificación Blockbuster (B) y Consistentes (C) Funds People.

OTRAS NOTICIAS

- ***Los planes de pensiones españoles se revalorizaron de media un 4,53% en tasa interanual, según los datos publicados por la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones, Inverco.***

En una nota de prensa, Inverco ha detallado que los planes con mayores beneficios fueron los de renta variable, que han ganado un 16,87% en el último año, seguidos de los de renta variable mixta, que lo han hecho el 8,87%, y los de renta fija mixta, el 2,61%.

A continuación, los fondos garantizados registraron una rentabilidad del 0,79%; los de renta fija a largo plazo del 0,77% y los de renta fija a corto plazo del 0,37%.

En el largo plazo, los planes a 25 años alcanzaron un rendimiento del 4,17% y los planes a 20 años del 2,86%.

En el medio plazo, los planes a 5 y 10 años tuvieron unas ganancias medias anuales del 4,12% y del 1,75%, respectivamente.

En cuanto al volumen de aportaciones y prestaciones, a cierre de enero las primeras sumaron 182,5 millones de euros y las segundas, 244,7 millones, con lo que el volumen de prestaciones netas del mes alcanza 62,2 millones de euros.

Para la elaboración de esta estadística se toma una muestra de 1.200 planes de pensiones del Sistema Individual, que representa en torno al 99% de su patrimonio, es decir 70.842 millones de euros y 7,79 millones de cuentas de partícipes.

- **Las fusiones y compras de gestoras, en máximos no vistos desde 2007.**

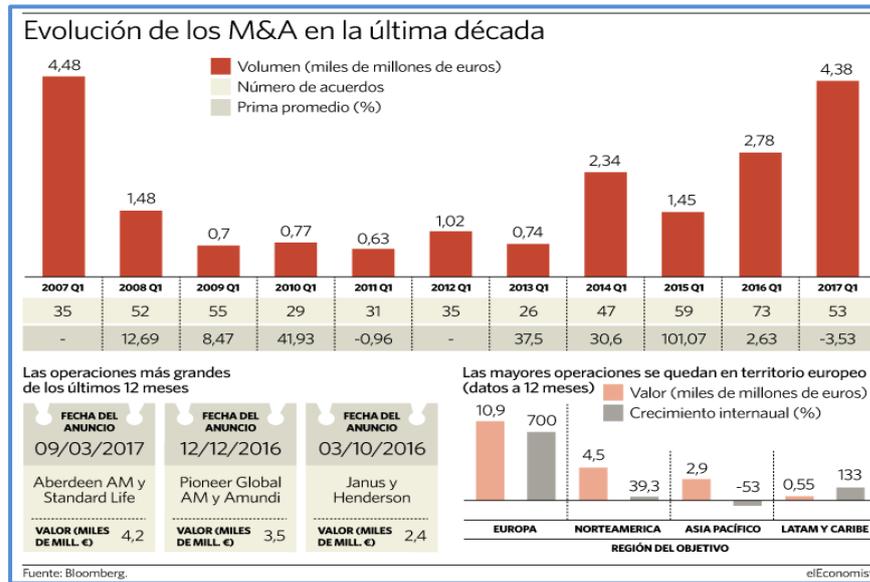
"Estamos en un proceso de consolidación de gestoras, se ha pasado de una consolidación de bancos a gestoras ante el estrechamiento de márgenes y la aparición de nuevos actores". Así contestaba Ana Guzmán, responsable en España de Aberdeen AM a la pregunta de un periodista para que valorara la fusión anunciada entre Aberdeen y Standard Life. Una operación corporativa de la que saldrá la segunda mayor gestora de toda Europa, según un documento sobre la operación registrado en la Bolsa de Londres.

Pero la fusión entre ambas firmas británicas no es una excepción sino la confirmación de que la industria de gestión de activos tiende a la consolidación para sobrevivir. Se ha visto con Aberdeen y Standard Life ahora pero también en los últimos meses con la fusión entre Amundi y Pioneer o Janus y Henderson. De hecho, el boom de las fusiones y adquisiciones que se ha percibido en el sector es de tal magnitud que este primer trimestre del año ha sido el más activo de la última década, con operaciones por valor de 4.380 millones, según los datos de Bloomberg.

Y esto es una tendencia que no hará otra cosa que ir en aumento. Así se desprende de una encuesta realizada por Merger Market a los profesionales del mundo de la gestión de activos en la que el 56% contestó que su previsión entra que estas operaciones corporativas aumentarían de cara a los próximos doce meses. Los porqués de esta clara visión que muestran sobre el sector son varios.

El primero de ellos es quizá el más obvio: el fuerte crecimiento de la gestión pasiva de la que dan buena muestra titulares como estos publicados desde las páginas de este diario en los últimos meses como "La gestión pasiva capta seis veces más que la activa en el mundo" o "Vanguard capta el 40% de todo el dinero que entra en fondos en el mundo". De hecho, según explica Juan Ramón Caridad, director del máster de finanzas FIA, "la proliferación de ETF de *smart beta* (los que hacen una gestión más activa de todos) ha provocado un estrechamiento de márgenes de las gestoras más activas". No en vano, no son pocas las que han optado por reducir sus comisiones para poder competir con los ETF, fondos cuyas comisiones de gestión no alcanzan el 0,30%.

Además, esta proliferación de ETF se ha producido en un contexto de mercado en el que ha resultado muy difícil obtener buenas rentabilidades en activos como la renta fija, lo que también se ha traducido en un recorte de los márgenes de las gestoras.



Pero hay más razones que invitan a pensar que la industria de gestión de activos se enfrenta a un nuevo contexto en el que la concentración será la clave para sobrevivir y una de ellas está en la concentración que los bancos harán hacia sus negocios más *core*. "Muchos están concentrando sus recursos en los negocios de banca privada, ya que dan mejores márgenes que los de gestión de activos", apunta Caridad y un ejemplo de ello se ve en la decisión de Deutsche Bank de sacar parte de su división de gestión de activos a bolsa o en la decisión que tomó Santander hace un par de años de vender parte de su gestora a fondos de capital riesgo.

Y a esto se une la presión regulatoria que tiene en Europa su máxima expresión con Mifid II, que se traduce en un fuerte aumento de los equipos dentro de gestión de activos destinados al *compliance* donde "más de un 60% del personal de las gestoras de activos están ya en departamentos de legal", según apunta Gonzalo Rengifo, responsable de Pictet en España.

La concentración de gestoras viene, por tanto, también a reducir los costes que esas presiones regulatorias suponen para los ingresos de las gestoras. "Es un movimiento defensivo con el que lo que se busca es reducir costes y ser más global, además de complementar estrategias, por lo que en este contexto las gestoras muy grandes y las más pequeñas son las que están mejor posicionadas ya que las primeras tienen volumen y las segundas, especialización", apunta un responsable de una gran gestora que prefiere no ser citado.

Aquí es donde surge la gran pregunta: ¿qué volumen debe tener una gestora para sobrevivir en este contexto? Según las fuentes consultadas, debe contar al menos con 200.000 millones de euros en activos. Pues bien, según los datos de Morningstar, de las 3.000 gestoras que existen en el mundo solo 200 alcanzan ese patrimonio.

- **La banca presionará para seguir cobrando incentivos por los fondos.**

El sector participará de forma conjunta en el proceso de consulta pública sobre la directiva Mifid II, a través de AEB y Ceca, y pedirá incluir más supuestos para mantener el modelo actual.

La entrada en vigor de la normativa europea Mifid II será en enero de 2018 y la banca trabaja en un doble frente. De un lado, forma a sus empleados y prepara sus sistemas informáticos para adaptarlos a este relevante cambio legal. Del otro, hace lobby para que la transposición en España de la directiva comunitaria sea lo más ventajosa posible para sus intereses.

El Tesoro ha mantenido abierto hasta el 10 de abril el proceso de consulta sobre la adaptación de Mifid II a España, en el que pregunta sobre diversas cuestiones. El sector financiero participará en este proceso de forma conjunta, a través de sus patronales, la Asociación Española de la Banca (AEB) y Ceca (la patronal de las antiguas cajas). Las entidades han creado ya grupos de trabajo. También Inverco, la asociación que representa a las gestoras, enviará al Tesoro una respuesta.

Mifid II implica muchos cambios en el sector, pero el que más preocupa a los bancos es el relativo a los incentivos, es decir, la parte de las comisiones de los fondos de inversión que las gestoras ceden a los comercializadores de estos productos. Es lo que en el sector se conoce como retrocesiones.

La directiva europea es clara al respecto. Las entidades que se declaren como asesores independientes no podrán cobrar incentivos. Las que se definan no independientes, sólo podrán cobrar incentivos si mejoran la calidad del servicio. Y aquí está el meollo de la cuestión: cómo se mejora la calidad del servicio.

Una directiva delegada de la Comisión Europea incluye una lista de supuestos en los que se permitiría seguir cobrando incentivos. Entre otros, que se dé acceso a “un número apropiado” de fondos de terceros, que se evalúe anualmente la idoneidad de los productos en los que ha invertido el cliente o que se aporten “informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros” de su cartera. Pero esta lista no es exhaustiva y en ella los distintos países europeos tienen margen de maniobra para incluir otros supuestos.

La pregunta 10 de la consulta abierta por Economía plantea al sector, precisamente, si quiere que se reconozcan en la transposición de la directiva a España otras formas de mejorar la calidad del servicio al cliente y, por tanto, de seguir cobrando incentivos.

El sector cree que sí se deben incluir nuevos supuestos, y así lo defenderá en su documento conjunto, todavía en elaboración, donde se opinará sobre todas las preguntas que plantea el Tesoro.

Fuentes del mercado explican que los bancos pedirán a Economía un cuarto supuesto, además del asesoramiento independiente, el no independiente y los servicios de sólo ejecución (los que no asesoran y sólo venden los productos). Sería algo así como una “venta asesorada”, a medio camino entre la ejecución y el asesoramiento no independiente.

Algunos países europeos van más avanzados que España en la transposición de Mifid II, que todos deberán tener acabada antes del tercer trimestre. El espejo en el que se miran los bancos españoles es Alemania, otro país donde la comercialización de fondos se realiza, mayoritariamente, a través de la banca. Allí, su regulador recoge como supuesto que mejora la calidad del servicio la existencia de una red de sucursales que da acceso a productos financieros a los clientes de todo el país, incluidas las zonas rurales.

Si en España se incluye esta opción, se mantendría el statu quo del sistema, en el que los bancos ingresan incentivos por la venta de sus fondos.

Las entidades también recuerdan con frecuencia el ejemplo del Reino Unido, donde la aplicación de una regulación como Mifid II dejó al inversor medio sin capacidad de acceder al asesoramiento, porque a las entidades no les salía rentable prestarles este servicio.

En 2015, según la CNMV, las gestoras ingresaron por comisiones 2.335 millones, de los que cedieron 1.552 millones, un 66,4%, a los vendedores de los fondos.

- ***La CNMV aprieta por carta a la banca ante su mala praxis al vender fondos.***

La CNMV ha reiterado por carta a la Asociación Española de Banca (AEB) que las entidades, cuando ofrezcan fondos de inversión bajo un contrato de asesoramiento, tendrán que ofrecer, siempre y sin excusas, el más barato. Cuando los consejos se paguen, los minoristas deberían tener acceso también a los fondos que no dejan ningún incentivo a la entidad financiera.

La Asociación Española de Banca (AEB) envió el 7 de febrero un listado de preguntas al director general de entidades de la CNMV. La patronal tenía dudas de interpretación sobre la comunicación que envió el supervisor el pasado 24 de octubre.

Pues bien, el supervisor que preside Sebastián Albella ha respondido a la asociación que preside José María Roldán. En una carta del 7 de marzo, el vigilante de la conducta de las entidades financieras en cuanto a comercialización de productos de inversión responde a los interrogantes de las entidades financieras españolas. El objetivo de la CNMV en la respuesta está claro: “Los distribuidores deben realizar su mejor esfuerzo para poner a disposición de sus clientes las clases más beneficiosas posibles”, señala el documento.

Los problemas que plantea la banca quedan desmontados por la CNMV. Que la entidad utilice una plataforma, como por ejemplo Allfunds, para dar acceso a determinados fondos de inversión y que en ella no estén disponibles las clases más baratas, no es una excusa válida para no poner a disposición del cliente las carteras con las comisiones más bajas: “Debe acudir a otros canales que sí le faciliten el acceso a ellas”.

La primera nota de la CNMV sobre venta de fondos data de 5 de junio de 2009. En ella, el supervisor ya obligaba a las entidades, que incumplen la directriz de manera reiterada, a ofrecer la cartera más barata a los clientes cuando prestaran el servicio de asesoramiento. Incluso si el cliente compra el fondo sin consejos explícitos, es obligado que la banca le venda las carteras más baratas si “la distribución se realiza a iniciativa de la entidad”.

Si la iniciativa parte del cliente, esta es genérica y la entidad es quien ofrece la venta del fondo concreto, también deben venderle el fondo más barato. Hace unos ocho años, se lanzaron los primeros fondos con clases de acciones, con diferentes comisiones en función del importe mínimo para acceder al producto.

Uno de los puntos clave del documento es el que se refiere a las determinadas “clases sin retrocesiones”. Es decir, fondos con las comisiones tan ajustadas que no permiten que el distribuidor se lleve ningún porcentaje de ellas.

El documento aclara que esos fondos ultra baratos “requieren unos mínimos de inversión elevados y solo resultan accesibles para clientes finales a los que la entidad que les preste los servicios de inversión ya les esté aplicando comisiones directas” por asesoramiento.

El supervisor ha comprobado que “determinadas gestoras extranjeras ya venían distribuyendo el acceso a ese tipo de clases a los distribuidores españoles; es decir, que de facto ya se vienen distribuyendo en España”, señala el documento. La CNMV matiza que esas clases generalmente solo resultan accesibles a clientes a los que se les presta el servicio de gestión de carteras y, en determinados casos, el de asesoramiento, por lo que su incidencia en el ámbito de la comercialización resulta muy escasa. “Teniendo esto en cuenta, no se pretende imponer un determinado modelo de distribución, sino que la CNMV [...] ha querido difundir sus criterios supervisores [...]”, añade el documento.

El modelo de asesoramiento en España está dominado de forma abrumadora por los incentivos: el distribuidor se queda con una parte de la comisión que aplica la gestora. Pero en los casos en los que el cliente paga de manera explícita y siempre que lo permiten los folletos de los fondos, los minoristas deben poder tener acceso a esas clases, que resultan más beneficiosas que otras disponibles, según fuentes cercanas a la CNMV. El texto, con todo, ha provocado incertidumbre en el sector. “Todavía estamos analizando y valorando la respuesta del director general de la CNMV”, señalan fuentes cercanas a la Asociación Española de Banca.

Reino Unido ha adoptado una de las regulaciones más estrictas sobre el asesoramiento: solo podrá ser independiente y no se pueden cobrar incentivos. Otros países, como Holanda, han restringido al máximo la posibilidad del asesor de recibir retrocesiones.

En términos de la segunda edición de la directiva europea para que los mercados funcionen mejor –Mifid 2, que entrará en vigor en enero de 2018–, esto puede implicar que el único tipo de asesoramiento válido es el independiente, en la línea con otros supervisores, como la Financial Conduct Authority (FCA) británica, señala Enrique Fernández Albarracín, socio responsable de regulación financiera de EY Abogados. Fuentes conocedoras de las intenciones del supervisor indican que esa exigencia de vender las clases sin retrocesiones se refiere esencialmente a cuando existe un contrato de asesoramiento sujeto a comisión explícita del servicio que el banco cobra al cliente.

“La directiva Mifid 2 entra en vigor en enero del 2018 y los países tienen margen para adecuar ciertas prácticas. Ahora, este documento pone de manifiesto que las entidades podrán cobrar incentivos bajo determinadas condiciones en la comercialización, y que el supervisor será mucho más estricto en cuanto al servicio de asesoramiento sea dependiente o independiente”, añade Fernández Albarracín.

Las clases sin retrocesiones están disponibles en varios países en los que se ha prohibido por completo el pago de incentivos cuando se da asesoramiento, como Reino Unido. Y será más habitual cuando entre en vigor la directiva Mifid 2, que divide el asesoramiento en dependiente e independiente, en el que los incentivos están prohibidos. La CNMV también utiliza la misiva para aconsejar a las entidades que “refuercen sus procedimientos de formación y de transmisión de información e instrucciones a su red comercial, incluyendo los controles oportunos, para minimizar el riesgo de que el servicio de asesoramiento [...] se preste de manera inadvertida y no reconocida”. Así lo reflejaron los resultados del mystery shopping del pasado 22 de febrero.

El Ministerio de Economía sometió a consulta pública el anteproyecto de la ley para trasponer la segunda edición de la directiva europea para que los mercados funcionen mejor, Mifid 2. Esta deberá estar completamente operativa en enero de 2018.

La gran preocupación de las entidades financieras está en la percepción de “incentivos” por la comercialización de productos financieros. Entre enero y junio, las gestoras de fondos de inversión cedieron a los vendedores el 65% de los 1.096 millones que ingresaron por comisiones. En unos meses, tendrán que idear fórmulas para seguir recibiendo esos incentivos.

En los servicios de asesoramiento independiente, estarán totalmente prohibidos, al igual que en la gestión discrecional de carteras.

La transparencia de lo que el cliente pagará será total y se permitirán incentivos, pero con condiciones. Solo estarán justificados si “no benefician directamente a la empresa receptora, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión”. Este deberá disfrutar, además, de “la prestación de un servicio adicional o de nivel superior”.

La Comisión Europea establece que un valor añadido sería que se ofrezcan varios productos, también de terceros, y que se comparen sus características. También se permitirá, en el asesoramiento dependiente, cuando la entidad realice un seguimiento de la idoneidad del producto. Pero ese listado puede ser ampliado o restringido. Economía está recogiendo opiniones, tanto del sector financiero como de los supervisores.

- ***La proporción de inversores que creen que la renta variable está sobrevalorada alcanza máximos de 17 años.***

La proporción de gestores de fondos que consideran que los mercados de renta variable están sobrevalorados ha alcanzado el 34%, lo que supone un nuevo máximo en los últimos 17 años, según la encuesta mensual correspondiente al mes de marzo de Bank of America Merrill Lynch (BoAML).

La encuesta, en la que participan un total de 200 gestores de fondos con 592.000 millones de dólares bajo su administración, también revela que las asignaciones en renta variable han alcanzado máximos de dos años, mientras que las asignaciones en renta fija se sitúan en mínimos de tres años.

Además, el 81% de inversores consultados consideran que las Bolsas de Estados Unidos están sobrevaloradas, mientras que el 23% estima que los mercados europeos de renta variable están infravalorados.

En este sentido, la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de Estados Unidos el pasado mes de noviembre ha impulsado las bolsas norteamericanas hasta máximos históricos como consecuencia de los estímulos fiscales proclamados por el presidente del país durante el transcurso de su campaña electoral.

- **El patrimonio de los planes de pensiones se sitúa en 69.776 millones tras sumar 592 millones en febrero.**

El patrimonio total gestionado en planes de pensiones se situó en 69.776 millones al cierre de febrero tras sumar 592 millones de euros ese mes, según los datos hechos públicos por VDOS.

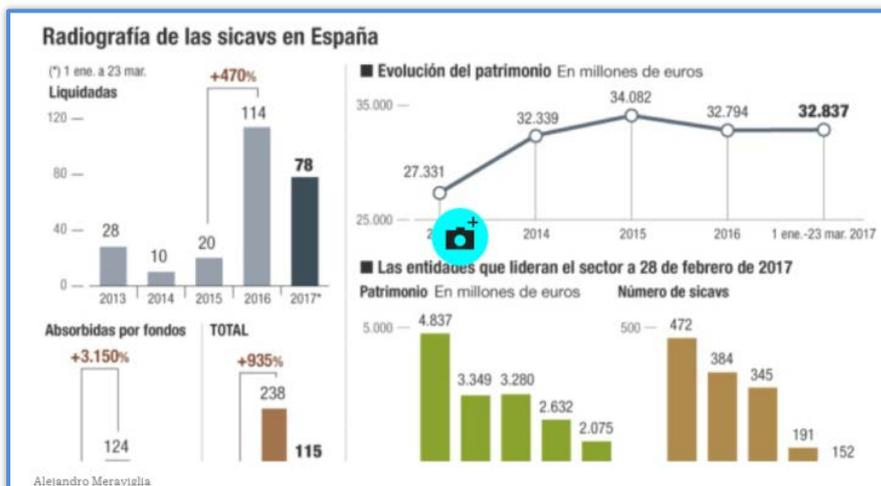
Este aumento patrimonial se deriva del rendimiento positivo de las carteras por valor de 695 millones, aunque se ha visto ligeramente lastrado por reembolsos netos de 103 millones de euros.

Renta 4 es el grupo financiero que mayores captaciones netas registra, con 26 millones de euros, seguido de Bankinter y Caixabank, ambos con 17 millones. En el lado contrario se sitúa BBVA, con reembolsos netos de 52 millones.

Caixabank se mantiene como líder del mercado por patrimonio gestionado, con un total de 15.130 millones y una cuota del 21,68%, seguido de BBVA (18,11% de cuota) y Santander (11,52%).

Los planes mixtos son los que registraron el mayor incremento patrimonial, con un crecimiento de 553 millones, de los que 211 corresponden a captaciones netas. De este modo, los planes mixtos mantienen su liderazgo, sumando 32.816 millones gestionados, un 46,63% del patrimonio total invertido en planes de pensiones.

- **Ciudadanos quiere que las sociedades de inversión de capital variable (sicav's) sean accesibles para el gran público y no una fórmula para aplazar el pago de impuestos de grandes fortunas. El partido liberal se propone devolver su control a la Agencia Tributaria, ahora en manos de la CNMV, pero es contrario a que solo computen como accionistas aquellos con al menos el 0,55% del capital.**



La inquietud en el sector de la inversión colectiva data de finales de 2014, cuando los dos partidos por entonces nuevos, Podemos y Ciudadanos, sacaron a escena el régimen tributario de las sicav's. Estos vehículos tributan al 1% en el impuesto sobre sociedades, en lugar de al 25% del

común de las empresas. El gran público tiene asociado este instrumento a una suerte de pantalla que permite pagar menos impuestos a las grandes fortunas.

Los cuatro grandes partidos incluyeron en sus programas electorales reformas, de distinto calado, en el régimen de las sicav's. Podemos fue el más duro: "Acabaremos con las sicav's tal y como las conocemos: regularemos su régimen para evitar que actúen como pantallas de elusión fiscal de las grandes fortunas", sentencia en el documento con el que se presentó a las elecciones del 26 de junio.

El PSOE abogaba por limitar el porcentaje máximo que puede tener el mayor accionista y por fijar un periodo máximo por el que los inversores no tributen. También el PP y Ciudadanos acordaron en el pacto de investidura de Mariano Rajoy restringir al 0,55% del capital el porcentaje mínimo para que un accionista de una sicav compute como uno de los 100 que exige la norma que regula las instituciones de inversión colectiva (fondos de inversión y sicav's) para disfrutar de la tributación reducida.

3.229

son las sicav's que había a cierre de 2016, con un patrimonio de 32.800 millones. En diciembre de 2015, eran 3.409.

55,5%

es el porcentaje máximo que podría tener un solo accionista si se aplica la regla del 0,55%.

19%

es el porcentaje mínimo por el que tributan los inversores en sicav's por sus plusvalías; el máximo es el 23%. Igual que en los fondos.

Hace tiempo que saltaron las alarmas entre los clientes y los gestores de sicav's. El número de bajas en 2016, bien por su liquidación, bien por su transformación en una sociedad anónima o limitada, se disparó un 470%, hasta las 114, según los registros de la CNMV. Ocurrió lo mismo con las fusiones con fondos, como otra fórmula para preservar las ventajas: hubo 124, frente a las tres del año anterior. Eso sí, varias consultas a la Dirección General de Tributos provocaron el recelo entre los bancos y los accionistas. Una de ellas advierte de que si el motivo fiscal es el predominante en la fusión se abre la puerta a que las eventuales plusvalías de la sicav absorbida afloren. Otra que, después de la fusión, no se permitirá que los accionistas traspasen su dinero a otro fondo sin pasar por Hacienda.

Desde la asociación del sector, Inverco, repiten como un mantra que la figura de las sicav's existe en toda la Unión Europea y que un cambio en su regulación solo implicaría una deslocalización del patrimonio. Esto es totalmente cierto. Es más, España, junto con Portugal, es uno de los países más estrictos en la definición de estos vehículos, al exigir al menos un centenar de partícipes.

Pues bien, el socio del Partido Popular tiene clara su postura sobre las sicav's. Toni Roldán, portavoz de Economía de Ciudadanos, asegura que "tiene que haber garantía para las sicav's" y añade que la solución de exigir al menos el 0,55% del capital para que cuente dentro de los 100 accionistas que propuso el Gobierno y que ellos firmaron en el acuerdo de investidura, no le "parece adecuada". "Ahora bien, hay que acabar rotundamente con las trampas que se han hecho en ese mundo, como eso de tener 99 mariachis y un inversor. Hay varias fórmulas para hacer eso. Estamos en conversaciones con el Gobierno para arreglarlo, pero yo mandaré un mensaje de tranquilidad de que se van a hacer bien las cosas. Llevábamos una propuesta en el programa y por ahí va a ir",

sentencia. La solución pasaría por “la apertura de las sicav’s para que sean verdaderas instituciones de inversión colectiva y no vehículos de inversión privada”, según el programa de Ciudadanos.

Toni Roldán matiza que todavía están negociando. El portavoz de Economía de Ciudadanos en el Congreso sí es partidario de devolver el control de las sicav’s a la Agencia Tributaria y arrebatarlo a la CNMV. En 2005, el Ministerio de Economía, dirigido entonces por Pedro Solbes, decidió apartar a la Agencia y ceder la vigilancia de las sicav’s a la CNMV.

La avalancha de cierres de sicav’s continúa en España. En los apenas tres meses que han transcurrido de año, 78 de estos vehículos han comunicado a la CNMV su intención de retirarse de la lista de instituciones de inversión colectiva. Su metamorfosis en una sociedad de régimen general protege las plusvalías acumuladas, que no aflorarán hasta que el socio venda las acciones. La cifra supone más de la mitad del número de sicav’s que comunicaron su liquidación o transformación en los 12 meses de 2016.

Pese a los avisos a navegantes que ha lanzado Hacienda, también se han comunicado al supervisor 38 absorciones de sicav’s por parte de fondos de inversión clásicos. Incluso ha habido varios casos en que los dueños han deslocalizado los vehículos a países como Luxemburgo. Sin embargo, esta fórmula sería de corto recorrido, puesto que la directiva europea contra la elusión fiscal abre la puerta a que el Gobierno haga tributar a partir de 2019 a los dueños que deslocalicen sus sicav’s hasta por el 45%, el marginal máximo que recoge el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).

Las quejas del sector al umbral del 0,55% se centran en que, con esta medida, se penalizaría a las sicav’s que verdaderamente son instituciones de inversión colectiva. Torrenova Inversiones, gestionada por March Asset Management y vendida como un fondo de inversión en la red de oficinas de Banca March, es uno de los mejores ejemplos. La sicav contaba con 5.849 accionistas y un patrimonio de 1.358 millones de euros a cierre de 2016. La regla del 0,55% implicaría que solo computaran como socios válidos aquellos inversores con un patrimonio mínimo de cerca de 7,5 millones

- ***El Gobierno planea mejorar los productos de ahorro para la jubilación.***

El Gobierno está desarrollando un reglamento para mejorar el atractivo de los productos de ahorro para la jubilación, según ha avanzado el ministro de Economía.

Durante la presentación de la presidenta de Unespa, en el Foro Nueva Economía, el ministro ha indicado que “debe hacerse un esfuerzo” por incrementar el atractivo de los productos de previsión social complementaria.

En este sentido, ha recordado que durante la pasada legislatura, el Ejecutivo dio pasos para la mejora de determinados aspectos que afectan directamente a los ahorradores.

En concreto, ha señalado que se impulsó la transparencia de los productos, mejorando la información para su comercialización, se redujeron las comisiones máximas de gestión y depósitos en planes de pensiones y se introdujo una modificación legal necesaria para facilitar la liquidez anticipada de los derechos consolidados a los 10 años.

El titular de Economía también ha destacado que a lo largo de este año se tramitará el proyecto de ley de seguros y reaseguros, una "pieza básica" de la infraestructura comercial del sector asegurador y que transpone la directiva comunitaria sobre la materia.

En este sentido, ha recalcado que la interlocución con el sector privado para el desarrollo de todas estas iniciativas es "clave y fundamental". Desde su punto de vista, el sector asegurador desempeña un papel "importante" en el conjunto de la economía española, favoreciendo el desarrollo de la actividad económica, ofreciendo oportunidades de negocio y creando riqueza a través de la gestión, "minimizando riesgos de familias y empresas".

Ha insistido en que el sector asegurador ha mostrado su fortaleza durante la crisis económica, manteniendo el peso de sus primas, en una relación del 5% con el PIB, sin que los ratios de solvencia se hayan visto afectados en un entorno de bajos tipos de interés.

"Esto hace que, a pesar de que esta ha sido la peor crisis financiera que ha vivido España, el sector asegurador no haya costado ni un euro al contribuyente español y esto es una cuestión que tenemos que considerar", ha manifestado.

El ministro de Economía ha subrayado que la fortaleza del sector asegurador se deriva de una serie de factores, entre los que ha citado la gestión prudente de activos y pasivos, un marco regulatorio que ha favorecido la estabilidad y el desarrollo de figuras específicas del mercado asegurador español de colaboración del sector público y privado.

Por último, ha señalado que desde 2015 ya se constata una recuperación de la demanda de seguros, especialmente en aquellos ramos más ligados al consumo.

Así, ha avanzado que de acuerdo con los primeros datos sectoriales de 2016, el incremento de primas se ha intensificado con un crecimiento "importante", que ha sido del 20% en el caso de los seguros de vida, favorecidos por la recuperación económica, la reactivación del crédito hipotecario y la financiación al consumo.

Junto a esto, ha recordado que el Gobierno está trabajando en la nueva estructura de los organismos supervisores y reguladores, "que afectará al sector de seguros mediante la creación de una agencia independiente específica de supervisión dentro del sistema tripolar de supervisión financiera".

"Con ello pretendemos reforzar la independencia funcional del supervisor dotándolo de un régimen jurídico más adecuado y flexible para que pueda desempeñar sus funciones con eficacia en un entorno cada vez más dinámico y exigente y todo ello en coordinación con los supervisores europeos y los existentes en España", ha dicho.

- ***Se frena la sangría en las SICAV's: viven su mejor trimestre desde 2015.***

El punto muerto en el que el Partido Popular y Ciudadanos han dejado la posible regulación de las sicav's (quieren que solo computen como los 100 accionistas mínimos para constituir una aquellos que tengan el 0,55% del patrimonio) ha tenido un efecto directo en el sector: no solo se han frenado los reembolsos netos sino que estas sociedades han cerrado en marzo su mejor trimestre desde el último de 2015.

En concreto, no entraba dinero neto un solo trimestre desde septiembre de hace dos años, que fue precisamente cuando los partidos políticos empezaron a arremeter contra estos vehículos. Ahora, tras la tregua, las sociedades de inversión de capital variable han recibido suscripciones netas por valor de 152 millones de euros entre enero y marzo, según los datos que ofrece de Morningstar.

Eso sí, lo que no se ha reactivado es el registro de nuevos vehículos. Según los datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), en lo que va de año solo han nacido dos: Eremubus, de Trea Asset Management, y Alustream, de CaixaBank Asset Management. Ambos en el mes de enero (y las únicas desde octubre).

- **España, líder europeo en salidas a Bolsa.**

La Bolsa española lidera el ranking europeo en salidas a Bolsa en el primer trimestre del año, con dos operaciones por valor de 1.551,4 millones de dólares. Contrasta con los 2,2 millones de dólares registrados un año antes, con la única colocación que registró, que fue del Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Las colocaciones de Prosegur Cash y Neinor, que se estrenaron en el parqué en marzo, se han convertido en las dos mayores OPV de Europa y en la cuarta y quinta posición en la clasificación mundial, según el informe Global IPO Trends que EY realiza cada trimestre.

España lideró la actividad en la región Emeia (Europa, Oriente Medio, India y África) con casi el 30% del capital captado por OPV entre enero y marzo. Fue el sexto mercado más activo del mundo al centrar cerca del 5% de la actividad global, según el estudio.

Prosegur Cash y Neinor han despertado interés por parte de los inversores. “Esperamos un 2017 más activo que 2016 en salidas a Bolsa, principalmente en la segunda parte del año”, comenta la socia del área de Transacciones de EY. La mayor estabilidad política del país, los buenos fundamentales de las empresas redundará en un incremento de la confianza de los inversores, según la experta.

En todo el mundo, el primer trimestre se saldó con 369 operaciones, un 92% más que un año antes, por un importe efectivo de 33.700 millones de dólares, lo que supone un incremento del 146%. Hay que tener en cuenta que el primer trimestre del año pasado fue el peor desde 2009.

Las OPV de Snap e Invitation Homes, en EEUU, y la mexicana Beclé SAB lideraron el ranking mundial.

Por número de operaciones el liderazgo se lo lleva la región de Asia-Pacífico, con el 70% (258 OPV). Le sigue Emeia con 77 colocaciones, en un ambiente de optimismo pese a la incertidumbre política.

Martin Steinbach, experto de EY, señala que con muchos índices en máximos, la volatilidad a la baja y unos resultados empresariales y económicos sólidos el sentimiento de los inversores va en aumento.

- **BME insta a las gestoras a registrar sus fondos más baratos en su plataforma.**

A partir del 27 de junio los inversores de fondos tendrán a su alcance una nueva plataforma de contratación que se llamará BME Fondos. Lo confirmó la propia gestora de la bolsa, que calificó a su supermercado de fondos como "un canal de distribución independiente que permitirá que todos los inversores puedan acceder a los fondos de una manera global", apuntó Beatriz Alonso, directora de renta variable de BME, quien no descartó ampliar la plataforma en un futuro a planes de pensiones.

La calificación de independiente responde a que, a diferencia de los actuales supermercados de fondos que existen en el mercado español, éste funcionará sin retrocesiones (comisiones que pagan las gestoras a los comercializadores por la venta de productos) que alcanzan el 64% de lo que pagan los partícipes por comisiones de gestión.

Con la nueva plataforma, las tarifas que paguen las gestoras a BME serán dos, una de listing anual y un canon de permanencia similar a los que ahora abonan por las sicav's, mientras que los inversores asumirán el canon de contratación, similar a lo que pagan cuando compran acciones o sicav's a través de sus brókeres, además de una comisión de custodia.

Es por ello que, aunque la plataforma permitirá incluir cualquier fondo en euros que esté registrado en la CNMV, Jorge Yzaguirre, director de mercados de BME, ha instado a las gestoras a que opten por incluir los fondos más baratos que tengan o, como se conoce en el argot financiero, las clases limpias de retrocesiones de sus fondos. Un tipo de clases que muchas extranjeras ya ofrecen fuera del mercado español, pero que las españolas no tienen aún desarrolladas. "Lo normal sería que las gestoras registraran las clases con las comisiones más bajas, ya que los inversores deberán pagar un canon de contratación que ahora, en otras plataformas, lo están pagando de manera implícita", apuntó Yzaguirre.

"La plataforma cobrará por comisiones, pero no por retrocesiones, lo que supone un nuevo modelo de negocio que creemos que tiene recorrido", afirmó Alonso. Que ese recorrido sea más o menos pronunciado dependerá de cómo se implemente en España la Directiva Mifid II que, si bien no va a prohibir las retrocesiones en su totalidad, sí es previsible que las limite en algunos casos.

¿Cómo funcionará?

La operativa de la nueva plataforma será muy sencilla, ya que el inversor podrá comprar, vender o traspasar un fondo a valor liquidativo (siempre que alguno de ellos esté en la plataforma) desde su propio bróker como sucede ahora con las acciones, y la orden se liquidará a través de Iberclear en un plazo de dos días desde la fecha en la que se da, un plazo muy inferior a los 8 días que se permiten en otras plataformas. Esta exigencia de liquidar las operaciones en D+2 es una de las causas que han generado dudas entre las gestoras extranjeras, además del hecho de que no se vaya a ofrecer asesoramiento sino solo contratación.

Sin embargo, Alonso afirmó que están trabajando "ya con un número importante de gestoras tanto nacionales como internacionales". Eso sí, no han querido cuantificar con cuántas gestoras y fondos arrancará el supermercado en junio -esperan que en el arranque sean pocos- y tampoco cuántos de los 60 miembros de mercado que hay en BME ofrecerán ese servicio a sus clientes. Algo que es clave para que finalmente BME

Fondos cumpla con su objetivo de acercar el universo de fondos a todos los particulares ya que, según los datos de Inverco, el 75% de los inversores contrata productos financieros a través de su banco.

- **Las gestoras desatan una guerra de precios con las primeras bajadas desde 2008. La comisión media ponderada cae al 0,95% en 2016 desde el 1%. Los garantizados de renta variable son los que más la recortan.**

La comisión media ponderada por patrimonio de los fondos de inversión españoles cayó el año pasado por primera desde 2008, según los datos provisionales de Inverco, la asociación del sector. Cobraron de media un 0,95%, frente al 1% de 2015.

Todas las categorías de acuerdo a la clasificación de la CNMV recortaron las comisiones, salvo la de fondos globales, que subieron de media su precio hasta el 1,23% desde el 1,1%. Las carteras garantizadas de renta variable fueron las que más se abarataron, al rebajar sus comisiones medias al 0,71% desde el 1,04% (véase gráfico).

El director de Estudios de Inverco, José Luis Manrique Nebreda, apunta, entre otras explicaciones, una clave de este descenso: “El incremento de la competencia, que ha provocado que las entidades ajusten sus costes, reduciendo las comisiones que cobran a los partícipes”.

Las comisiones medias están a años luz de las máximas que permite la legislación: un 2,25%

anual si se calculan sobre el patrimonio del fondo, un 18% sobre los resultados anuales del fondo, y un 1,35% anual sobre el dinero gestionado más el 9% sobre las ganancias anuales si se cobra por las dos variables mencionadas.

Paula Mercado, directora de análisis de VDOS, señala que el saneamiento del sector financiero y la entrada en vigor en enero de 2018 de la directiva europea para que los mercados funcionen mejor, Mifid 2, son razones capitales. “Las entidades no tienen tanta necesidad de aumentar ingresos por medio de esta vía para provisiones [...]. La nueva regulación requerirá una transparencia prácticamente absoluta en los costes aplicados a clientes”. Los partícipes recibirán un papel en el que se desglosará en qué se ha ido cada euro de coste, incluidos los incentivos que cobran los comercializadores. Estos se embolsaron el 64% de las comisiones de gestión en 2016.

Pese a que el patrimonio de los fondos españoles subió un 7% en 2016 y, pese al crecimiento de más del 100% desde el mínimo de 121.700 millones de julio de 2012, la rivalidad es máxima. Los gestores estrella de Cobas (Paramés), Bestinver (Beltrán de la



Lastra), azValor (Álvaro Guzmán), Gesconsult (Alfonso de Gregorio), Abante (José Ramón Iturriaga), Metagestión (Javier Ruiz) o Magallanes (Iván Martín Aranguéz), entre otros, han acaparado las suscripciones.

La experta de VDOS resalta que en los fondos globales, que se han encarecido, es “más difícil reducir los costes por comisiones, debido a la composición de su cartera, que puede requerir un mayor esfuerzo de análisis o la inclusión de otras carteras o fondos cotizados (ETF) que inviertan en mercados en los que la gestora puede no tener experiencia”.

Los fondos de renta fija a corto plazo y los monetarios han metido la tijera al máximo en sus costes desde 2014, para evitar incurrir en pérdidas, debido a la caída en picado de los tipos de interés a corto plazo. Con todo, este tipo de fondos perdió de media un 0,05% el año pasado y en lo que va de ejercicio se dejan un 0,13%. “Han bajado las comisiones de los fondos más populares: mixtos, de renta fija y garantizado por la presión de los bajos tipos”, sentencia Fernando Luque, de Morningstar.

FONDOS EN PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN EN EL GRUPO

Nombre del fondo:	RURAL GARANTIA 2024 RENTA FIJA, FI (registrado en CNMV el 17 de marzo).
--------------------------	--

Tipo de fondo:	FI garantizado de rendimiento FIJO
Periodo de la garantía:	6,9 años. Hasta el 30/04/2024
Inicio:	1 de junio de 2017 (valor liquidativo de la participación del día 1 de junio de 2017 y último día del periodo de comercialización)
Vencimiento:	30 de abril de 2024
Garantía:	Banco Cooperativo Español garantiza al fondo a vencimiento (30/04/2024), el 104,95% del valor liquidativo inicial a 1/06/2017, (TAE 0,70% para participaciones suscritas el 1/06/2017 y mantenidas a vencimiento). No obstante la TAE de cada participe dependerá del momento en el que se suscriba.

Periodo de Comercialización:	Hasta el 1 de junio de 2017 inclusive.
-------------------------------------	--

Comisiones:

- ✓ Comisión gestión: 0,35%
- ✓ Comisión depositaria: 0,05%
- ✓ Comisión de suscripción y reembolso antes del inicio de la garantía: no hay
- ✓ Comisión de suscripción durante toda la vida la garantía: 3%
- ✓ Comisión de reembolso durante la vida de la garantía: 3%

VENTANAS DE LIQUIDEZ anuales:

En concreto, no se aplicará comisión de reembolso los días 10/05/2018; 10/05/2019; 10/05/2020; 10/05/2021, 10/05/2022 y 10/05/2023 (o día hábil siguiente). Para poder ejercitar el reembolso en una de esas fechas, la sociedad gestora exigirá dar un preaviso de 3 días hábiles. Las participaciones reembolsadas en esa fecha no estarán sujetas a garantía y se les aplicará el valor liquidativo correspondiente a dichas fechas.

La Caja que no haya asegurado cantidades por escrito no podrá comercializar el fondo

Nombre del fondo:	RURAL 2024 GARANTIA EUROPA, FI (registrado en CNMV el 24 de marzo).
--------------------------	--

Tipo de fondo: FI garantizado de rendimiento VARIABLE

Periodo de la garantía: 6,9 años. Hasta el 30/04/2024

Inicio: 1 de junio de 2017 (valor liquidativo de la participación del día 1 de junio de 2017 y último día del periodo de comercialización)

Vencimiento: 30 de abril de 2024

Garantía: Banco Cooperativo Español garantiza al fondo a 30/4/24 el 100% del valor liquidativo a 1/06/17 incrementado, en caso de ser positiva, en el 50% de la variación de la media de las observaciones mensuales del índice Eurostoxx 50 Price (no recoge rentabilidad por dividendo) entre el 1/06/17 y 25/4/24.

TAE mínima garantizada 0% para suscripciones a 1/06/17, mantenidas a vencimiento (TAE dependerá de cuando se suscriba).

Valor inicial del índice: mayor precio de cierre entre el 1/06/2017 y 23/06/17, ambos incluidos.

Valor final: la media aritmética de precios de cierre de los días 25 de cada mes o siguiente día hábil, desde el 26/6/17 al 25/4/24 (83 observaciones).

Periodo de Comercialización: Hasta el 1 de junio de 2017 inclusive.

Comisiones:

- ✓ Comisión gestión: 0,55%
- ✓ Comisión depositaría: 0,05%
- ✓ Comisión de suscripción y reembolso antes del inicio de la garantía: no hay
- ✓ Comisión de suscripción durante toda la vida la garantía: 3%
- ✓ Comisión de reembolso durante la vida de la garantía: 3%

VENTANAS DE LIQUIDEZ anuales:

En concreto, no se aplicará comisión de reembolso los días 30/05/2018; 30/05/2019; 30/05/2020; 30/05/2021,30/05/2022 y 30/05/2023 (o día hábil siguiente). Para poder ejercitar el reembolso en una de esas fechas, la sociedad gestora exigirá dar un preaviso de 3 días hábiles. Las participaciones reembolsadas en esa fecha no estarán sujetas a garantía y se les aplicará el valor liquidativo correspondiente a dichas fechas.

La Caja que no haya asegurado cantidades por escrito no podrá comercializar el fondo.