

# La 'X' de la rentabilidad

Para la mayoría de los clientes bancarios, la rentabilidad de sus inversiones es una incógnita aún por despejar.

**E**l total de clientes que están en régimen de asesoramiento o con carteras gestionadas, no debe alcanzar tan siquiera el 3 por ciento del total de clientes bancarios que hay en España. Y es a éstos, sólo a éstos, a los que periódicamente se les informa de la rentabilidad de la cartera; así como de la volatilidad, del alfa, de la beta, del ratio de sharpe, del var, del ear, de la correlación, de la distribución geográfica y por sectores... y de un largo etc. Información toda ella adecuada y más que suficiente para la toma de decisiones, que es lo que establece la normativa y la propia CNMV.

Pero estando en la era de la información y la informática, ... de la visualización de las cosas en 3D; nos deberíamos preguntar qué pasa con ese 97 por ciento restante, en donde un porcentaje más que significativo tiene algún tipo de inversiones: una pequeña cartera de títulos, fondos de inversión, de pensiones, bonos, etc. Nos daríamos cuenta que la realidad para ellos es bien distinta, pues ninguna entidad les está informando (salvo la excepción que confirmara la regla) de la rentabilidad global de sus inversiones.

Sí que es cierto, que cuando se trata de fondos de inversión y/o de pensiones, se les informa de la rentabilidad propia de cada uno de esos productos: la del año en curso, la de 12 meses, etc.; pero no de la que están obteniendo ellos en esos fondos, la cual puede variar bastante a nada que estén fuera del rango temporal, o de que tengan varios movimientos. Pero además, ¿qué pasa con la del resto de inversiones?, ¿con la rentabilidad global?

En la era del desarrollo tecnológico, las entidades financieras deberían estar en disposición de dar periódicamente a tales clientes, al menos la rentabilidad global de sus inversiones.



**Alberto Alonso Gismero**  
**LEGON – Taller de Finanzas**  
**Director Gerente**

**LA INFORMACIÓN ES UN ELEMENTO DE COMPETITIVIDAD, QUE TOMA RELEVANCIA EN EL SECTOR SERVICIOS, MUY ESPECIALMENTE EN EL FINANCIERO**

Por ejemplo, poderles decir que su cartera de títulos, compuesta de cinco acciones diferentes, les ha rendido durante el año 2015, un 6,24 por ciento, dividendos inclusive; para que pudieran hacer sus valoraciones, y compararla por ejemplo con la del Ibex35, que en el mismo período, perdió un 7,15 por ciento; e incluso hacerlo en plazos más cortos, por ejemplo trimestralmente, al objeto de que pudieran seguir más de cerca su evolución. Y mucho mejor si la rentabilidad fuera global sobre el conjunto de sus inversiones: acciones, bonos, fondos, etc.

Por otra parte, dado el nivel de exigencias y requisitos que se está instaurando en el ámbito del asesoramiento, cabe pensar que las entidades financieras se replanteen de algún modo los criterios a la hora de establecer qué clientes puedan y deban estar en tal régimen. Sería probable que ello produjera una reducción significativa del número de clientes «asesorados», y aunque los descolgados fueran pocos en términos porcentuales, sí que serían muchos en términos absolutos, y con posiciones suficientemente significativas como para necesitar conocer cuál es su rentabilidad.

## CONVENIENCIA Y/O NECESIDAD

La información es un elemento de competitividad, que toma relevancia en el sector servicios, muy especialmente en el financiero, donde lo que se vende no es físico ni tangible; no es una barra de pan, una camisa, o un viaje. Además es un elemento generador de confianza.

Sin duda alguna, las entidades tienen que reaccionar y dar un paso adelante en este sentido, despejando la 'X' de la rentabilidad para la mayoría de sus clientes. No es de recibo que tal información esté sólo al alcance de unos pocos. ■