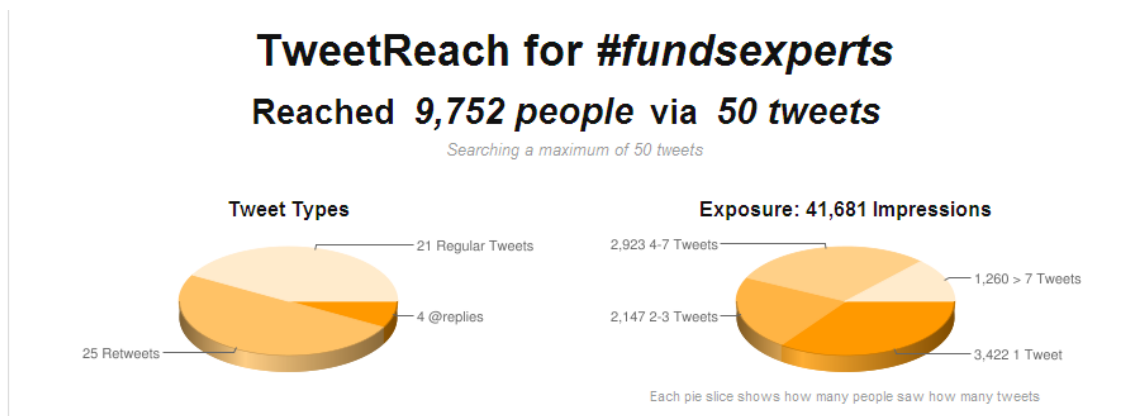


MEDIA CLIPPING FUNDS EXPERTS 2011 de iiR Spain

Cobertura a través de twitter del evento:

Según tweetreach, el hashtag #FundsExperts hubo 132 tweets en los últimos 3 días.

Teniendo en cuenta sólo los 50 últimos, alcanzaron a 9,752 personas.



Cobertura en medios antes y después del evento

Medio: Funds People

Fecha de publicación de la noticia: Lunes, 17 de octubre de 2011

iiR España organiza el "Funds Experts Forum 2011"

iiR España organiza un evento el 30 de noviembre en el hotel Husa Princesa para presentar nuevas estrategias de gestión, distribución y selección de fondos en España. En el evento se tratarán temas de normativa, las propuestas que están surgiendo desde la City, del producto "fondo de inversión ante los ojos del inversor", las gestoras nacionales e internacionales debatirán sobre la transformación del mercado de fondos en España. Además las gestoras tratarán los nuevos estilos de gestión y las nuevas tendencias del mercado. Por último, los selectores de fondos hablarán del análisis cualitativo, *due diligence*, de fondos y de selección de fondos de RF, mercados emergentes y hedge funds.

Alberto Ruiz, Ana Fernández, Borja Durán, Rafael Romero, Carlos Andrés, David Gonzalvo, Iván Martín, Pablo Cano, Rafael Hurtado, Eric Personne, Philippe Esser, y Ángel Martínez Aldama están trabajando por y para transformar el mundo de los fondos de inversión.

Para inscribirse al evento rellenar el formulario que se adjunta pinchando el [link](#). El precio es de 399 euros, con un 10% de descuento para los asociados a EFPA. Además vale por una recertificación EFA/EFP de 8 horas de formación.

Link a la noticia: <http://www.fundspeople.com/ampliado/28937/>

Medio: Rankia

Fecha de publicación de la noticia:

Miércoles, 16 de noviembre de 2011



Funds Experts Forum 2011, que se va a celebrar en el Husa Princesa de Madrid durante el 30 de noviembre de 2011, va a convocar, fundamentalmente, a Gestores de Fondos, Selectores de Fondos y Asesores financieros.

En el evento se tratarán temas de normativa, las propuestas que están surgiendo desde la City, de las nuevas tendencias en Fondos y Sociedades de Inversión Libre. Tras el café, se realizará un Foro de Debate ¡El "fondo de inversión" ante los ojos del inversor!. Además, las gestoras tratarán los nuevos estilos de gestión, las nuevas tendencias del mercado y la transformación del mercado de fondos en España.. Para cerrar el **Funds Experts Forum 2011**, los selectores de fondos se centrarán en el análisis cualitativo, due diligence, de la selección de fondos de Renta Fija, Mercados Emergentes y Hedge Funds.

En el **Funds Experts Forum 2011**, podemos encontrar a expertos como [Marc Garrigasait](#), de Koala Capital; David Anglés, de Funds People; Beltrán Parages, de Bestinver; entre otros.

Puedes inscribirte al evento clicando sobre "inscríbese" en la web de [Funds Expert Forum 2011](#). El precio es de 399 euros, con un 10% de descuento para los asociados a EFPA.

[Programa completo Funds Experts Forum 2011 \(...\)](#)

Link a la noticia: <http://www.rankia.com/blog/fondos-inversion/988553-funds-experts-forum-2011>

Medio: Unience

Fecha de publicación de la noticia: Miércoles, 30 de noviembre de 2011

¿Cómo recuperar la confianza del inversor?

Seguimos contando lo más interesante que se está comentando en Funds Experts Forum 2011. Hemos asistido ahora a una mesa redonda con presencia sobre todo de EAFIs, en la que se ha hablado como tema central de la recuperación de la confianza del inversor.

El moderador Gonzalo Rengifo, director general de Pictet en España, ha lanzado la pregunta clave "El reto que tenemos toda la industria es recuperar la confianza del inversor. ¿Cómo podemos hacerlo? y cómo es el cliente ideal"

Estas han sido las respuestas:

Ana Hernández, Wealth Solutions:

"No es una tarea fácil. Vemos dos áreas: la formación del cliente, ya que estamos muy poco formados, y las razones por las que decide invertir. Para qué tiene la cartera.

Sólo puedes ganarte su confianza explicándole bien cuáles son los objetivos de la gestión patrimonial, sus razones y cómo elaborar la cartera pensando en estos objetivos.

Separar venta de asesoramiento es crítico".

Ana Fernández, AFS Finance Advisors

"Muchos de los clientes que nos llegan no entienden lo que tienen en cartera. Nosotros dedicamos mucho tiempo en que el cliente comprenda en qué está invertido, los activos que tiene y por qué, y lo que no entienda, que lo venda.

Normalmente los clientes vienen muy cargados de estructurados. El cliente, cuando tiene productos de las entidades, como tienen una rentabilidad alta, no entiende bien los riesgos. Vía fondos va a estar más diversificado y fiscalmente también mejor optimizado.

Los asesores tendemos más a hablar que a escuchar, tenemos que buscar más la escucha activa, muchas veces se le escucha pero para después venderle mejor un producto. Hay que escucharle para saber bien qué necesita".

Rafael Romero, Unicorp

"Los clientes no entienden de diversificación, no entienden de carteras, no entienden de correlaciones... En general, no entienden. Lo importante es que en las redes también haya formación, hacer muchos esfuerzos en este sentido, pero esto es algo que tarda muchísimo.

Hay que ir a los que invierten para que vayan aprendiendo, que aumenten sus conocimientos.

Por otro lado, hay que buscar otras alternativas de inversión que se entiendan, por ejemplo en fondos de distribución de cupón. La gente lo que entiende es que una rentabilidad cierta y que su casa le va a garantizar... Si no le bajan el rating.

El cliente de perfil más arriesgado normalmente entiende mejor"

Javier Kessler, presidente de Aseafi

"Tenemos un problema de estructura de fondo, una estructura vieja, muchos gastos, muchas comisiones... Las venas del sistema tienen muchas grasas que hay que eliminar, muchas relacionadas con conflictos de interés que el mismo sistema ha originado.

Muchas carteras de inversión tienen un vicio: fondos de la casa, fondos garantizados... Pero no hay asignación de riesgo, ni objetivo de buscar un bien para el inversor final. Todo esto se tiene que hacer dentro de una estructura limpia".



Link a la noticia: <https://www.unience.com/es/groups/iir-espana/blog/2011/11/30/como-recuperar-la-confianza-del-inversor>

Medio: Unience

Fecha de publicación de la noticia: Miércoles, 30 de noviembre de 2011

Los gestores, a escena: Marc Garrigasait, José Ramón Iturriaga y David Gonzalvo

Seguimos contando las sesiones que están teniendo lugar dentro de Funds Experts Forum.

Y termina la sesión con un buen debate sobre valoraciones de mercados y acciones.

14:12 Iturriaga: "Espero una normalización de las primas de riesgo, más antes que después. Y, por otra parte, tendemos a extrapolar el decrecimiento del pasado reciente, en 2008-2009, al futuro, y no va a ser así. Yo estoy viendo valoraciones absurdas en muchos valores, hay compañías estigmatizadas en España. Y hay muchas empresas

españolas que están estigmatizadas por serlo pero no dependen del ciclo español"

14:10 Gonzalvo: "Nosotros las alternativas de poco riesgo para encontrar descorrelaciones van cayendo, porque nosotros sólo compramos ETF, no hacemos cortos".

14:08 Garrigasait: "Por lo menos hay que intentar encontrar activos descorrelacionados, luego te puede ir bien o no, pero como mínimo un buen gestor debe encontrarlo".

14:07 Garrigasait: "Es más difícil encontrar activos descorrelacionados, pero es posible encontrarlos. No hacerlo es de mal gestor. Hay muchos instrumentos con los que puedes conseguir descorrelación".

14:02 Defiende también Iturriaga el valor que pueden aportar los gestores en un entorno de valoraciones tan desajustadas como las actuales, frente a los ETF.

13:57 J. R. Iturriaga: "Yo creo que vamos a volver a lo básico, a maximizar los retornos reales de nuestras inversiones, como decía Templeton. Todas las estrategias que han tenido éxito recientemente, enfocadas a minimizar pérdidas, van a ser contraproducentes y van a impedir que los fondos maximicen las inversiones de los clientes. Creo que se acabará imponiendo a medio plazo la gestión más puro value. Invertir en acciones baratas, pero no sólo baratas, sino en lo que no tiene nadie y cuando no lo tiene nadie. Hay que tener espíritu contrarian y mucha paciencia"

13:53 David Gonzalvo, director de inversiones de Triple A Inversiones, también se pregunta si el sistema de gestión tradicional sigue teniendo sentido. Comenta que en su caso realizan las estrategias a partir de ETFs, por la flexibilidad y por la transparencia.

13:48 Se pregunta Marc Garrigasait tras repasar los casos de Bill Miller y Anthony Bolton: ¿Son validos estos modelos de gestión hoy en día? ¿Hay que seguir siendo hiperoptimistas o es mejor ser flexible?

13:40 Empieza Marc hablando del Legg Mason Value Trust, el fondo que batió 15 años seguidos al S&P 500. "Su gestor, Bill Miller, era superoptimista y ha vivido cuatro de los últimos cinco años peor que el índice, ahora se ha tenido que retirar. En 2008 tuvo como la maldición de los dioses.

Otro caso interesante es de Anthony Bolton, el inversor más exitoso de Reino Unido. Ganó un 19,5% anual con su fondo. Pero en vez de retirarse creó un fondo como el que hacía en UK, pero en China. Y dice que no ha visto allí nada que realmente le haya impresionado. El fondo también ha ido bastante mal, cae un 21% desde que empezó frente a un 10% del MSCI China. Recientemente incluso ha pedido disculpas por el mal comportamiento.

comments (only registered user can comment)



[chanojes](#) (245)

11/30/2011 18:49

neutral

¿Y no os parece que los mercados al estar prohibidos los cortos están distorsionados?. Por proteger al sector financiero han dejado a las bolsas con escasas posibilidades de realizar estrategias, tanto de cobertura de carteras como de especulación "pura y dura".



[mistol](#) (8)

javier carrillo de albornoz fabregas

11/30/2011 21:40

positive

No os dáis cuenta de que lo pasado ya no volverá, al menos en los próximos 20 años? estamos en un cambio de ciclo que nunca había pasado antes y por eso las políticas antiguas no dan resultado.

Vosotros mismos habéis puesto los ejemplos de Bill Miller y Anthony Bolton.

Hay que invertir con intuición en pequeñas y medianas empresas con futuro, pero, ¿Cual es el futuro? ¿Porqué

Microsoft pierde este año un 10% con la inmensa caja que tiene? Japón se nos adelantó más de 20 años, ahora nos toca a nosotros.

Link a la noticia: <https://www.unience.com/en/groups/iir-espana/blog/2011/11/30/los-gestores--a-escena--marc-garrigasait--jose-ramon-iturriaga-y-david-gonzalvo>

Medio: Funds People

Fecha de publicación de la noticia: Jueves, 01 de diciembre de 2011

Las bondades del fondo de inversión no han calado en el inversor final



Los profesionales piden mayor formación para los inversores “Las bondades del fondo de inversión no han calado en el inversor final”

Transparencia, diversificación, fiscalidad... muchas son las ventajas del fondo de inversión pero pese a que el sector de la gestión colectiva lleva implantado en España más de 20, los inversores todavía no conocen suficientemente el producto. Esta es una de las conclusiones de la mesa redonda “El producto fondo de inversión ante los ojos del inversor”, celebrada en el marco del Funds Experts Forum, organizado por iiR y patrocinado por Accenture, [Bank of America Merrill Lynch](#), [Fidelity Worldwide Investment](#) y [Pictet](#). Y es que, tal como ha resumido Rafael Romero, director de inversiones de Unicorp Patrimonio, “las bondades del fondo de inversión no han calado todavía en el inversor final”.

En general, los profesionales del asesoramiento coinciden en señalar la falta de formación financiera de los inversores españoles, algo que perjudica considerablemente su trabajo y, en consecuencia, los resultados obtenidos por los clientes.

Ana Hernández, socia directora de Wealth Solutions, considera que los fondos de inversión están pasando una mala época y prevé que “la van a pasar peor” por la alta bancarización que hace que se coloquen producto de dentro del balance. “Los fondos son instrumentos básicos para el asesoramiento patrimonial por la diversificación y la posibilidad de construir carteras más baratas”, dice. “Recuperar la confianza del inversor no es tarea fácil y pasa por la formación a clientes, que se planteen cuál es su objetivo en la inversión. Hay una gran falta de conocimiento; hay que explicar bien los fundamentos de la gestión patrimonial y eso es una tarea que lleva tiempo y esfuerzo y ahí radica la diferencia entre asesoramiento y venta”.

Ana Fernández, directora ejecutiva de AFS Finance Advisors-EAFI, coincide con Hernández y asegura que hay que invertir tiempo en que el cliente entienda en qué está invirtiendo.

Romero coincide en que hay muchos clientes que no entiende sus inversiones pero apunta que también hay muchos asesores que tampoco entiende. “Hay que formar, llegar al inversor final, y hay que sacar productos distintos, que se entiendan y el cliente vea como algo más próximo, como pueden ser los de distribución de cupón, que se asemejan más a las acciones que pagan dividendos, un producto con el que el inversor sí está más familiarizado”, explica.

Respecto a cómo sería el “cliente ideal”, Hernández lo ve como “el que ve la necesidad de construir su patrimonio de manera eficiente para conseguir sus objetivos”. Romero apunta que es el que tiene dinero,

a ser posible, hecho con sus propios negocios, ya que ese es el que mejor entiende los riesgos y tiene una visión más a largo plazo. Para Javier Kessler, presidente de ASEAFI, es el que sea responsable de su salud financiera.

Ana Fernández, por el contrario, define al cliente más difícil: el que le dice al asesor “lo que tú digas” ya que en épocas de malas rentabilidades, no entenderá qué pasa en su cartera.

Durante la jornada de iIR, en la que participaron numerosos profesionales del sector de la gestión y el asesoramiento, la tónica general fue de cierto optimismo de cara al futuro, no sin preocupación por la situación actual que atraviesan los mercados y el sector, pero con algo de autocrítica y muchas ideas de trabajo. **Funds People** irá publicando nuevos artículos sobre la jornada en los próximos días.

Medio: Funds People

Fecha de publicación de la noticia: Jueves, 01 de diciembre de 2011

La recaudación sería de sólo 300.000 euros. **Inverco estima el coste de la implementación del agente centralizador en 22 millones de euros**

“Las nuevas cargas administrativas que se han impuesto en el sector no tienen sentido y no resistiría ningún análisis coste/beneficio”. Así de contundente se ha mostrado Ángel Martínez-Aldama, director general de Inverco, sobre la figura del agente centralizador que tanta polémica está causando en el sector de la inversión colectiva en las últimas semanas. Desde la asociación han llevado a cabo ese análisis y el resultado es demoledor.



Según sus cálculos, el coste de implementación del agente centralizador supondría 200.000 euros por cada uno de los 120 distribuidores de fondos que hay en España, más un coste anual de mantenimiento, lo que sería un desembolso total de 22 millones de euros.

Para calcular los beneficios que se obtendrían de esta medida, la asociación ha tomado en cuenta “el mejor escenario posible”, esto es han estimado que el 5% de los partícipes tienen el mismo fondo con distintos comercializadores, y con unas plusvalías del 15%, deciden reembolsar su participación más antigua. Al aplicar la regulación FIFO de manera conjunta para todos los distribuidores, según los cálculos de la asociación, no supondrían más que 300.000 euros extra para Hacienda. “La recaudación es ridícula”, asegura Aldama, quien ha participado en el evento Funds Experts Forum, organizado por iIR y patrocinado por Accenture, Bank of America Merrill Lynch, Fidelity Worldwide Investment y Pictet.

Además del elevado coste y el escaso beneficio que supondría la implementación de esta medida, Aldama señala dos riesgos asociados que podría acarrear: que haya un agente centralizador monopolístico o que a los distribuidores no les interese comercializar IIC extranjeras si tienen que asumir estos costes.

Desde la asociación están trabajando para encontrar una solución a esta situación, si bien, Aldama reconoce que no es fácil modificar una norma de rango de ley. En todo caso, esta medida está todavía pendiente de regulación, ya que fue incluida en la última reforma de la Ley de IIC, aprobada en octubre. “En las cuentas ómnibus se ha optado por una solución a la española”, ha señalado el director general de Inverco. “Innovar es bueno, pero para esto hubiera sido mejor que no innováramos”.

En cuanto a las medidas que, en opinión de la asociación, deberían ser implementadas para fomentar la industria destaca la eliminación de la obligatoriedad a los no residentes de informar del NIF a la hora de comprar una IIC española, de la misma manera que este verano se ha eliminado esta obligación cuando compran acciones o deuda pública, lo que a su entender eliminaría las trabas que existen en los productos españoles para ser comercializados en el extranjero; que se encuentre una solución al tema del agente centralizado; que se establezca el tipo impositivo en las IIC al 0%, para que el partícipe de un fondo no sufra la doble imposición que tiene actualmente al tributar el fondo primero y después el partícipe, y que se elimine el requerimiento de un número mínimo de partícipes (100) para que las IIC con

forma de sociedad sean traspasables. “Todas estas trabas administrativas han hecho que la industria española se haya convertido en una industria únicamente de distribución retail”, ha asegurado Aldama, que espera que, según se vayan solucionando estos problemas, pueda ser más institucional.

Durante la jornada de iiR, en la que participaron numerosos profesionales del sector de la gestión y el asesoramiento, la tónica general fue de cierto optimismo de cara al futuro, no sin preocupación por la situación actual que atraviesan los mercados y el sector, pero con algo de autocrítica y muchas ideas de trabajo. Funds People irá publicando nuevos artículos sobre la jornada en los próximos días.

Link a la noticia: <http://www.fundspeople.com/ampliado/29710/Inverco-estima-el-coste-de-la-implementacion-del-agente-centralizador-en-22-millones-de-euros>

Medio: Funds People

Fecha de publicación de la noticia: Jueves, 01 de diciembre de 2011

Aboga por la figura de la SIL **Omega Gestión: “Estamos en un estado de excepción, transitorio, en la gestión de patrimonios”**

Alberto Ruiz, director de inversiones de Omega Gestión, considera que actualmente “estamos en un estado de excepción en la gestión de patrimonios”, que obliga a revisar ciertos principios que hasta ahora se han dado como básicos y buscar nuevas soluciones. En todo caso, Ruiz espera que este estado sea transitorio y se vuelva a “tiempos más razonables”.

Para Ruiz, que ha participado en el evento Funds Experts Forum, organizado por iiR y patrocinado por Accenture, Bank of America Merrill Lynch, Fidelity Worldwide Investment y Pictet, dos de los principios básicos que, hasta ahora, fundamentaban la gestión de inversiones están en revisión : el binomio rentabilidad/riesgo y las ganancias de la diversificación.

“Respecto al binomio rentabilidad/riesgo lo que hasta ahora se había considerado como el activo libre de riesgo (la deuda pública) ya no lo es tanto lo que está modificando la forma en la que abordar la gestión de inversiones”, ha asegurado Ruiz. En cuanto a la reducción de los beneficios de la diversificación, para Alberto Ruiz el problema es que las correlaciones en períodos de alta volatilidad convergen, por lo que se diluyen los efectos de la diversificación. Y ya llevamos cinco años con este cambio de régimen de la volatilidad en los que sólo en 2010 sí ha habido beneficios en la diversificación. “En el resto de los años, no ha habido trincheras donde refugiar la inversión”, dice. La conjunción de estas dos nuevas situaciones, el cuestionamiento del activo libre de riesgo y la aportación neutra de las ventajas de diversificación, se ha evidenciado de forma más evidente en la gestión de las carteras más conservadoras, que han presentado los resultados más complicados de explicar a los inversores.

Por último, los continuos movimientos que se dan en la gestión entre riesgo y no riesgo, están llevado, en opinión de Ruiz a un gran estado de ansiedad, lo que “erosiona las convicciones de gestión que se tienen”.

Ante este estado de excepción, Ruiz destaca cuatro posibles medidas que se pueden adoptar en la gestión patrimonial. La primera será gestionar de manera más flexible (especialmente en clases de activos); la segunda es gestionar el riesgo ante eventos extremos en los mercados, lo que conlleva una mayor sofisticación a la hora de gestionar carteras, en especial el correcto uso de instrumentos derivados. Además, como tercera medida sería conveniente recurrir a técnicas de gestión alternativa para preservar el capital y, por último, buscar los vehículos óptimos tanto porque permitan gestionar con flexibilidad como por que sean fiscalmente interesantes y no sean costoso de crear.

En este apartado de los vehículos es donde aparecen los FIL y las SIL que Ruiz considera se ajustan perfectamente a las necesidades de gestión de los grandes patrimonios. Las principales características de las SIL son, en opinión de Ruiz, su gran flexibilidad, la posibilidad de usar derivados sin límites más que los establecidos en el folleto y la posibilidad de concentrar la cartera también sin límites. En tema fiscal estos vehículos tan sólo necesitan 25 inversores con un patrimonio cada uno de 50.000 euros para ser consideradas IIC y poder así beneficiarse de las ventajas fiscales que ello supone. Además, otra ventaja

en opinión de Ruiz es que estas sociedades no están obligadas a publicar su cartera, facilitando así la discreción que muchos inversores buscan. CNMV exige que en ellos se hagan estrategias de gestión alternativa y no son productos UCITS. Ruiz calcula que para que una SIL sea un vehículo rentable debe tener un patrimonio de entre 15 y 20 millones de euros.

"Son vehículos de gestión patrimonial integral", dice.

Por ahora, tan sólo existen cuatro SIL en el mercado español, dos de ellas cogestionadas por Omega Gestión, una por JP Morgan y otra presidida por Carlos Arenillas Lorente, que ha sido socio fundador del Grupo CIMD, presidente de InterMoney y vicepresidente de la CNMV.

Link a la noticia: <http://www.fundspeople.com/ampliado/29711/Omega-Gestion-%E2%80%9CEstamos-en-un-estado-de-excepcion-transitorio-en-la-gestion-de-patrimonios%E2%80%9D>

Medio: Funds People

Fecha de publicación de la noticia: Jueves, 01 de diciembre de 2011

Bestinver, Abante Gestión, Fidelity y Pictet **La visión de cuatro responsables de gestoras sobre el momento del sector**

Durante el evento Funds Experts Forum, organizado por iiR y patrocinado por Accenture, [Bank of America Merrill Lynch](#), [Fidelity Worldwide Investment](#) y [Pictet](#), que reunió a decenas de profesionales de la inversión en Madrid hace unos días, una de las mesas redondas contó con la participación de cuatro máximos responsables de gestoras de fondos, dos nacionales (Bestinver y Abante Gestión) y dos internacionales (Fidelity y Pictet) que compartieron con los asistentes su visión sobre el momento actual de la industria de los fondos de inversión española.



Resumimos a continuación sus ponencias:

Beltrán Parages, director comercial de Bestinver

Paragés resaltó la importancia de que el sector hiciera autocrítica ya que, en su opinión, "la industria construye la casa por el tejado, ya que se está más interesado en participar en las comisiones que generan los fondos que en crear productos que aporten valor: se ha antepuesto el concepto negocio al de gestión". Parages alertó de que, si esto no se cambia, "el mercado se va a ajustar solo, y si no, ya hemos visto que quien sí hace bien sus deberes sufre menos".

Parages ve fundamental que cada jugador del mercado (fabricante y distribuidor) se centre en aquello en lo que aporta valor y, en general, asegura que es optimista con el futuro del sector de la inversión ya que "en España es difícil ir a peor".

Sebastián Velasco, responsable para España de Fidelity

Velasco también se muestra optimista con el futuro del sector de la inversión ya que, pese a que el patrimonio total del sector, sumando gestoras nacionales e internacionales, ha bajado en el año un 9% los fondos de "valor añadido", esto es los que no son de ahorro (garantizados, monetarios y renta fija a corto plazo) suponen ya el 42% del total de la industria, lo que permite augurar que el inversor en producto fondo es más estable y busca un vehículo de inversión que genera valor. "Los factores estructurales que están dañando el sector son la alta bancarización, el bajo nivel de conocimiento de los inversores y la percepción por parte de estos de que sus intereses no coinciden con los de los distribuidores", dijo Velasco.

Velasco señala cuatro puntos sobre los que hay que reflexionar como industria: las gestoras no han cumplido con sus objetivos de rentabilidad, los fondos tienen costes superiores a lo razonable, existe una gran complejidad de fondos y el cliente no entiende en qué se ha metido. "El mayor reto del sector es ofrecer a los inversores un asesoramiento adecuado", dice.

Gonzalo Rengifo, responsable de Pictet AM para España y Latinoamérica

"Llevamos más de cuatro años de crisis de crisis y haciendo autocritica pero hemos llegado a un momento de inflexión, pues el sector ha hecho muy bien sus deberes. Otra cosa es que el mercado no ha ayudado nada", dice Rengifo. Al igual que Velasco, el responsable de Pictet destaca que en 2010 se creció en productos de valor añadido, renta variable, mixtos, de distribución de activos y rentabilidad absoluta y que, este año, el movimiento ha seguido siendo parecido, lo que marca una cierta tendencia de los inversores hacia productos de valor añadido.

"Hay que tener en cuenta que la industria ha hecho enormes avances en asesoramiento, así como en racionalización de productos y estructuras. De hecho la industria nacional señala que se han visto los peores años para la gestión de la historia, con reducción de costes y sin dinero para inversiones", apunta Rengifo. "Pero ahora estamos en muy buena forma. Sobre esta base hay que empezar a ser innovador. Tenemos que identificar dónde tienen sus necesidades los seis millones de inversores que quedan en fondos -tras haberse perdido dos millones- pues tienen cierto conocimiento y confían en el producto. Hay que escucharles, dejemos de marcarles la ruta que queremos".

Rengifo advierte de toda la nueva regulación que llegará en el futuro (Mifid II, UCIT V, AIMA) y se lamenta de que en España, "donde hay mucho talento, la regulación, con la oportunidad que ha tenido con UCIT IV, no ha sido capaz de exportar su conocimiento". "Así se da la circunstancia de que hay entidades españolas con evidente fortaleza en Latinoamérica tienen que llevar sus productos a Luxemburgo para poder comercializarlos allí, explica

"Pero tenemos una oportunidad histórica de exportar talento. Sería interesante que toda la industria dijese al regulador español que ponga las condiciones y marco necesario para que cualquier fondo de inversión de Latinoamérica que se quiera vender en Europa se haga a través de España, quede debe ser la puerta natural para Europa", dice.

Joaquín Casasús, socio director de Abante Asesores

Casaús se muestra también optimista sobre el futuro del sector ya que considera que "tanto el talento como el vehículo están ahí, por lo que vamos por el buen camino". Y es que Casasús es un gran defensor del producto fondo de inversión, que en Abante Asesores utilizan tanto para sus productos propios como para crear fondos de fondos, como su última gran apuesta. En la gestora han trabajado este año intensamente en su fondo de gestores españoles, Smart-ISH, a través del que han localizado a numerosos gestores nacionales

Link a la noticia: <http://www.fundspeople.com/ampliado/29751/La-vision-de-cuatro-responsables-de-gestoras-sobre-el-momento-actual-del-sector>

Contáctenos



902 12 10 15
91 700 48 70



91 319 62 18



Príncipe de Vergara 109
28002 Madrid



info@iirspain.com

iIR España
Know-how. People. Results.



informa



@iIR_Spain
#iIREventos



Grupo iIR España



facebook.com/
iirspain



youtube.com/
iirespana



flickr.com/
photos/iirspain