

VÍCTOR ALVARGONZÁLEZ

¿Y YO, QUÉ HAGO CON MIS AHORROS?

Trucos, claves y consejos para obtener la
máxima rentabilidad con el menor riesgo



¿Cansado de invertir en depósitos de baja rentabilidad? ¿Desconfía de lo que le ofrecen los bancos? Descubra de la mano de uno de los mejores especialistas del mercado las muchas oportunidades que ofrece el nuevo ciclo económico para ahorradores e inversores conservadores.

DEUSTO

¿Y yo, qué hago con mis ahorros?

Trucos, claves y consejos para obtener la máxima rentabilidad con el menor riesgo

VÍCTOR ALVARGONZÁLEZ



EDICIONES DEUSTO

© 2014 Victor Alvargonzález Jorissen

© Centro Libros PAFP, S.L.U., 2014

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAFP, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de cubierta: microbiogentleman.com

Imagen de cubierta: © Getty Images

ISBN: 978-84-234-1933-3

Depósito legal: B. 22.312-2014

Primera edición: noviembre de 2014

Preimpresión: Victor Igual, S.L.

Impreso por Artes Gráficas Huertas, S.A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Prefacio	9
1. «Nadie da duros a cuatro pesetas»	13
2. Que el producto le captive, no que acabe usted cautivo del producto	25
3. Si no lo entiende, no lo compre	41
4. Teoría de la relatividad (financiera)	55
5. ¿Qué es una prima de riesgo?	63
6. La importancia de la autodisciplina	69
7. Los dogmas, para la fe	75
8. El discreto encanto de la gomina y el «cariñito»	87
9. El ladrillo también «sube»	95
10. Cartera para Juan Ahorrador	103
11. Cartera para Juan Inversor	123

«Nadie da duros a cuatro pesetas»

Antes del euro eran duros. Ahora el refrán se habrá convertido en «euros a céntimo». Pero la idea es la misma: la primera norma para evitar problemas en temas financieros es evitar el «gato encerrado». O que te den gato por liebre. Unas veces el gato es salvaje, otras *legal*, pero aun así va más «escondido» que encerrado. Y el gato siempre se esconde en la jungla de la llamada «letra pequeña», esa que nunca se lee pero que luego sirve para justificar todos los excesos. No se preocupe: no le vamos a decir que la solución es leérsela. Aquí estamos para facilitarle las cosas, no para complicárselas. Pero tiene que saberlo: en operaciones de ahorro a un año vista, todo lo que le ofrezcan cuyo rendimiento esté claramente por encima de lo que puedan dar las letras del Tesoro que emite el Estado o los depósitos de bancos «serios» y solventes implica un cierto riesgo. Y en plazos más largos utilice de referencia los bonos del Estado para saber «cómo está el mercado».

Lo de «cómo está el mercado» no es complicado: imagínese un mercado «normal». El de los alimentos, por ejemplo. Usted compara el precio de la merluza en distintos puestos antes de comprarla ¿no? Pues quitando épocas de gobernantes totalmente incompetentes y que alcanzan la dudosa calificación de credibilidad nula —y con ellos los bonos de su país—, la deuda pública es el activo más seguro —y más líquido* que existe— y, en consecuencia, el que ofrece un rendimiento menor (a menos riesgo, menos rentabilidad y viceversa).

Lo de la seguridad de la deuda pública es fácil de entender: para respaldarla estamos todos los contribuyentes y, al contrario que en una empresa privada, cuyos accionistas pueden negarse a aportar dinero, el contribuyente es como el siervo de un señor feudal: no puede decir «paso palabra», so pena de sufrir la ira del poderoso, que en la Edad Media suponía la quema de su casa, su cosecha y que sus hijos se vendieran como esclavos. Ahora la cosa ha mejorado algo: negarse a pagar a nuestros particulares señores feudales y a su *sheriff* de Nottingham (Hacienda) implica inmediata inspección fiscal, sanción e incluso cárcel en caso de reincidencia si la cifra es elevada.

Así que, aclarado por qué el Estado es el referente de menor riesgo para los distintos plazos de inversión, compare lo que dan las letras del Tesoro, los bonos a tres, cinco y diez años con lo que le ofrecen las entidades financieras en

* Nivel de disponibilidad del dinero invertido, en caso de necesitar deshacer la inversión, y costes asociados al reembolso.

sus productos para plazos similares. Si le ofrecen un poco más, el riesgo que asume usted es insignificante y, además, es lógico y coherente que si las entidades financieras quieren competir con el Estado, le ofrezcan más que éste, que juega con ventaja. Si le ofrecen *bastante* más para el mismo plazo, siga los consejos de este libro para informarse adecuadamente del tipo de riesgo que corre. Si le ofrecen *mucho* más, desconfíe. Significa que no estamos hablando del mismo «pescado». No tiene por qué ser malo, ni estar podrido, pero hay que saber si es adecuado para su cena. La información sobre los rendimientos que ofrece el Estado a distintos plazos la tiene en internet en www.tesoro.es.

En cuanto al riesgo, como concepto genérico, en sí no tiene nada de malo mientras sea riesgo financiero (no legal), esté bajo control y sea usted consciente del nivel que asume. De hecho, la frase «a más riesgo asumido, más rentabilidad potencial» suele cumplirse. Además, como veremos más adelante, el riesgo no es blanco o negro. Hay infinitud de grises. No se puede estar «un poco» embarazada o «ligeramente» embarazada, pero en cambio sí se puede asumir algo de riesgo, mucho, poco, nada o una barbaridad.

Luego está el riesgo legal. Y ése también tiene muchas escalas. Una vez escuché a un gran abogado decir que lo que diferencia a un buen abogado de uno mediocre es que el bueno sabe moverse en la delgada línea roja de lo que es legal y lo que no lo es —aunque mi experiencia me dice que más que una línea roja es una nebulosa gris, pero ésa es otra historia— y esa «zona de nadie» legal la utilizan

mucho las entidades financieras. Hay cosas que hacen los bancos que son legales, pero no son éticas. Por ejemplo: no dar la información completa.

Un ejemplo lo tenemos en muchos fondos y depósitos garantizados. ¿Qué anuncian?: «Ganará mucho y le garantizamos que no perderá nada». Lo último suele ser cierto, pero la información completa debería ser «le garantizamos que no perderá dinero, pero también le garantizamos que ganará más bien poco y tenga por seguro que cobraremos sustanciosas comisiones por realizar poco trabajo». No quiero «demonizar» los fondos garantizados. Los hay interesantes —pocos— y que podrían perfectamente publicitarse de forma clara y transparente como «ganará mucho menos de lo que suba la bolsa —por ejemplo— pero seguramente bastante más que en un depósito. Y en ningún caso perderá dinero». Sería cierto, sería lo correcto, hasta suena bien, pero perdería gancho comercial. «Vende» mucho más decir que ganará mucho dinero sin asumir riesgo alguno.

En el otro extremo, aunque al borde de la legalidad, estarían los productos que se asemejan a lo que en derecho, donde todo es tan relativo, se denomina «fraude de ley», es decir, se juega en la línea roja, pero en el lado dudoso. Un ejemplo claro sería un producto cuya comercialización no es totalmente legal porque se ha evitado darle al cliente la información adecuada y completa, cosa que actualmente la ley exige. En general no hay producto financiero «malo». Lo que hay es un mal uso del mismo, falta de información y de asesoramiento objetivo.

Finalmente está el fraude puro y duro, como el famoso caso «Madoff», o cuando las acciones preferentes —o normales— las emite una entidad al borde de la quiebra y sus ejecutivos son conscientes de que lo que realizan es una huida hacia delante a costa del inversor. Y tampoco le informan de las dificultades que puede encontrar si necesita el dinero. Ha ocurrido con las nefastas cajas de ahorros —un banco «gestionado» por políticos es como una perversión, pero financiera—, y con muchas cosas más.

Vale, muy bien, pensarán ustedes: «Me está diciendo que siga en ese depósito que no me da nada, o que, en caso contrario me haga un máster en trucos de las entidades financieras para colocar productos». No. Esté tranquilo, lo anterior sólo es una explicación genérica de «lo que hay». No es malo empezar su viaje sabiendo qué terreno pisa.

Como dije al inicio, si piensa que el depósito que le ofrecen da una baja rentabilidad y quiere más rendimiento sin jugarse su patrimonio o la disponibilidad de su dinero, desconfíe de lo que supere *en exceso* la oferta del depósito. Mejor todavía: haga lo que decía un famoso banquero norteamericano, «Confíe, pero verifique» (*trust, but verify*). En todo lo que le ofrezcan cuya rentabilidad se mueva entre un 1 y hasta un 2 por ciento por encima del rendimiento del depósito anual a plazo fijo lo peor que le puede pasar es que se quede como estaba. Que no gane nada, vaya. Pero de ahí en adelante, cuidado: tiene que saber qué riesgo asume. Y qué tipo de riesgo, que los hay de muchos pelajes, como veremos más adelante. Y en pla-

zos más largos haga lo mismo, pero, como dije anteriormente, usando como «vara de medir» la deuda pública. Las preferentes ofrecían rentabilidades disparatadamente altas comparadas con lo que ofrecían los depósitos de bancos de primera fila en aquella época, y encima era una época en la que los bancos pagaban muy bien los depósitos para atraer a los clientes que escapaban de las cajas. Si usted hubiera leído este libro se le habrían encendido todas las alarmas ante un 8 por ciento de rentabilidad «segura» cuando el depósito de un banco serio y solvente daba un 3 por ciento, por poner un ejemplo.

Otro buen consejo es que trabaje sólo con entidades y productos registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). El mundo financiero tiene su propia «policía». En todos los países hay organismos reguladores que vigilan para que no haya fraudes. No invierta en nada que no esté registrado y aprobado por la CNMV. Ni con una entidad que tampoco lo esté. Es cierto: las «preferentes» cumplían este requisito. Pero no habrían pasado el anterior, el de «nadie da duros a cuatro pesetas». Las preferentes eran «legales» —aunque parezca mentira—, pero «daban duros a cuatro pesetas». En ese punto dejaron de pasar la «prueba del algodón» y quien las haya comprado no tendría que estar ahora protestando con un cartel delante del Ministerio de Economía.

Si sigue estos dos simples consejos, hay muy pocas probabilidades de que pierda dinero o que literalmente se esfume, como de hecho ha ocurrido. En otras palabras: ha salido de un depósito de baja remuneración, el interés que

obtiene ahora es superior pero puede dormir tranquilo. Le protegen el sentido común... y la policía.

Vayamos más al grano. ¿Qué productos conservadores cumplen actualmente las condiciones necesarias para superar al depósito y a la vez poder dormir tranquilo?

Los fondos con rentabilidad objetivo

Dan una remuneración superior al depósito a plazo fijo y si esta remuneración no es sospechosamente alta cumplen las condiciones expresadas anteriormente. Pero en la situación actual, con los tipos de interés tan bajos, elija aquellos en los que el plazo de vencimiento —aquél en el que se alcanza la rentabilidad objetivo— sea inferior a tres años. Ahora los tipos de interés están en mínimos históricos. No queremos que dentro de un par de años el objetivo de su fondo le parezca muy bajo con relación a la remuneración del depósito a un año.

Los seguros de ahorro

Son el producto ideal para sustituir actualmente el depósito si su horizonte de inversión es a un año.

Ahora mismo, según escribo, un «seguro de ahorro» de una compañía de seguros de primer nivel ofrece algo más del 2 por ciento anual. Como lo oye. Y yo no trabajo para una compañía de seguros, no me llevo comisión porque

usted coloque su dinero —parte de su dinero, no se pueden poner todos los huevos en la misma cesta— en una compañía de seguros en lugar de un banco. Aunque no hace mal en pensar mal, incluso de mí, si va a visitar la jungla financiera. «Confíe, pero verifique», recuerde.

Me dirán que me estoy saltando mis propios consejos. Si nadie da euros a diez céntimos, por qué iba a hacerlo una compañía de seguros. Primero, porque no son «duros a cuatro pesetas». Hablamos de algo más de un 2 por ciento, que no llega a superar en un 2 por ciento lo que ofrece ahora un depósito a un año, así que cumple la condición de no superar en exceso la oferta bancaria a un año. Lo que ocurre es que, a cambio de un interés tan atractivo, le exigen mantener la inversión doce meses, so pena de pagar una comisión de reembolso relativamente elevada (en torno al 1 por ciento) y, además, este atractivo interés *se revisa* a los seis meses y puede lógicamente bajar, con lo que el interés anual equivalente (TAE), es decir, el interés anual medio obtenido en el año puede no ser un 2 por ciento. Puede ser algo menor si los tipos de interés están a la baja «en el mercado» o algo mayor en caso contrario. Aun así, el atractivo en términos de rentabilidad frente al depósito bancario a un año es evidente. Y, como la compañía de seguros, para darle ese rendimiento, previamente ha comprado bonos a un buen tipo de interés, en el 90 por ciento de los casos la bajada de remuneración del segundo semestre no será significativa. Y desde luego seguirá siendo más atractiva que la de un depósito bancario a un año. Y no hay más letra pequeña. El 2 y pico por ciento a un año, revisión semestral —que no debe preocuparle, será

competitiva— y punto. Y mucho cuidado: hablamos de una inversión a un año empaquetada en un seguro. Que si estamos hablando de una sencilla inversión a un año vista no le vendan un PPA, un plan de pensiones o cualquier otro producto de esos de «para toda la vida», que a las compañías de seguros también les gusta «cautivar» a sus clientes, y mucho (vea en el próximo capítulo cómo evitar casarse con la entidad financiera sin posibilidad de divorcio).

Obviamente, esta «generosidad» de las compañías de seguros tiene una explicación. Y no es precisamente que se hayan convertido en ONG en paralelo a la conversión en vendedores de los bancos.

Para empezar, «machean»* (del inglés, *to match*) sus productos de ahorro con activos que dan un rendimiento superior y un vencimiento a más largo plazo. Así pueden permitirse el lujo de que lo que le cedan a usted sea atractivo incluso en la revisión semestral. La segunda razón es que no tienen la capacidad comercial de los bancos, así que tienen que «cúrrarselo». Y, en tercer lugar, y por el

* Compran bonos que dan un interés fijo a X años, y sólo colocan entre sus clientes el mismo importe que han adquirido en bonos, llevándose lógicamente un diferencial. Si compran bonos al 4 por ciento al cliente le dan un 3 por ciento —por ejemplo—, pero, en el caso de un seguro de ahorro, siempre hay una equivalencia entre el importe del producto de ahorro que colocan y los bonos que lo respaldan. Y, como el tipo de interés del bono es fijo y a varios años vista, pueden permitirse el lujo de darle a usted una rentabilidad competitiva aunque bajen los tipos de interés de los activos a corto plazo (depósitos, letras del Tesoro, etc.).

mismo motivo, son más cuidadosas a la hora de evitar perder clientes. El banco funciona más con la filosofía de que su red comercial, su nombre y su fuerte gasto en publicidad les permite sustituir rápidamente al cliente descontento que abandona la entidad. Las compañías de seguros, y en general las entidades financieras no bancarias, sobre todo las más pequeñas, tienen que *cuidar* a sus clientes. No es que sean mejores personas. Es que les cuesta más conseguirlos.

En cuanto a la seguridad, aparte de que las compañías de seguros tienen sus supervisores —en este caso la «policía» es la Dirección General de Seguros— y tienen sus fondos de compensación, la respuesta está en una pregunta: a lo largo de la última crisis financiera, que probablemente ha sido la más dura de la historia financiera de la España moderna, ¿cuántas compañías de seguros han salido en los periódicos por tener problemas? ¿Cuántos de sus clientes están manifestándose en la calle o acudiendo a bufetes de abogados por sentirse estafados? Ninguna. Eso sí que es un *stress test* y lo demás son tonterías. Además, también son calificadas por agencias independientes como ocurre con los bancos. Trabaje con las que tengan la mejor calificación, que en muchos casos son multinacionales. La calificación debe figurar en la información corporativa del portal de internet de la empresa. Y en los folletos de venta de sus productos. Y si no figura, ya sabe: pregunte. Por si acaso.

Se puede —y debe— trabajar con los bancos. Pero no son las únicas entidades financieras en las que puede po-

ner a trabajar su dinero. De hecho, en el mundo de la inversión muchas veces encontrará entidades —totalmente reguladas y supervisadas— más especializadas y profesionales que la mayoría de los bancos.

Helado de dos bolas... con guinda

Se puede realizar una inversión conservadora a través de su entidad financiera habitual sin necesidad de que sea incomprensible, ilíquida y cara.

Imagínese un helado de chocolate y nata: la base —las dos bolas de helado— es la parte mayor. La guinda ocupa mucho menos espacio pero, para quienes le gusten las guindas, es lo que le da ese «punto» de sabor adicional al helado. Puede invertir en lo que se llama una «cartera conservadora», cuya base —las dos bolas de helado—, sean productos muy conservadores, pero añadirle una guinda con un producto más arriesgado que a largo plazo le dé mayor rentabilidad. Lo importante es que lo vea como un todo. No se fije sólo en la guinda. Valore la rentabilidad del conjunto.

La bola de chocolate puede ser un depósito, que le dará muy poco pero es muy seguro, la nata puede ser un seguro de ahorro, que le dará algo más pero también es muy seguro y también vence en un año, y la guinda un fondo de renta variable, más volátil, sí, pero más rentable a largo plazo y con liquidez diaria.

Sí, ha leído bien. Un fondo que invierta en bolsa, en acciones, por ejemplo de la bolsa española. La guinda tiene su riesgo y usted verá como su valor oscila, pero si mira su cartera de inversión como un todo las oscilaciones le parecerán mínimas porque la guinda no debe representar más allá de un 10 o 15 por ciento del total de su inversión. Lo peor que le podrá pasar es que si la guinda pierde valor su inversión *total* dé una rentabilidad baja. Y si le sale bien y la guinda «funciona», superará con creces a lo que habría obtenido colocando todo el dinero en un depósito. Y éste no es un mal momento para comprar «guindas»: venimos de una crisis y vamos camino de una recuperación. Eso se reflejará —ya se está reflejando— en la rentabilidad de la bolsa española.

En un tuit:

- Lo que supere entre un 1 y un 2 por ciento al depósito a un año implica algún tipo de riesgo. No hay nada malo en ello, pero debe conocer ese riesgo.
- En ofertas a plazos más largos utilice como referencia —mínima— la rentabilidad de los valores del Tesoro (bonos del Estado).
- No compre nada que no haya sido aprobado por la CNMV ni con entidades que no estén registradas en la misma.
- Los bancos no son las únicas entidades que «fabrican» buenos productos financieros.
- Un poco de renta variable puede ser mucho en términos de rentabilidad y poco en términos de riesgo.