



Ejemplo práctico

Invierto: **20.000 euros**

En el Candriam Quant Eq World (Clase N):

Gano un 10% en un año (2.000€).

Gastos totales del fondo: **2,21%.**

+

Intermediario tradicional: 0%

=

486,20 euros en gastos

En el Candriam Quant Eq World (Clase C):

Gano un 10% en un año (2.000€).

Gastos totales del fondo: **1,78%.**

+

Coste del asesoramiento: 0,30%

=

451,60 euros en gastos

En el Candriam Quant Eq World (Clase I):

Gano un 10% en un año (2.000€).

Gastos totales del fondo: **0,66%.**

+

Coste del asesoramiento: 0,30%

=

205,02 euros en gastos

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Morningstar. Coste aproximado del asesoramiento puro sobre el patrimonio inicial. No se han tenido en cuenta otros gastos, como la custodia, etc...

CÓMO AHORRAR COMISIONES CON SU FONDO

En ocasiones, puede convenir escapar de los cauces habituales de distribución de fondos para acceder a un mismo producto a costes más bajos. Aprenda a ahorrar en comisiones.

Óscar Torres @ostorresp

No es lo mismo hablar de comisiones en una cuenta o depósito bancario que en un fondo de inversión. La aplicación de las comisiones de un fondo es mucho más sutil, ya que se descuentan directamente de su valor liquidativo, el precio al que se compra y vende una participación del fondo. Es decir, no se aplica un recargo directo periódicamente, sino que se calcula en todo momento. De ahí que al buscar un producto en los rankings aparezca el mismo con distintas versiones. Cada una de ellas corresponde a una clase diferente (clase minorista, clase de banca privada, clase institucional...), que aplica una comisión diferente. Por tanto, el valor liquidativo es diferente. ¿Cuáles son las más bajas? Las de banca privada y la clase institucional. Como en tantos otros ámbitos, las tasas para el inversor minorista son más

elevadas. ¿Puede el inversor de a pie acceder a las versiones más baratas de su fondo favorito? En principio, sí. La cuestión es que los cauces tradicionales sólo dan acceso a la clase minorista. Las más caras. Ahora bien, en ocasiones se pueden encontrar «puentes» que permiten acceder a otras clases más baratas y, por tanto, maximizar la rentabilidad. ¿La clave? Encontrar un guía adecuado.

«Por sí solo, un individuo lo tiene muy complicado. Esto se puede conseguir, mediante la contratación de una empresa de servicios de inversión (EAFI, sociedad o agencia de valores) y la mediación de un contrato de asesoramiento. Uno de los objetivos de la compañía es encontrar el producto con las comisiones más bajas y para conseguirlo, la empresa puede pedir a una entidad distribuidora o intermediadora un acceso a las clases institu-

cionales para su cliente, aunque éste no invierta la cantidad mínima estipulada en el folleto del producto», explica Juan Manuel Vicente Casadevall, de Kessler&Casadevall EAFI. Todos los expertos consultados afirman que esta práctica es perfectamente legal.

¿QUÉ SE PUEDE NEGOCIAR?

La tasa de gestión y los costes totales del fondo o TER (Total Expenses Ratio, en sus siglas en inglés) son innegociables. Al descontarse directamente del valor liquidativo, no existe manera de reducirlo. Pero donde sí hay margen de negociación es en la cantidad mínima que se debe invertir para acceder a clases más baratas. «El mínimo de inversión sí es negociable. El folleto puede indicar una cantidad determinada para ciertas clases. Un millón de euros para la institucional, por ejemplo. Sin embargo, la entidad gestora del fondo no tiene ningún problema

en abrir la clase institucional a inversores que sólo puedan invertir 25.000 euros», explica Casadevall.

Según los expertos consultados, una parte de la comisión aplicada en la clase minorista se destina a los grupos que distribuyen el fondo. «Si un

ahorrador paga un dos por ciento por una comisión de gestión de un producto, la gestora no se lleva todo. Quizás, un 0,70 por ciento. Y una buena parte va al distribuidor del fondo», señalan desde Kessler & Casadevall. De ahí que haya ocasiones en las que sea posible acceder a ciertas clases

ES POSIBLE ACCEDER A CLASES MÁS BARATAS DE UN MISMO FONDO, PERO HAY QUE «PELEARLO»

Las claves

Las gestoras suelen ofrecer distintas versiones de un mismo producto para dar acceso a distintos tipos de clientes a diferentes coste. Los más baratos son las clases para inversores institucionales e, incluso, las limpias, pero estas últimas resultan de difícil acceso para el inversor final.

Los bancos y distribuidores tradicionales suelen ofrecer siempre la clase minorista, ya que una parte de la misma se destina a sus arcas. Podría afirmarse que esa cantidad es el coste implícito del asesoramiento por parte de la entidad. Es decir, no es gratis, aunque el

inversor no lo pague de forma directa.

Si media un contrato de asesoramiento entre el inversor y el intermediario, este último está obligado a ofrecer a su cliente la clase más barata del fondo. ¿Quién puede hacerlo? EAFI's, sociedades de valores...

institucionales. «Las EAFI's para evitar conflictos de interés deben recomendar a sus clientes las clases de fondos de menor coste, siempre que sean accesibles a través de la entidad o plataforma que use su cliente. Los bancos, por el contrario, suelen aconsejar la clase minorista (que incluye una comisión de distribución del 0,5 por ciento dentro del fondo) y solo los clientes de banca privada pueden acceder a clases más baratas», explica Carlos Farrás, socio-director de DPM Finanzas

«No es una práctica muy habitual, ya que el canal tradicional suelen ser los bancos o los supermercados de fondos. Pero es cierto que las bancas privadas o las EAFI's (empresas de asesoramiento financiero) pueden acceder a clases más baratas a través de acuerdos. Es la ventaja con la que

cuentan, al tener varios clientes», explica Fernando Luque, director de análisis de Morningstar.

OJO CON LOS GASTOS ADICIONALES

Está claro que para acceder a una de estas clases hay que contratar una empresa de servicios de inversión. Por tanto, la segunda parte de esta estrategia requiere analizar las comisiones que dicha empresa aplica por utilizar sus servicios. Una vez más, el inversor debe exigir transparencia y claridad al grupo que contrata. Es imprescindible conocer los gastos que va a conllevar su ayuda y compararlos con los costes que supondría suscribir el fondo por la vía tradicional.

En este punto el inversor minorista puede encontrarse con un problema.

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



Juan Manuel Y. Casadevall, Kessler&Casadevall

«A través de una empresa de servicios de inversión se puede acceder a clases de fondos más baratas que las que se ofrecen por las vías tradicionales»



Carlos Farrás, DPM Finanzas

«Las EAFI's debemos recomendar las clases de menor coste a nuestros clientes, siempre que estén disponibles en la entidad con la que trabajan»



Fernando Luque, Morningstar

«Si se opta por esta vía, es importante que el coste de los servicios del intermediario no sea superior al de acceder al fondo de la forma tradicional»

«Algunas EAFI's sólo asesoran altos patrimonios, por lo que el inversor minorista podría encontrarse con este obstáculo por este lado», explica Luque. De manera que habría que buscar una EAFI que esté dispuesta a trabajar con un patrimonio del tamaño del que disponga el inversor. Además, es posible que apliquen distintos costes de asesoramiento, en función del tamaño del patrimonio. Y a este respecto, Casadevall advierte: «Conviene tener cuidado con el coste de las empresas de asesoramiento que dicen rebajar el coste a los clientes con las retrocesiones que reciben de gestoras por recomendar sus fondos. Además de existir un conflicto de intereses, el cliente podría terminar pagando sin darse cuenta, lo mismo que en la clase minorista», explica. ■



Participe en el test de **«INVERSIÓN & finanzas»** y gane horas de formación de EFPA España

EFPA España (Asociación Española de Asesores y Planificadores Financiero-Patrimoniales) ha llegado a un acuerdo con «INVERSIÓN» con el objetivo de facilitar la recertificación* a los asociados de EFPA España y para que éstos tengan la oportunidad de realizar horas de formación continua a través de un nuevo sistema: las respuestas a un test mensual que se publicará en este semanario.

Desde septiembre de 2010 y durante la última semana de cada mes, se sitúa en el área privada de la web de EFPA España (www.efpa.es) un test de 16 preguntas sobre diversas cuestiones técnicas publicadas en los cuatro números previos de «INVERSIÓN &

finanzas». Este test se publica al mismo tiempo, también la última semana de cada mes, en las páginas de la revista (el siguiente test se publicará en la edición de la semana próxima). Se avisará oportunamente en la web de EFPA España y en los informes diarios de la aparición de un nuevo test, así como los días previstos para acceder a su resolución.

Los asociados interesados en acumular horas de formación a través de este sistema, deberán enviar las respuestas al test a la dirección de correo electrónico testefpa@inverca.com, o bien participar mediante el boletín que publicará una vez al mes «INVERSIÓN». Quienes acierten, al menos, 12 de las 16 preguntas del

test, recibirán DOS horas de formación. Para facilitar la consulta de los ejemplares de la revista en el que se encuentran las respuestas a las cuestiones planteadas en el test, «INVERSIÓN» propone una oferta de suscripción en unas condiciones únicas y con importantes descuentos para los miembros de EFPA España (consulte las condiciones en www.efpa.es). Para acogerse a esta oferta, hay que llamar al 902 444 230 e identificarse como miembro de EFPA España (proporcionando el número de asociado).

* Recertificación: cada dos años, los miembros certificados de EFPA España, deben demostrar a la asociación 30 horas de formación continua.