

## Los asesores financieros van en rebaño con el resto del mercado

Por Jason Zweig



Se supone que los profesionales de la inversión, los asesores financieros que usted contrata, deben ejercitar su juicio de forma independiente; en palabras de Warren Buffett, deberían temer cuando otros son codiciosos y ser codiciosos cuando otros tienen miedo.

No siempre funciona de esa forma. Los fondos de pensiones corporativos tenían 69% de sus activos invertidos en acciones en 2007, cuando el mercado se encontraba en máximos históricos. Ahora han reducido esa exposición a 45%, como reportó hace poco mi colega E.S. Browning.

Los asesores financieros, también, han estado comprando a precios más altos y vendiendo a precios más bajos. Los que usan el sitio de corretaje en línea TD Ameritrade tenían un promedio de 26% de los activos de los clientes en bonos y efectivo el 9 de octubre de 2007, el día en que el Promedio Industrial Dow Jones alcanzó su máximo histórico de 14.164,53 puntos. Para el 9 de marzo de 2009, el día que el Dow tocó fondo en 6.440,08 puntos, los asesores habían aumentado su proporción de bonos y efectivo a 51%.



Los movimientos de los mercados solos no pueden dar cuenta de estos cambios. Si se hubiera dejado un portafolio similar sin cambios, habría tenido 47% en bonos y efectivo en marzo de 2009. Y, calcula William Bernstein de Efficient Frontier Advisors, para el 30 de septiembre último habría quedado 34% en bonos y efectivo.

La estampida hacia los bonos coincidió con una salida apresurada de las acciones que podría estar intensificándose. Una encuesta reciente entre asesores financieros realizada hecha por la firma de corretaje en línea Charles Schwab descubrió que 77% planeaba, durante el segundo semestre de 2010, mantener o incluso levantar la proporción de los activos de sus clientes que se invierten en bonos, un aumento frente a 71% en enero. Sin embargo, los precios de los bonos se ubican cerca de sus máximos históricos y los rendimientos futuros probablemente disminuirán.



Los asesores financieros sostienen que una de sus funciones más importantes es alentar a sus clientes a "rebalancear", o vender lo que haya subido y comprar lo que haya bajado.

Las cifras de TD Ameritrade y de Schwab sugieren, sin embargo, que los asesores financieros han estado desbalanceando en lugar de rebalanceando las cuentas de sus clientes. Al vender acciones a medida que caían y comprar bonos a medida que subían, los asesores podrían haber terminado exponiendo a sus clientes a más riesgo, en lugar de menos.

Tom Bradley, presidente de TD Ameritrade Institutional, rechaza cualquier sugerencia de que los asesores hayan estado intentando tomarle el pulso al mercado. Pero, admite, "sin dudas entre la comunidad de asesores parece haber un interés mayor en valores de renta fija que el que había en octubre de 2007".

¿Qué podría justificar este comportamiento de rebaño entre personas que deberían actuar mejor? Hay dos posibilidades.

Primero, clientes traumatizados podrían ver a sus asesores con más cautela. Al saber eso, corredores y planificadores podrían ser más renuentes a tomar riesgos extra en acciones. Un experimento reciente descubrió que los asesores financieros estaban mucho más dispuestos que los estudiantes universitarios a invertir con alto riesgo pero con un rendimiento previsto de 17%. Eso era cierto, sin embargo, sólo cuando los resultados de la inversión eran reportados con poca frecuencia. Cuando los resultados se divulgaban con más frecuencia, los asesores estaban menos dispuestos que los estudiantes a invertir.

Segundo, **en lugar de sostener su mano, algunos asesores podrían preferir llevarlo de la mano en la dirección en la que ya está encaminado.**

En 2008, investigadores liderados por Antoinette Schoar, una economista del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), entrenaron a más de veinte compradores de incógnito en los fundamentos de la inversión. Haciéndose pasar por potenciales clientes, los compradores tuvieron reuniones iniciales con casi 300 asesores financieros en la zona de Boston.

Cada "cliente" apareció con un portafolio y una estrategia de inversión preferida. Alrededor de un tercio simuló tener predilección por ir en busca de suculentos rendimientos.

"En lugar de deshacer u oponerse a ese sesgo", indica la profesora Schoar, "la mayoría de los asesores de hecho apoyó marcadamente ir detrás de rendimientos anteriores". **Mientras más había apostado un cliente a un rendimiento importante, sostiene la experta, menos probable era que el asesor promedio fuera a sugerir un enfoque diferente.**

"Ir detrás de rendimientos anteriores es un sesgo agradable desde el punto de vista de un asesor", agrega Schoar. "Genera más honorarios", en especial para asesores que ganan comisiones cada vez que venden acciones o fondos de inversión.

Un peligro es que si usted expresa una opinión fuerte, su asesor podría no darle una segunda opinión. Quizás sólo se haga eco de su opinión, y le haga pensar que es inteligente porque está de acuerdo con usted, y así abrir un camino de menos resistencia para su próxima comisión. A veces, actuar como el rebaño simplemente paga mejor.

Fuente: The Wall Street Journal.

---

## El rol del Asesor Financiero

Por Gustavo Ibáñez Padilla



Para triunfar en la vida y en los negocios hay que rodearse de buenos asesores, capacitados en diferentes áreas. Consulte siempre con un experto antes de entrar en un negocio nuevo; a la experiencia conviene comprarla de segunda mano. En el campo financiero es donde más necesario resulta contar con el adecuado asesoramiento.

Busque un asesor que tenga suficiente objetividad. Esto resulta difícil, ya que, la mayoría trabaja cobrando comisiones sobre los productos o servicios que venden. Sin embargo, conversando e intercambiando ideas es posible tener noción de los conocimientos e independencia del potencial consultor.

Una vez que lo haya elegido, **cuídese de lo que usted le dice. Formule adecuadamente sus preguntas, ya que los asesores tienden a recomendar lo que el cliente subconscientemente tiene pensado de antemano.**

Tenga presente los intereses particulares del asesor, éstos pueden influir notablemente en sus consejos. Por ello es indispensable que amplíe usted lo más posible sus conocimientos sobre el mundo de las finanzas, a fin de poder evaluar las propuestas que le realicen.

Por último, considere siempre que **su decisión es indelegable, es su responsabilidad dar la última palabra antes de tomar una decisión.** Los asesores sólo aconsejan.



Fuente: **Ibáñez Padilla, Gustavo.** *Manual de Economía Personal.* Buenos Aires: Dunken, 2009. 7ta ed.