Relaciones con los intermediarios

Las entidades financieras cuando realizan recomendaciones personalizadas deben ofrecerle productos adaptados a su perfil inversor. Esto implica que, previamente, cada cliente ha tenido que ser catalogado con un perfil basado en su historial de operaciones o en sus respuestas a una serie de preguntas (comprensión del producto, si lo ha comprado anteriormente y nivel de riesgo que está dispuesto a asumir). No tema proporcionar esta información, ya que su entidad tratará estos datos de forma confidencial. Es necesario para que la entidad pueda conocerle mejor y ofrecerle los productos más adecuados a su perfil. Así pues, no sólo es importante responder a estas cuestiones, sino que debe exigir que su intermediario se las plantee.

Asegúrese de que su intermediario financiero le tiene catalogado con el perfil adecuado, ya que puede que su valoración no coincida con el que usted se atribuye. Es imprescindible que usted se sienta conforme con el perfil que le haya asignado la entidad.

Tenga en cuenta que...

- Conocer el perfil inversor no es sencillo, ya que implica valorar elementos subjetivos y difíciles de cuantificar, que quizá ni usted mismo conozca con certeza: ¿sabe con exactitud hasta qué punto está dispuesto a arriesgar su dinero?
- No existe una clasificación exacta, con perfiles absolutos, en los que un inversor encaje a la perfección.
- El hecho de ser catalogado como inversor conservador no quiere decir que, en un momento dado, no sea conveniente para usted invertir parte de los ahorros en productos destinados a inversores más agresivos.
- El paso del tiempo, los cambios en la situación financiera y otras circunstancias personales, incluidas las experiencias que se van acumulando hacen que el perfil inversor pueda experimentar modificaciones.

CNMV
COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Oficina de Atención al Inversor
902 149 200

Esta ficha tiene como finalidad informar al público en general sobre distintos aspectos relacionados con los mercados de valores. Por su naturaleza divulgativa no puede constituir un soporte para posteriores interpretaciones jurídicas, siendo la normativa en vigor la única fuente a estos efectos.

Miguel Ángel, 11 • 28010 Madrid
Fax 91 585 22 78
Passeig de Gràcia, 19 • 08007 Barcelona
Fax 93 304 73 10

HORARIO DE ATENCIÓN
9:00 – 19:00, de lunes a viernes

www.cnmv.es

EDICIÓN MAYO 2011

Fichas del inversor

Oficina de Atención al Inversor

Conozca su perfil inversor



CNMV
Comisión Nacional del Mercado de Valores

Oficina de Atención al Inversor

¿Qué es el perfil inversor ?

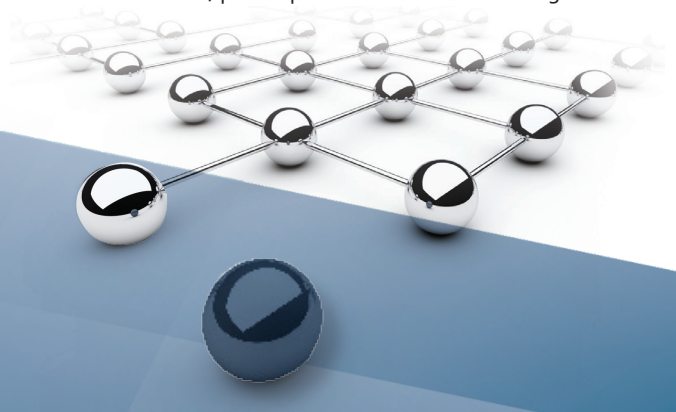
El perfil de un inversor se define por la relación que existe entre los riesgos que está dispuesto a asumir y los rendimientos que espera obtener.

Así, se puede hablar de inversores con un perfil conservador, medio o arriesgado. Por ejemplo, si no está dispuesto a perder dinero en ninguna circunstancia, el intermediario con el que opere le catalogará como un inversor conservador. En este caso debería estar dispuesto a aceptar un rendimiento bajo, ya que riesgo y rentabilidad suelen estar directamente relacionados: cuanto mayor sea la rentabilidad esperada, mayor será el riesgo asumido.

¿Por qué es importante conocer su perfil?

La determinación de su propio perfil como inversor constituye un buen punto de partida para la toma de decisiones, puesto que le ayudará a encontrar qué combinación de productos financieros encaja con sus necesidades y preferencias.

Además, es imprescindible que usted sea consciente del nivel de riesgo que asume en cada producto que contrata. Un riesgo inadecuado, ya sea porque no haya determinado correctamente su perfil o porque, conociéndolo, haya elegido un producto que no encaje con el mismo, puede provocarle más de un disgusto.



¿Cómo determinar su perfil inversor?

Para determinar su perfil, debe conocer las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es mi punto de partida?

  Se trata de definir su situación financiera actual: ingresos, gastos, deudas...

- ¿Cuáles son mis metas concretas?

  Es imprescindible determinar cuáles son sus objetivos financieros, de un modo realista y concreto. Por ejemplo, "alcanzar la independencia financiera" no es concreto. Sin embargo, "ahorrar 10.000 euros en tres años para hacer un curso en el extranjero" sí es un objetivo bien planteado: incluye plazo, cuantía y finalidad.

- ¿De cuánto tiempo dispongo para alcanzar el objetivo?

  Esta respuesta depende de la anterior, y le ayudará a determinar el tipo de productos que pueden interesarle.

- ¿Que nivel de riesgo estoy dispuesto a asumir en el camino?

  Esta cuestión tiene un componente objetivo (su capacidad financiera, lo que puede permitirse perder) y otro subjetivo (sus conocimientos financieros, su forma de ser y cómo influye en su tolerancia al riesgo).

- ¿Necesito asesoramiento?

  Los productos de inversión y la operativa de los mercados son cada vez más complejos y requieren atención y seguimiento constantes, por lo que podría ser conveniente recurrir a la orientación de profesionales. En todo caso, la elección entre decidir por sí mismo o buscar asesoramiento dependerá de sus conocimientos y experiencia en los mercados.

¿Cómo encaja el riesgo financiero en el perfil?

Es importante que cada inversor reflexione para estar seguro de que el riesgo que está asumiendo en sus inversiones es compatible con su perfil inversor, esto es, con su situación financiera y con su disposición a aceptar pérdidas si estas se producen.

La evaluación del perfil inversor no siempre arroja resultados concluyentes, por lo que puede ser necesaria una reevaluación. Los casos dudosos se plantean cuando la capacidad para asumir riesgos que puede deducirse de la situación financiera no está alineada con la tolerancia personal al riesgo; por ejemplo, si la capacidad financiera es buena pero no se desea asumir pérdidas bajo ninguna circunstancia, o al contrario.

Obviamente, el inversor debe ser especialmente prudente cuando su capacidad para asumir riesgos esté fuertemente limitada por su situación financiera, aunque se considere dispuesto a tolerar elevados niveles de riesgo. No obstante, tampoco debería rechazarse un producto por el mero hecho de que implique algún riesgo, ya que tal vez sea recomendable en el marco de una cartera bien diversificada. De hecho, una cartera equilibrada normalmente incluirá productos con diferentes niveles de riesgo, siempre que su riesgo conjunto se adapte al perfil deseado por el inversor.

		CAPACIDAD de asumir riesgo según la situación financiera	
		Por debajo de la media	Por encima de la media
DISPOSICIÓN a aceptar riesgos según el carácter del inversor	Por debajo de la media	**Baja tolerancia al riesgo**	**Replantear**
	Por encima de la media	**Replantear**	**Alta tolerancia al riesgo**