

La confianza de los inversores tras la crisis financiera

M^a Nieves García Santos

Barcelona, 29 octubre 2009



La confianza de los inversores tras la crisis financiera

2002- 06 → 2007 → 2008 → 2009 → 2010

exhuberancia →

crisis
de confianza
de liquidez
de solvencia →

crisis
de solvencia
económica →

desempleo →

← crisis – colapso de la confianza →

¿ De qué depende el estado de su confianza?

✓ ¿ cómo están las cosas?

✓ ¿qué se puede hacer?

Cómo están las cosas

- ¿ Cómo se ve la situación presente?
- ¿ Cual es la confianza que se tiene en el futuro?

Negro

Negro- gris oscuro- gris claro.....

- ¿ Cómo van las propias cosas?

Regular

Menos mal

Cómo están las cosas

Crisis económico – financiera

trabajo
ingresos
ahorro
hipoteca

Ahorro

Venta de productos (hipotecas) cuando las cosas iban muy bien

Resultados negativos cuando las cosas van mal

¿De que estamos hablando?

- La hipoteca es a coste fijo y es una carga difícil de soportar
- Mi casa vale menos que la hipoteca
- El fondo de inversión donde puse todos mis ahorros vale la mitad que hace dos años
- Compré unos bonos y no los puedo vender
- Compré unos bonos y el emisor ha quebrado
- Nadie me dijo que podría perder el valor de mi inversión

Qué se puede hacer

El sistema financiero sea sólido y su relación con la clientela sea correcta:

- clientes confíen en bancos sin riesgo de quiebra
- entidades respetan normas de conducta: venden productos apropiados, con información completa y tienen incentivos apropiados para hacerlo
- consumidores tienen la capacidad y confianza en ellos mismos en sus relaciones con las empresas
 - comprar lo que les conviene
 - gestionar sus propias finanzas

El estado de su confianza

TEST

- ☞ Si / No confío en que las cosas vayan a ir mejor
- ☞ Si / No confío en los bancos
- ☞ Si / No confío en la regulación y supervisión financiera

- ☞ Si / No confío en que los bancos piensen en lo que es mejor para mí
- ☞ Si / No confío en saber decidir que es lo que mejor me conviene

- ☞ Si / No entiendo los productos que me ofrecen
- ☞ Si / No entiendo las cláusulas de los contratos que me dan para firmar

- ☞ Si / No dedico nada de tiempo a ver la evolución de mis ahorros
- ☞ Si / No dedico nada de tiempo a revisar mis decisiones

9 Sles - peligro de exceso de confianza

9 NOes - exceso de falta de confianza

¿ De qué depende el estado de su confianza?

✓ ¿ cómo están las cosas?

✓ ¿qué se puede hacer?

Confianza 1: el estado de la economía

RECUPERACIÓN ECONÓMICA LENTA- AUNQUE LO PEOR HA PASADO

El ritmo de deterioro se ha atenuado

- en algunos países se han revisado al alza las expectativas
- en España, en el 2º T, menos caída que en el 1º T

<u>2009</u>	<u>2010</u>
-3,7%	-1%

Problema del paro: aumento del desempleo en un 70% (2º T); tasa de paro: 17,9%

Problema de las hipotecas:

descenso de la tasa de endeudamiento: 130% al 125% de la renta disponible

Reducción de la riqueza financiera (menos renta, menos valor de bienes)

Gasto de los hogares: -5,9%

Tasa de ahorro: 14% de la renta disponible

INCERTIDUMBRE - DESCONFIANZA- PRECAUCIÓN

Confianza 2: la situación de los bancos

Situación de las entidades financieras- menos mala pero aún delicada

- menos dificultades de financiación
 - financiación del BCE: prestamos
compra de cédulas hipotecarias
 - emisiones con aval del Estado
- reducción de la demanda de crédito
 - en descenso desde 2006-7 (25-30% al 1,5% en septiembre)
- impagos: ratio de morosidad (del 1% al 5%)
 - empresas actividades inmobiliarias
 - familias: créditos para vivienda

Entidades solventes y rentables *en agregado*

- ROE: 19% en 2007 a 12,9% en 2008
- ratio de solvencia: 10,6% en 2007 a 11,3% en 2008
- FROB: solución de entidades con problemas

Mecanismos de salvaguardia: FGD y FGI

Confianza 3: la regulación y supervisión financiera

La regulación y supervisión financiera en España

- estándares elevados (FMI)
- muchas reformas introducidas en las crisis recientes en USA y Europa, existentes en España (*consejos de administración, consolidación financiera, titulizaciones, hedge funds...*)

Cambios y recomendaciones tras la crisis financiera

- Nivel internacional: prever inestabilidad financiera, agencias de *rating*...
- Nivel nacional: remuneraciones a consejeros, fondos de inversión, ...
 - Recomendaciones sobre **comercialización y venta de productos**

MiFID y desarrollos (2007...)

Las entidades financieras tienen NORMAS DE CONDUCTA

- **Ley del Mercado de Valores: TÍTULO VII: Normas de Conducta**
 - Capítulo I: Normas de Conducta aplicables a quienes presten servicios de inversión
- RD Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero
 - **TÍTULO IV: Normas de conducta aplicables a quienes presten servicios de inversión**
- Las entidades tienen unos estándares para todos- **hacerlos EFECTIVOS para cada uno**

Confianza 4: los bancos deben pensar lo mejor para mí

El nivel de confianza de los inversores en las entidades financieras – difícil de explicar

- Aunque la crisis tiene un origen financiero, no se ha producido demasiada pérdida en la confianza en las entidades
(se tiene más que p.e. en los supermercados*)
- A pesar de ello, la opinión generalizada es que NO tienen el interés del consumidor como primer objetivo
 - No comprensivos en caso de dificultad económica (43%*)
 - No interés en la economía nacional (37%*)

La crisis ha demostrado

- diseño de productos, sin pensar en necesidades de los clientes
- ventas de productos a clientes sin información precisa

Condiciones para el cambio: regulación, supervisión y **papel de clientela**

FSA: Retail Distribution Review, 2006

Confianza 4: los bancos deben pensar lo mejor para mí

Su relación con el banco:

- a- todo lo hago con “mi banco”
- b- deseo un producto concreto

b.- compare lo que le ofrecen otros bancos- costes, comisiones, inversión mínima, condicionantes,

Venderle productos complejos

- iniciativa
- información sobre riesgos (firmar documento)
- ver su capacidad de comprensión (test de conveniencia)

a.- su banco tiene con Ud. Una relación especial

Ofrecerle distintas alternativas: **asesoramiento** (implícito)

- ver sus objetivos de inversión
- ver su situación financiera
- test de idoneidad

No firme un perfil de riesgo que no sea el suyo

Confianza 4: los bancos deben pensar lo mejor para mí

Deben proporcionar **INFORMACION**

Sobre producto: características, cómo funciona, riesgos, precios (con antelación suficiente)

Sobre tarifas y comisiones:

- servicios financieros (implícitas)
 - conceptos, base
 - desglose
 - remuneraciones implícitas
- fondos de inversión
 - preguntar por fondos similares

Sobre cómo deshacer la inversión:

- hay comisiones por deshacer la operación?
- hay condiciones? (ventanas de liquidez, fondos garantizados)
- traspasos entre fondos
- hay mercado?
- si quiero vender...¿quién lo compra? ¿qué precio?

Las entidades deben atender sus reclamaciones: los SAC y los DC

Confianza 5: debo pensar qué es lo que me conviene

Mi situación actual:

años
empleo
situación familiar

Mis planes:

ahorro para vacaciones, para coche, para lavadora
ahorro para posibles necesidades futuras
ahorro para casarme, para los estudios de mis hijos, para mis padres

Necesitaré mis ahorros:

en 6, 8 12 meses
en 10, 15, 20 años
entre 1 y 3 años, entre 5 y 10 años, entre 10 y 15 años

Ahorro dividido entre varias alternativas:

rentabilidad: la máxima
cuanto riesgo puedo/quiero correr
- el valor fluctúa
- cuando necesite / quiera vender – vale menos

Confianza 6: no entiendo los productos

¿Cómo compra un producto?

- se lo presenta el banco
- le ha hablado del mismo un familiar, un amigo
- lo ha visto en los medios de comunicación

.... Si otros lo han hecho antes...debe ser bueno

Información existe: pedirla

- información legal (folletos), resumida, publicitaria, red de ventas
- petición de explicación
 - producto complejo, debe entenderlo, la entidad debe explicárselo
 - entender los "puntos flacos"
 - riesgos
 - de qué depende su evolución

Recomendación: no compre nada que no entienda

Derecho a hacer preguntas – obligación de entenderlo

Confianza 7: no entiendo las cláusulas

El contrato le compromete:

No a las cláusulas genéricas

No a la información sobre riesgos de los productos en las cláusulas

Exija esa información por separado

Confianza 8: ver cómo evolucionan los productos

Una inversión no es algo estático- cambia con el tiempo

- abono de intereses- cargo de comisiones
- cc (ingresos y gastos corrientes) y ahorro: equilibrio
- fondos de inversión:
 - composición de la cartera- evolución
 - posibles cambios en la política de los fondos
 - periodos de garantía, ventanas de liquidez
- productos financieros:
 - ver si la evolución era la esperada- rentabilidad
 - ver si las condiciones para proporcionar esa rentabilidad se mantiene

Según su objetivo de inversión:

- cada año, x años, x meses
- (revisiones de rodaje, ITV)

Confianza 9: revisar mis decisiones

Cambio en las circunstancias económico financieras

Evolución de las inversiones

Paso del tiempo- nuevas necesidades

CRISIS – CAUSAS – CORRECCIÓN - CONFIANZA :

En la regulación financiera

NORMAS DE CONDUCTA
SUPERVISION DE COMERCIALIZACIÓN
RECLAMACIONES

En el comportamiento de las entidades

BUENAS PRÁCTICAS EN LA COMERCIALIZACIÓN
ATENCION A LOS INVERSORES

En Ud. mismo

CAPACIDAD Y CONFIANZA EN SUS RELACIONES CON LOS BANCOS

- gestionar sus propias finanzas
- comprar lo que les conviene
- comprender lo que se compra
- pedir y cuestionar la información

Confianza :

PLAN DE EDUCACIÓN FINANCIERA 2008-2011

Objetivo: capacitación financiera básica

que la gente entienda cómo debe manejar sus finanzas personales
sea cual sea su nivel educativo o su nivel de renta

qué decisiones tomar
cómo tomar las decisiones

mejora de las finanzas
mejora su relación con las entidades financieras

Destinatarios:

adultos – [página web](#)
mayores – conferencias, formación
educación básica – folletos explicativos
jóvenes y niños - enseñanza



Oficina de Atención al Inversor

902 149 200

www.cnmv.es