

Tendencias | PORTADA
por C. Sekulits y M. Muñoz

Reyes del sprint

2009 NO HA SIDO UN AÑO PERDIDO PARA ALGUNAS GESTORAS. LAS QUE HAN SABIDO FRENAR LAS SALIDAS EN FONDOS DE AHORRO HAN CONSEGUIDO SUBIR ESCALONES EN EL RANKING.

 InverCaixa

Buenas rentabilidades y acierto en los lanzamientos han permitido a Invercaixa ser la gestora con más captaciones en el año.

cuota de mer-
cado Oct. 09

8,17 %

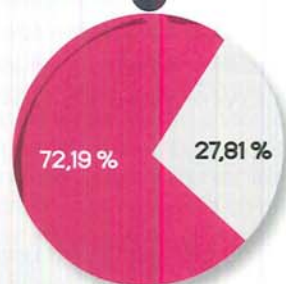
crecimiento
cuota 2009

+ 1,29

patrimonio
total

19.300

INVERCAIXA



 % Ahorro
 % Inversión

Distribución del patrimonio según el tipo de producto. En Ahorro se incluyen monetarios, garantizados y RF a corto. En Inversión, RF largo, mixtos, bolsa y globales

Feliz 2010. Con esta irónica felicitación navideña bromeaban algunos profesionales del sector a finales del año pasado, anticipando que 2009 sería un año en blanco para la industria de la inversión colectiva. Pero aunque es cierto que el panorama entonces no era precisamente halagüeño, algunas gestoras han sabido ver en ello una oportunidad para desmarcarse de la competencia y ganar cuota de mercado.

En un año en el que los fondos españoles han vuelto a sufrir reembolsos, la mejor táctica para subir puestos en el ranking de gestoras era conseguir revertir la tendencia y llevar las captaciones a terreno positivo. De hecho, las entidades que más cuota de mercado han ganado en el año son, casi por completo, las que más entradas netas han obtenido. ▶

Captaciones netas de las gestoras nacionales

NETO 2009	Total	Ahorro	Inversión	Total	Ahorro	Inversión	
INVERCAIXA	1.233,38	569,30	664,08	INVERGIS	11,52	11,52	
IBERCAJA	709,45	-9,81	719,26	GESCONSULT	9,55	12,97	-3,42
CREDIT SUISSE GESTIÓN	355,15	76,57	278,57	ALPHA	6,94	2,43	4,51
CAIXA MANRESA	351,94	329,89	22,06	CREDIGES	6,80	10,26	-3,46
BBK GESTIÓN	263,93	75,87	188,05	ALTEX PARTNERS	3,69		3,69
KUTXAGEST	258,55	132,95	125,60	CAIXA GIRONA	3,27	-0,46	3,73
MUTUACTIVOS *	245,45	-129,62	375,07	INTERBROKERS	1,19		1,19
CAJA CATALUÑA	234,87	347,60	-112,73	ATLAS CAPITAL	0,71	-29,41	30,12
CAJA NAVARRA	145,45	140,55	4,90	BNP PARIBAS ESPAÑA	0,65	-1,81	2,46
RENTA 4	138,05	29,26	108,79	PROFIT	0,24	6,27	-6,04
AVIVA	131,00	15,65	115,35	GESCAFIX	0,00		0,00
MAPFRE	95,52	106,67	-11,16	ACAPITAL FINANZAS	-0,06		-0,06
GRUPO MARCH	95,30	66,31	28,99	BELGRAVIA	-0,41		-0,41
CAJASTUR	87,59	44,52	43,07	SEGUROS BILBAO	-0,60	0,38	-0,97
BANCO COOPERATIVO	63,15	103,23	-40,08	CAJA ARQUITECTOS	-0,76	0,74	-1,50
CAJA INGENIEROS	57,97	48,85	9,12	METAGESTION	-0,81		-0,81
UNICAJA	56,42	57,60	-1,18	PSN	-1,18	-0,04	-1,14
PRIVAT BANK-DEGROOF	43,35	-22,18	65,54	CONSULNOR	-1,69	-0,84	-0,85
ASESORES Y GESTORES	41,52	4,71	36,81	ALLIANZ	-1,69	-0,60	-1,09
EDM HOLDING	29,16	-15,90	45,06	CAJA LAYETANA	-1,98	-1,02	-0,97
B. ESPIRITO SANTO	21,32	83,95	-62,63	FIBANC	-2,16	-0,97	-1,19
GVC GAESCO	19,01	8,53	10,49	WELZIA	-7,89	-6,25	-1,64
BANKPYME	18,86	13,62	5,24	ABANTE	-9,89	-64,98	55,09
LLOYDS BANK	18,09	1,57	16,52	N + 1	-11,88		-11,88
VENTURE FINANZAS	17,85	-6,31	24,16	CAJAMAR CAJA	-15,75	-18,33	2,57
CAJA VITAL	15,93	16,46	-0,53	CREDIT AGRICOLE	-16,63	-145,61	128,97
BANCO CAMINOS	14,67	-8,27	22,94				

CAPEANDO EL TEMPORAL

Pese al complicado entorno para el sector, el 45% de las gestoras nacionales han conseguido captar dinero en 2009. Datos a 30 de octubre, en millones de euros. Fuente: Inverco. * Datos a septiembre

Todos los gráficos representan la distribución del patrimonio según el tipo de producto. El crecimiento de cuota se expresa en puntos porcentuales y el patrimonio, en millones de euros.

Uno de los factores fundamentales a la hora de impulsar las captaciones es contar con el apoyo de la red. InverCaixa ha conseguido así situarse en lo más alto del podium de ventas, con 1.233 millones de euros captados en todo el año, y también en ganancia de cuota ascendiendo de un 6,91% en diciembre de 2008 a un 8,17% en octubre de 2009. "Se ha dado un cúmulo de circunstancias positivas. El equipo de ventas que venía de Morgan Stanley tenía querencia por los fondos. Además, con los tipos tan bajos aumentó el interés por la renta fija, así que se ha animado a los clientes a entrar poco a poco en estos productos", explican Asunción Ortega, presidenta de InverCaixa y Guillermo Hermida, director de Inversiones de la entidad. La gestora también ha optado por una estrategia de acercamiento a la red a través de sesiones informativas y de formación para los asesores.

En la gestora de Mutua Madrileña, el apoyo de la matriz también ha sido clave, hasta el punto de que ha decidido potenciar la venta de sus productos fuera de la casa. Para ello, ha incrementado el equipo comercial y también ha desarrollado una unidad de asesoramiento patrimonial para aportar valor añadido a sus clientes. Una estrategia ganadora, ya que la entidad ocupa el séptimo puesto por volumen captaciones y su cuota ha conseguido elevarse al 1,47%.

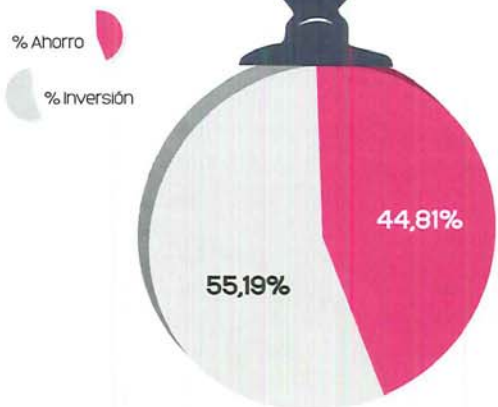
Por otro lado, para subir puestos en el podium, nada mejor que un buen fichaje. Ésa ha sido la estrategia de Credit Suisse Gestión, una gestora que, ocupando el 32º lugar por

CREDIT SUISSE
Flexibilidad y rapidez, así como una mayor apuesta por los fondos, han sido las claves para que Credit Suisse Gestión se coloque como la tercera gestora por captaciones en el año.

FUENTE: INVERCO

c. de mercado oct09	crecimiento cuota 2009	patrimonio total
0,51%	0,22	835

CREDIT SUISSE



volumen de patrimonio, ha conseguido colarse en el tercer puesto del ranking de ventas con más de 355 millones en captaciones. Un "sprint" que, según explican desde la entidad, se debe tanto a la flexibilidad y rapidez a la hora de adaptarse a la demanda del mercado, como al fichaje de Gregorio Oyaga, gestor de renta fija procedente de Renta 4, que la entidad reclutó a finales de 2008 para relanzar su gama de deuda. En febrero de este año, la entidad reconvirtió un producto previo en el CS Renta Fija 0-5, que en el año ha captado 310 millones de euros manteniendo una gestión defensiva con duraciones cortas y posiciones en deuda corporativa.

Acertar con la gama

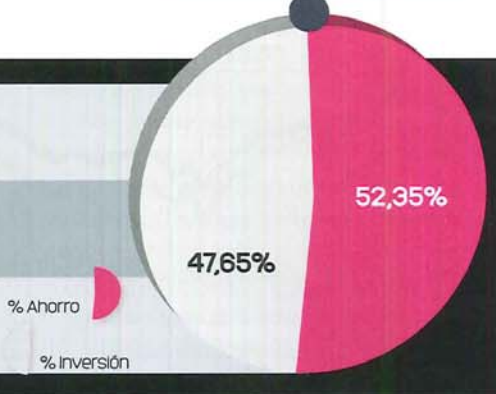
Teniendo en cuenta la enorme aversión al riesgo de los inversores y la dura rivalidad con los depósitos bancarios, una jugada clave para las gestoras era crear una oferta conservadora lo suficientemente atractiva como para frenar las salidas en los productos de ahorro.

Una estrategia en la que los fondos garantizados han jugado un papel esencial. Para InverCaixa, por ejemplo, re-

iberCaja	c. de mercado oct09	crecimiento cuota 2009	patrimonio total
La gestora ha apostado por el cliente conservador con monetarios dinámicos, deuda privada y garantizados de RV	3,04%	+ 0,57	4.950

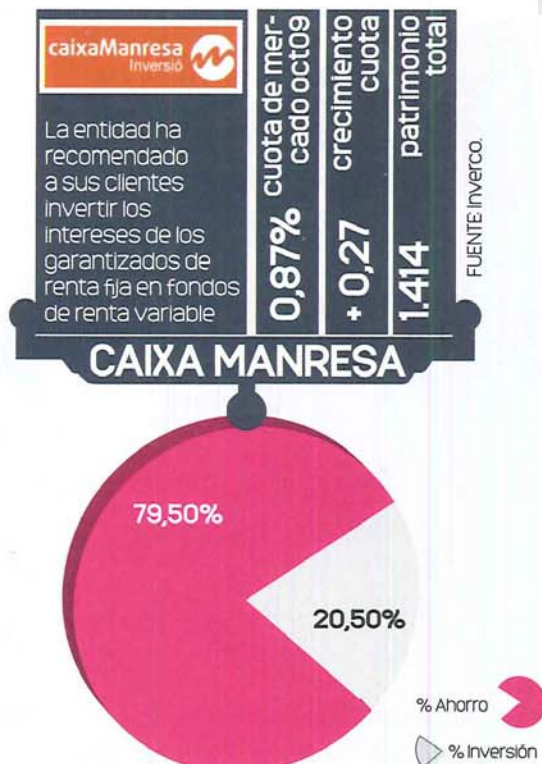
IBERCAJA

FUENTE: INVERCO



Una atractiva oferta conservadora ha sido clave para frenar las salidas

El apoyo de la red es fundamental para aumentar captaciones



sultaba clave renovar los garantizados que vencían en 2009. Y no sólo consiguió superar esa meta, sino que ha logrado que el producto líder en captaciones en el mercado español en 2009 fuera el Foncaixa Garantía RF 15, con más de 890 millones de euros.

Dos gestoras que también se han apoyado en la venta de productos con garantía del capital han sido Caixa Catalunya y Caixa Manresa. Ambas entidades se han centrado en ofrecer garantizados de renta fija con rentabilidades muy atractivas. Por ejemplo, el superventas de Caixa Manresa, el Garantit 1, ofrecía un 4,4% TAE a dos años, lo que le permitió captar 100 millones de euros.

Por otro lado, la caja catalana ha implementado una interesante estrategia comercial. "Hemos recomendado a nuestros clientes en garantizados que inviertan los cupones de los productos en fondos de renta variable de la casa. De esta forma, la cartera de los clientes tiene una exposición neta a los mercados de renta variable, pero con la seguridad de tener el capital garantizado", explica Xavier Torres, director de inversiones de Caixa Manresa Inversió. Con esta estrategia, la gestora ha conseguido auparse como la cuarta superventas del año, con unas captaciones netas de 351 millones.

Otra manera de ofrecer exposición a la bolsa sin arriesgar era a través de garantizados de renta variable. Ibercaja optó por potenciar este tipo de productos lanzando garantizados vinculados a cestas de valores con un plazo de vencimiento de entre 3 y 4 años. "Construir un garantizado ahora es más caro que entonces, pero cuando nosotros lo hicimos en fe-



brero teníamos unas condiciones más favorables. Los tipos no estaban tan bajos y la volatilidad era mayor", explica Valero Penón, director general de la gestora. No obstante, el producto estrella de Ibercaja ha sido, sin lugar a dudas, los monetarios dinámicos, en los que se concentra el 50% de sus captaciones.

Si el garantizado es la opción favorita del cliente minorista para períodos de incertidumbre, el producto estrella del inversor de banca privada es el mixto flexible, es decir, fondos con la cintura suficiente como para adaptarse a todas las circunstancias de mercado. En este campo, InverCaixa ha lanzado dos mixtos, el Albus, con unas captaciones de 345 millones de euros, y el Foncaixa Iter, que ha comenzado a comercializar en el último trimestre del año.

Aunque cada entidad ha implementado una estrategia distinta para ganar cuota de mercado, hay algo común: todas ▶

Todos los gráficos representan la distribución del patrimonio según el tipo de producto. El crecimiento de cuota se expresa en puntos porcentuales y el patrimonio, en millones de euros.

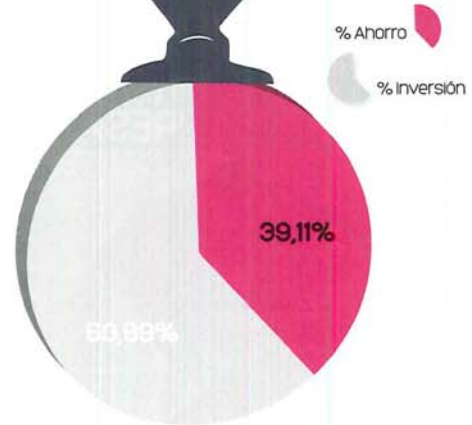
MUTUA MUTUACTIVOS

La gestora de la Mutua Madrileña ha reforzado su equipo comercial y ha lanzado nuevos productos para crecer en clientes terceros. Para 2010 lanzará un servicio de gestión de carteras de fondos de inversión.

c. de mercado oct09	crecimiento cuota 2009	patrimonio total
1,47%	+ 0,32	2.400

MUTUACTIVOS

FUENTE: INVERCO.



ellas se han subido al carro de la renta fija privada. La ampliación de los diferenciales de la deuda senior hasta niveles históricos ha permitido a las gestoras lanzar productos con esa pizca de pimienta que la renta variable no les permitía ofrecer. Para ello tenían dos opciones: crear fondos cuasi cerrados que invirtiesen en este tipo de deuda hasta el vencimiento o bien lanzar fondos sin penalización de salida que apostasen por la reducción de los diferenciales en el medio plazo.

El rally protagonizado por la renta variable en lo que va de año ha beneficiado a las gestoras que apostaron por este tipo de productos en el primer trimestre. Por ejemplo, Mutuactivos tuvo la puntería de lanzar en febrero su primer fondo de renta variable española, el Mutuafondo España, por lo que el nuevo fondo ha conseguido capturar todo el rebote del mercado español y, diez meses más tarde, su patrimonio es de 20 millones de euros.

Otra entidad que se ha visto beneficiada por el repunte de la renta variable ha sido Bestinver. "Nuestra estrategia ha sido mantenernos fieles a nuestro estilo de inversión, lo que implicaba permanecer completamente invertidos en renta variable y no hacer market timing", explica Beltrán Parages, director comercial de Bestinver. La entidad es la tercera que más cuota de mercado gana en el año (ha pasado del 1% al 1,39%), a pesar de que las captaciones han sido ligeramente negativas. El efecto mercado ha supuesto una revalorización

media ponderada del 49% del patrimonio de las IIC gestionadas por la entidad. Según Parages, otro factor positivo para la gestora ha sido la transparencia con el cliente, al que siempre se ha transmitido un mensaje uniforme. "En un 80% de los casos los clientes han sabido entender nuestro estilo de gestión", dice Parages.

Planes para 2010

De cara al año próximo, las gestoras tienen claro que uno de los principales objetivos es mejorar la imagen del producto fondo, aumentando la comunicación con la red de ventas y con el cliente final.

En cuanto a las clases de activos, la mayoría de las gestoras considera que la demanda continuará siendo fundamentalmente conservadora, por más que repunte la renta variable. La mayoría de las entidades seguirá apostando por garantizados de renta fija, aunque a plazos más largos, por la deuda privada y los mixtos flexibles. La renta variable entrará tímidamente en las carteras a través de los mixtos conservadores y de productos con garantía del capital, aunque sólo en el caso de que un repunte en la volatilidad permita construirlos de forma eficiente.

No obstante, en otras gestoras consideran que los fondos de bolsa puros no tienen por qué estar excluidos de la oferta. "La combinación de fondos más conservadores con otros más agresivos debería permitir la inclusión de estos últimos en las carteras que hasta ahora no habían contemplado esta posibilidad", comentan desde Caixa Catalunya.

kutxa	cuota de mercado oct09	crecimiento cuota	patrimonio total
La entidad se sitúa entre las que más captan en el año gracias al tirón del Kutxadiner Plus, en el que han entrado más de 75 millones de euros	0,97%	+ 0,16	1.686

FUENTE: INVERCO.

KUTXAGEST

