



# Comercialización de productos y servicios

## Tema 12

### Caso práctico de asesoramiento en soluciones de inversión para particulares

Versión 2016 © Tea Cegos, S.A.

## **ÍNDICE**

<b>PLANTEAMIENTO .....</b>	<b>3</b>
<b>DESARROLLO .....</b>	<b>3</b>
<b>REFLEXIONES SOBRE EL CASO .....</b>	<b>6</b>



## PLANTEAMIENTO

### MOTIVO DE LA CONSULTA

Jesús Ibáñez cuenta en nuestra entidad con un saldo medio de unos 35.000 EUR, disperso entre varios depósitos a la vista de baja remuneración. Mostró hace unas semanas un claro interés en mejorar la rentabilidad de su dinero y sospechamos que si no le proponemos alguna solución atractiva el cliente podría verse tentado por productos o campañas publicitarias de la competencia, especialmente ahora que comenta que tiene ciertos objetivos de gasto e inversión en su vida privada.

### ¿QUÉ SABEMOS DEL CLIENTE?

Tiene 51 años y un buen nivel cultural. Su nivel de renta es medio-alto. Es un empresario individual (autónomo), dedicado a la construcción y reforma de viviendas, que actúa como contratista o promotor. Utiliza sus cuentas bancarias para canalizar cobros y pagos de su actividad empresarial. Dispone de dos tarjetas de crédito, que utiliza con frecuencia para realizar pagos que son cargados en cuenta al cabo de unos días.

### ¿QUÉ OTRA INFORMACIÓN APORTA EL CLIENTE POR SÍ MISMO?

Está casado y tiene 3 hijos de 17, 21 y 23 años. Su esposa es ama de casa. En una conversación espontánea mantenida en la oficina, nos comentó hace pocos días su interés por rentabilizar el dinero y sistematizar su hábito de ahorro. Le gustaría ayudar a sus hijos en los próximos años (estudios superiores, compra de vivienda, independencia de los padres y formación de familia propia...).

## DESARROLLO

Para poder enfocar adecuadamente nuestra oferta deberíamos desvelar, por lo menos, estos puntos:

- ¿A qué se dedican los hijos? ¿Alguno obtiene ingresos?
- ¿Alguno de los hijos mayores de edad está pensando en independizarse en breve?



- ¿Cuenta con alguna clase de patrimonio que pueda adscribir a esa finalidad de ayudar a los hijos, aparte del dinero remanente en las cuentas del negocio (35.000 EUR)?
- ¿El cliente preferiría un solo producto, un conjunto de productos para los hijos en bloque, o mejor algo específico para cada uno de ellos?
- ¿Cuál es su perfil frente al riesgo?

Antes de orientarle sobre productos alternativos, conviene indicar al cliente la repercusión fiscal que puede existir cuando éste designa como titulares de los productos al cónyuge, los hijos u otros familiares. Muchas personas piensan que la tributación se ciñe a las herencias o a las compraventas, pero hay operaciones que entrañan donaciones de patrimonio que también están sujetas al pago de impuestos.

Por ejemplo, el padre que hace donación a su hija de las participaciones que posee en un fondo de inversión debe declarar en el IRPF la ganancia (o pérdida) patrimonial realizada entre la fecha de suscripción y la de transmisión; mientras, la hija, debe tributar por la donación recibida, sobre la base del valor de transmisión.

¿Qué podría interesarle al cliente? Podríamos considerar las siguientes opciones:

- a) Abrir sendas imposiciones a plazo a favor de los hijos, que se irían renovando mientras el dinero no se necesitase.
- b) Suscribir participaciones de fondos de inversión, ya que a lo largo del tiempo podrá ir reembolsando las que necesite y tributará en el ejercicio en el que realice las ganancias.
- c) Adquirir renta fija pública o privada.
- d) Invertir el dinero en renta variable, pero diversificando bien la cartera.

Una posible valoración rápida de las opciones podría ser la siguiente:

- La **opción b)** sería una buena elección. En fondos de inversión hay una variada gama de modalidades que permite satisfacer las exigencias de cualquier cliente. Por otra parte, tienen una operativa fácil, tanto para sistematizar un hábito de ahorro como para efectuar disposiciones o reembolsos.



- Respecto de la **opción a)**, hay que considerar que los intereses se someten a retenciones a cuenta del IRPF, lo cual merma el flujo de rendimientos líquidos que se perciben de inmediato. También hay que tener en cuenta la posible tributación, como donación, por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, al ser titulares los hijos.
- Otra opción sería la **c)**. El riesgo de la renta fija pública y el de la privada es distinto, y habrá que ver en qué mercados secundarios cotizan, su naturaleza (letras, pagarés de empresa, bonos, cédulas hipotecarias...), rating, plazo o vencimiento, periodicidad del pago de intereses, condiciones de amortización, riesgo de tipos de interés... Además, también hay que tener en cuenta los gastos de administración y custodia.
- Finalmente, respecto de la **opción d)**, no hay que olvidar que la inversión en acciones, aun bien diversificada, tiene el peligro de que el cliente, cuando necesite vender los valores, se encuentre con que están inmersos en una fase de baja cotización, lo cual acarrearía pérdidas. Podría, por supuesto, decidir retrasar la venta, a la espera de mejores momentos, pero esto también podría comportar un grave inconveniente, dado que el objetivo de la inversión es ayudar a sus hijos en el momento en que lo necesiten.

Si el cliente optase por contratar fondos de inversión, dada la finalidad de la inversión, lo mejor probablemente sería elegir uno en el que predominara la inversión en renta fija a corto plazo denominada en euros, para minimizar oscilaciones negativas no deseadas en el valor liquidativo, ya que no se sabe cuándo ni por qué parte de las participaciones se efectuarán los reembolsos.

Si el cliente optase por fondos garantizados, habría que valorar cuál sería la incidencia de las comisiones, especialmente de reembolso, para el caso de que éste se produjera antes de la fecha establecida en la garantía; también habría que ver hasta qué punto la garantía evitaría pérdidas o simplemente las limitaría.

Si el cliente decide aplicar una cantidad inicial a su objetivo de destinar fondos específicos para sus hijos, no sería recomendable animarle a invertir inicialmente (sea en uno o varios productos) los 35 000 EUR de saldo medio que hemos dicho que presentan sus cuentas a la vista en conjunto.

Los 35.000 EUR son un promedio; primero haría falta comprobar que en este momento efectivamente los tuviese; por otra parte, si los tiene y los utilizamos en su totalidad, puede ser que el cliente se encuentre en breve con una tesorería insuficiente. Habrá que determinar con él cuál es el montante del que puede prescindir sin problemas.

La forma de ayudar al cliente a determinar qué cantidad mensual es la idónea para destinar al plan de ahorro trazado (para el caso, por ejemplo, de primas de



seguro periódicas o aportaciones a fondos de inversión), si el cliente está dispuesto a facilitarnos los datos suficientes, consiste en calcular su renta disponible; es decir, promedio de ingresos netos menos promedio de gastos fijos, contando que habrá que añadir una cantidad o porcentaje adicional para imprevistos. Una buena opción puede ser que invierta el 50 % de esa renta mensual disponible.

## REFLEXIONES SOBRE EL CASO

- La petición de orientación, por parte de un cliente, para sistematizar sus hábitos de ahorro, o para conseguir determinados objetivos, nos brinda una oportunidad importante para fortalecer los vínculos con él. Porque muchos de los objetivos de ahorro suelen plantearse a largo o a medio plazo y pueden abarcar distintos productos, a través de la diversificación de la inversión.
- La acumulación de recursos destinada a personas distintas del mismo titular, caso de los hijos, el cónyuge, etcétera, no puede hacerse a espaldas de la fiscalidad que grava las transmisiones, cuando a través de un producto los fondos pasan del patrimonio del cliente al del cónyuge, al de los hijos o al de uno o varios de sus familiares.
- Un modo de impulsar la creación de un patrimonio, máxime cuando pueda verse favorecido por ventajas fiscales, es la utilización de financiación ajena (por ejemplo, se empieza por ahorrar mediante una cuenta vivienda y luego se prosigue con la ayuda de un préstamo hipotecario, hasta adquirir la vivienda). Sin embargo las cuentas vivienda (por exigencia de la UE y del FMI en su petición de reducción del gasto público) con la reforma fiscal que entró en vigor en enero 2013 no desgravan y dejaron de resultar atractivas desde el punto de vista fiscal.
- En las inversiones directas en valores mobiliarios, o a través de instituciones de inversión colectiva como los fondos de inversión financieros, la volatilidad será menor en la medida en que el componente de renta fija (sobre todo a corto plazo) tenga mayor presencia. Lo mismo cabe decir respecto a las monedas en que se denominen los activos: que la mayor proporción posible esté en euros determina que el riesgo de cambio sea bajo o incluso nulo.
- Al recomendar a un cliente determinadas inversiones, especialmente si se trata de un cliente antiguo y habitual, puede ser muy útil recopilar los datos de su operativa: pueden sacarse conclusiones interesantes sobre aspectos que el cliente no recuerda con precisión o a los que no ha concedido suficiente importancia (por ejemplo, el saldo medio de las cuentas de pasivo con una remuneración baja o muy baja).

