

Los fondos que cobran comisiones de éxito crecen un 50% este año

ANA PALOMARES

11/10/2017 - 20:11



La transparencia en cuanto a comisiones que trae consigo Mifid II obligará a las gestoras a demostrar su valía a la hora de desempeñar esa función de la que tanto presumen: la de aportar valor añadido a los que les confían su dinero.

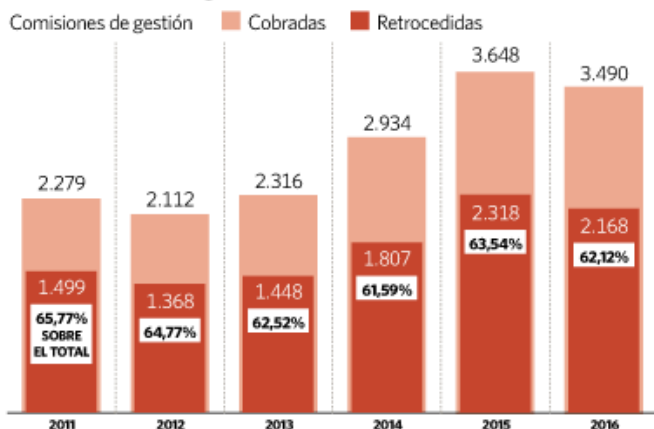
Más, en un mundo en el que siguen aumentando los inversores que eligen gestión pasiva seducidos por los bajos costes de la misma y las muy parecidas rentabilidades que consiguen en comparación con la mayor parte de los fondos de gestión activa -un reciente estudio de Standard and Poor's cifra en un 73 el porcentaje de fondos activos de bolsa europea que no consigue batir a su índice de referencia a cinco años-.

Sin embargo, las gestoras parecen haber encontrado la fórmula para tratar de alinear sus intereses con los de sus partícipes y esa fórmula pasa por empezar a cobrar comisiones en función de los resultados obtenidos por sus fondos, lo que en la jerga se conoce como performance fee y que básicamente consiste en cobrar comisiones más altas solo cuando el gestor consigue su objetivo. En concreto, según los últimos datos publicados por la CNMV, al cierre del primer trimestre de este año había 282 clases de fondos (no se incluyen hedge funds) que ya incluían una comisión sobre resultados en su tarificación lo que supone un 50% más que los que así lo hacían en el mismo periodo de 2016 y que abarca el 11,32% de todos los fondos españoles. Además, que este modelo de comisionado se está convirtiendo en toda una tendencia se ve en que el 30% de los nuevos fondos que se han lanzado este año aplica ya comisiones de resultados.

"Este tipo de comisiones pueden ser una ventaja. Para empezar, el hecho de que la remuneración de la gestora vaya ligada a los resultados del fondo supone un incentivo adicional para que el gestor se esmere en la selección de activos. La implicación suele ser mayor si una parte de su remuneración va ligada a los resultados obtenidos", apunta Victoria Torre, responsable de servicios de Self Bank. Así, no es de extrañar que una amplia mayoría de los fondos de autor que se comercializan en España se esté decantando por esta opción. Y esto es solo el principio ya que, según apunta Morningstar "las comisiones de resultados no han sido muy comunes en el pasado pero hemos observado que cada vez se están volviendo más frecuentes, sobre todo en fondos alternativos". Una valoración que incluyen en su informe Global Fund Investor Experience que, por cierto, sitúa a España como uno de los países en los que los inversores tienen una percepción más negativa en cuanto a las comisiones de los fondos y los procesos de venta.

Una fuente de negocio que está en grave peligro

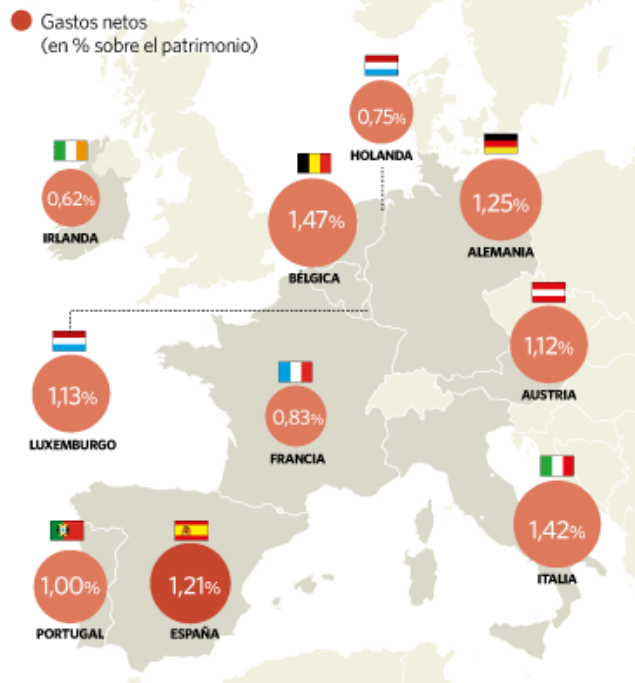
¿Cuánto retroceden las gestoras en comisiones? (millones €)



Las comisiones que tienen los fondos de inversión

COMISIÓN	OBLIGATORIA	OPTATIVA	LÍMITES LEGALES
Gestión	✓		Máx. 2,25% (cálculo sobre patrimonio)
Custodia/depositaria	✓		Máx. 0,20% (del patrimonio)
Suscripción		✓	Máx. 5,00%
Reembolso		✓	Máx. 5,00% (del VL de las participaciones)
Éxito		✓	Máx. 18,00% (de los resultados)

España, entre los países más caros de Europa*



Fuente: Self Bank, Morningstar y CNMV. (*) Datos a mayo de 2016.

¿Se animarán los bancos?

Una de esas últimas gestoras con fondos de autor que ha optado por ese modelo de comisiones es Buy&Hold que anunció a principios de esta semana un revolucionario modelo que implica que renuncia a todas las comisiones de sus clientes si pierden dinero en un determinado plazo. Antes, sin embargo, hubo otras firmas españolas que también recurrieron a esta fórmula como es el caso de Abante Asesores o atl Capital. "En 2004 ya incorporamos la comisión de éxito. Es un modelo que los clientes lo ven bien ya que están encantados de pagar si ven que ganan dinero", apunta Joaquín Casasús, director general de Abante Asesores.

Sin embargo, son pocas las gestoras ligadas a bancos que han impulsado este modelo y, como mucho, lo han hecho solo en sus servicios de carteras discrecionales. En concreto, según los datos de la CNMV, CaixaBank, BBVA AM y Santander AM, que concentran el 46% del patrimonio de los fondos españoles, solo ofrecen comisiones por resultados en 22 de los 559 fondos que gestionan (11 de ellos son de BBVA AM y otros 11 de Santander AM mientras que CaixaBank no ofrece ni uno). "Los bancos miran por ellos y no por partícipe y este modelo de comisiones variables les implica más volatilidad en la cuenta de resultados", explica Casasús mientras que Félix López, de atlCapital, considera que "los grandes bancos las acabarán incluyendo ya que la transparencia en comisiones apunta claramente en ese sentido". De hecho, Miguel Artola, director de Bankinter Gestión ha afirmado en declaraciones a elEconomista que "en fondos se podría considerar como ya se hace en las carteras discrecionales en función de cómo se mueva la industria".

Esa industria, al menos la internacional, ya se está moviendo en esa dirección ya que gestoras como Alliance Bernstein, Allianz Global Investors o Fidelity han anunciado en las últimas semanas gamas de fondos con comisiones variables. "Nos alejaremos del modelo de comisiones fijas y nuestra remuneración dependerá de los resultados que consigamos: nuestras comisiones se reducirán si no batimos al índice", apunta Brian Conroy, presidente de Fidelity International.

¿Son caros los productos españoles?

Según el estudio 'Global Fund Investor Experience', que evalúa las experiencias de los inversores con fondos en 25 países, España se sitúa con una puntuación "por debajo de la media" debido sobre todo a los costes y gastos y a la distribución. En concreto, según la misma plataforma, el ratio de costes totales de fondos españoles es del 1,12%, de las cifras más altas de Europa.