

WEALTH MANAGEMENT: EL ROL DEL ASESOR DE INVERSIONES EN TIEMPOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

En cuanto al nivel de incertidumbre, este momento se parece a febrero de 2022 en el inicio de la guerra Rusia-Ucrania, a marzo del 2020 durante las primeras semanas de la pandemia, y pensando a nivel local, a julio de 2020 con la discusión del primer retiro de las AFP o a agosto de 2022 previo al rechazo del “primer” proyecto constitucional. Es decir, al menos 4 eventos en 5 años de los cuales podemos sacar aprendizajes concretos.

Por Ariel Nachari, CFA

Los últimos 2 meses han sido una verdadera prueba para inversionistas, asesores y la industria del Wealth Management en general, después de 2 años con baja volatilidad y en general desempeños razonables de las distintas clases de activos. Eso cambió cuando Donald Trump anunció la implementación de aranceles a las importaciones provenientes de prácticamente todos los países e industrias, elevando los niveles de incertidumbre al extremo, llevando al VIX sobre los 50 puntos y provocando correcciones en el S&P500 de más de 18%.

Tomando la historia de los últimos 5 años, diría que, en cuanto al nivel de incertidumbre, este momento se parece a febrero de 2022 en el inicio de la guerra Rusia-Ucrania, a marzo del 2020 durante las primeras semanas de la pandemia, y pensando a nivel local, a julio de 2020 con la discusión del primer retiro de las AFP o a agosto de 2022 previo al rechazo del “primer” proyecto constitucional. Es decir, al menos 4 eventos en 5 años de los cuales podemos sacar aprendizajes concretos:

1.- El asesor patrimonial como ancla emocional y no solo gestor de activos: En situaciones así es muy habitual entrar en pánico, y actuar bajo emociones negativas. En general, es aquí donde todos los sesgos aprendidos de “Behavioral Finance” salen a flote. Es fundamental que el asesor proporcione una perspectiva racional, ayudando al inversionista a evitar reacciones basadas en el miedo.

2.- Comunicación clara y honesta: Un error común es querer demostrar mayor control del que se tiene, y hacer predicciones propias sobre dónde irán los mercados. Ante este tipo de escenarios, lo correcto es tener conversaciones honestas y transparentes sobre las propias limitaciones, para poder enfocarse en lo realmente relevante: la gestión del riesgo de los

portafolios de acuerdo a las necesidades particulares de cada inversionista.

3.- Actuar con perspectiva: Cuando hay mucho ruido, es fácil enfocarse demasiado en el corto plazo. En general, los inversionistas tienen múltiples objetivos con horizontes de inversión diferentes. Es el momento para dar un paso atrás y alejarse del ruido, permitiendo un análisis más integral de su situación financiera. Los cambios que se decidan hacer deben tener una base racional y concreta y siempre basados en lo anterior. Recurrir a conceptos financieros como diversificación y descorrelación para afrontar de mejor forma las crisis, suele ser clave cuando la incertidumbre es muy alta.

4.- Proactividad para construir relaciones de confianza: Es el instante ideal para fortalecer las relaciones con clientes-inversionistas. Tomar la iniciativa, comunicar lo que está pasando, llegar con mensajes claros y atinentes, estar al día con el desarrollo de las noticias y convertirse en un apoyo racional y emocional real, hará que las cosas fluyan de buena forma en la siguiente crisis.

No tenemos certezas sobre cómo evolucionará la guerra comercial, pero sí sabemos que el futuro traerá otras crisis, más momentos de volatilidad y correcciones en los mercados de Renta Variable casi todos los años. También sabemos que eso pasará y los mercados se recuperarán en algún momento. Los puntos anteriores nos ayudarán a transitar el camino de forma más profesional y cercana.