

ENTREVISTA FERMÍN ÁLVAREZ. CONSEJERO DELEGADO DE FONDITEL PENSIONES

Vera Castelló – Madrid - Cinco Dias

Tiene entre sus manos un patrimonio de **4.000 millones de euros**, 3.000 de ellos en el gran plan de empleo de los trabajadores de Telefónica

Llegó hace poco más de un año para reconducir las tensas relaciones en la comisión de control del principal plan de empleo de Telefónica, después de la debacle de 2008. Hoy los planes del grupo de telecomunicaciones han recuperado parte de lo perdido en rentabilidad, pero en patrimonio están muy lejos de los volúmenes históricos.

¿Qué estrategia han seguido desde el nefasto 2008 para recuperar la confianza de partícipes e inversores?

Efectivamente, 2008 fue un año en el que la rentabilidad no fue la más adecuada, fue negativa incluso ocupando la parte baja dentro del sector. Al margen del enfado que pudieran tener los distintos partícipes, puede que hubiera temas personales, quizás, y se produjo una rotura de la confianza. El tener caras nuevas, en este caso por nuestro lado tanto en el equipo de inversiones como conmigo mismo, ayudó a hacer un corte. El cambio de personas es en algunas ocasiones la manera de facilitar el ver las cosas desde otro punto de vista.

¿Y aparte de las personas?

Además, hemos intentado mejorar con una mayor comunicación con los distintos actores del día a día. Intentamos que todo el mundo esté más enterado de lo que sucede. Ahí hemos hecho un esfuerzo de comunicación importante. Seguro que como industria ese esfuerzo es bueno porque hasta el año 2008 parecía que había demasiados secretos, que nadie comentaba lo que hacía en su casa porque todos teníamos la llave mágica de la rentabilidad, pero está claro que eso no es así.

Y en el plano técnico, ¿qué han corregido?

Hemos ido cambiando cosas dentro, para tener procesos más sólidos, mayor control y medidas que nos permitieran reaccionar ante situaciones de mercado no adecuadas. Y eso se está traduciendo en unos resultados más deseables y una recuperación de la confianza. Es decir, prestar mucha más atención a las necesidades del cliente, más transparencia e información para que se sientan más cómodos con nosotros.

De aquel 27% de pérdida patrimonial, ¿cuánto se ha recuperado?

Medido en volumen, es cierto que es inferior. Estamos hablando de unos 6.000 millones al inicio de 2008 y ahora estamos en torno a los 4.000 millones, pero ahí hay un efecto rentabilidad y un efecto de gente que se ha ido. Desde el punto de vista de sector, ha habido movimientos y nosotros lo hemos sufrido porque, además, no hemos hecho una actividad comercial muy fuerte ni para captar ni para retener. Cuando lo ves como nivel de rentabilidad, estamos hablando de que muchos de nuestros fondos perdieron esos niveles del 28%. Si miramos lo que llevamos acumulado en los dos últimos años y medio, depende del fondo, pero en los de menor riesgo hemos recuperado un 15%, y aquellos con cierto nivel de riesgo estamos cerca de haber recuperado incluso la pérdida.

Y el plan de empleo de Telefónica ¿en qué niveles está?

Ese quizás no está todavía en ese nivel, pero otros sí.

¿Qué han hecho para conseguir volver a la rentabilidad?

Lo que hemos hecho es reflexionar sobre lo que somos. Estamos centrándonos mucho en qué quieren nuestros clientes y qué les debemos ofrecer. Es decir, rentabilidad para nuestros partícipes, no para la gestora. Por nuestro origen, o porque tenemos un patrimonio fuerte vinculado a nuestra pertenencia al grupo Telefónica, tenemos una estabilidad que nos

permite tener ingresos recurrentes. Y lo que nos valora, y ahí estamos recuperando nuestros orígenes, es que tengamos contentos a nuestros partícipes porque les damos buena rentabilidad. Desde ese punto de vista, puede que seamos diferentes a otras gestoras, ya que nuestra preocupación hoy por hoy no es la cuenta de resultados. Podemos vivir sin esa preocupación porque nos creemos que la rentabilidad te trae el volumen y al revés no.

¿Qué objetivo de rentabilidad manejan?

Cuando al cliente le cobras un 1% de comisión le puedes dar la misma rentabilidad que si invirtiera por su lado en acciones o bonos. Tenemos como objetivos internos intentar batir los índices de referencia de cada fondo haciendo lo que pensamos que es mejor. No estamos tan focalizados en la selección de acciones como en tener una visión más macro. No jugamos a elegir acciones sino en ver si hay que estar más o menos en Bolsa.

No obstante, ¿entrarán en el accionariado de Bankia?

Lo estamos analizando, pero como todo, que sea una buena o mala inversión dependerá del precio. Desde luego, lo que nunca vamos a tener es una participación suficientemente grande como para ser un accionista de control ni nada similar, como se rumoreaba de algún fondo de América. No es nuestra intención.

Planes. "Su magia no está en la rentabilidad"

No ve que la reforma del sistema público de pensiones suponga un cambio radical para el éxito de los planes, pero "quizás veamos algún cambio de cara a final de año, pero de momento no hemos visto ningún tirón fuerte".

Más que las consecuencias de la mencionada reforma, le preocupa que la gente cambie respecto a la organización de su economía a medio y largo plazo de cara a la jubilación. "¿Para qué está el plan de pensiones? ¿Para vivir de él cuando te jubiles o para comprarte un coche o una casa en el mar? Tenemos que cambiar de mentalidad", reclama Álvarez.

Pese a este "problema de cultura financiera claro", han notado un cambio esperanzador en cuanto a que la gente sepa qué es y para qué sirve un plan de pensiones. De hecho, "hemos notado que de unos años a esta parte las aportaciones que antes se hacían solo con mentalidad fiscal en los últimos 15 días del año, ahora se van haciendo a lo largo del año, con lo cual además diversificas riesgo", aseguran desde Fonditel.

No tiene duda de que los planes individuales son un instrumento bueno para el ahorro, pero hay que verlos desde el punto de vista de rentabilidad final. "Yo no esperaría que con un plan de pensiones puedas tener la misma rentabilidad que con un fondo de inversión. La magia de los planes no está en su rentabilidad", aclara por si alguien estuviera equivocado.

Lo importante no es la comisión

El máximo responsable de Fonditel está convencido de que la rentabilidad debe ser el principal objetivo a ofrecer al inversor y partícipe, no obstante no es partidario de recortar las comisiones, tal y como ha propuesto el PP en el Senado. "Si al cliente le cobras unas comisiones que no corresponden a lo que luego otorgas debería ser el propio mercado el que diferenciara".

Cree que es mejor que cada uno se posicione "como quiera y pueda" pero mira con cierto recelo que cada vez sea más común que los grupos financieros vinculen las condiciones de sus productos "y si tienes equis contratos conmigo, te bajo por un lado y te subo por el otro".

En cualquier caso, en los planes individuales que ofrecen, "tenemos las comisiones más bajas del sector". En general, el 1%.