

Players millennials en la industria de la gestión de activos

📅 11-04-2019 ⌚ 14 minutos



Sobre el autor

Sara Gimenez

Gestión de contenido RankiaPro

Más artículos



Millennial es aquella persona que llegó a su etapa adulta después del año 2000; por tanto, todo aquel que haya nacido entre el 1981 y 1996. Pero, **¿qué hace tan especial a esta generación?**

La edición de 2016 del Schroders Global Investor Study pone de manifiesto que los inversores Millennials son poco realistas al esperar obtener rentas elevadas, además de **contar con un horizonte de inversión demasiado cortoplacista** y deber hacer frente a muchos gastos tanto en el presente como en el futuro.

Como consecuencia de ello, es posible que los Millennials ni tan siquiera se acerquen a sus objetivos de inversión.

El Schroders Global Investor Study reveló que:

- Los Millennials exigen un nivel de rentas (10,2%) superior al de otros inversores (8,4%).
- Mantienen un horizonte de inversión **excesivamente cortoplacista**: el 63% de ellos mantienen sus inversiones durante menos de dos años.
- Muestran **aversión al riesgo**: priorizan la preservación del capital y la obtención de un rendimiento superior a la inflación a la hora de realizar sus inversiones.
- Utilizan sus rentas para sufragar una gran variedad de gastos: desde complementar su salario o su pensión a criar a sus hijos o comprar viviendas.

Según otro estudio realizado por **EY**, cuando los activos cambian de generación, **las empresas afrontan unas pérdidas típicas de entre el 70 y el 80% de esos activos**. En consecuencia, los gestores de activos y patrimoniales que ofrecen opciones de inversión basadas en el valor a la generación millennial se van posicionar fuertemente para atraer nuevos activos a la empresa, así como para retener a los clientes pertenecientes a la generación millennial sean beneficiarios.

Gestores de fondos Millennials

Sergio Barrado, Augustus Capital

- Fecha de nacimiento: **26 de diciembre de 1990**

Sergio Barrado, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE), comienza su andadura profesional en el año 2013 en la división de Corporate & Investment Banking de BBVA. En 2016 se incorpora a la división de Equity Research en Exane BNP Paribas en Londres, donde formó parte de la división de análisis. Actualmente, **Sergio es analista en Augustus Capital Asset Management**.



Sergio Barrado

¿Cómo te interesaste por el sector de la gestión de activos y acabaste trabajando en él?

Desde que cayó por primera vez en mis manos el libro *"One Up On Wall Street"* de Peter Lynch, mi pasión por el Value Investing no hizo más que crecer. Es por ello, que, desde ese momento, mi ilusión era poder **trabajar en una gestora independiente con filosofía de inversión en valor**. Posteriormente, durante mi estancia en Exane BNP Paribas en Londres, fue cuando contacté con Juan y Carlos y me ofrecieron una oportunidad para formar parte de su proyecto en Augustus Capital.

¿Te consideras Millennial? ¿Qué soluciones de inversión ofrecéis a este tipo de inversor?

Por supuesto, creo que hemos tenido la suerte de nacer en **la era de la información** donde tenemos todo el conocimiento a nuestro alcance, y esto facilita muchas tomas de decisiones en nuestra vida, como es la **gestión de nuestros ahorros**.

Toda inversión que se realice en activos reales será acertada, ya que siempre será la mejor forma de mantener nuestro poder adquisitivo a largo plazo. De hecho, la forma tradicional de inversión en España ha sido en el sector inmobiliario. Sin embargo, el activo que mejor se ha comportado a lo largo de la historia a largo plazo ha sido la renta variable. Además, como analista de compañías que cotizan en bolsa, mi recomendación no puede ser otra que invertir una parte de los ahorros en renta variable. La mejor alternativa para tener exposición a este tipo de activo es a través de vehículos como SICAVs, fondos de inversión o fondos de pensiones.

La decisión de **inversión en renta variable cotizada** depende, sobre todo, de la necesidad de los ahorros en el corto plazo, y no tanto de la edad. En caso de que el horizonte temporal sea de largo plazo, es importante que se identifique unos gestores que tengan un buen *track-record* y un método de inversión definido que nos den seguridad para poder confiarles parte de nuestros ahorros. Una vez identificados, dado que nunca vamos a saber *ex ante* cuál va a ser el mejor precio de entrada, en lugar de invertir todos los ahorros a la vez, sería conveniente ir haciendo aportaciones periódicas.

Otro aspecto muy importante a tener en cuenta cuando invertimos en renta variable es que tenemos que **ser capaces de aguantar en los malos momentos**. Es muy común vender o traspasar el fondo cuando ha bajado (y hemos perdido la confianza en ese gestor) para comprar otro fondo que haya ido bien ese año. En otras palabras, hacer *trading* no nos dará buenas rentabilidades en el largo plazo. Uno de los ejemplos más sonados ocurrió en el fondo *Magellan* en la época de Peter Lynch. Según un estudio de Fidelity, el fondo obtuvo una rentabilidad del +29.3% anual y sin embargo el inversor medio del fondo había perdido dinero.

En resumen, la mayor ventaja con la que parte un Millennial o cualquier inversor es tener un **horizonte de inversión a largo plazo**. Ya que, si confía en los gestores y cuenta con la fortaleza de aguantar en los malos momentos (e incluso aprovechar a realizar aportaciones adicionales en esos momentos), el poder del interés compuesto se encargará de hacer el resto del trabajo.