

REGULAR EL ASESORAMIENTO FINANCIERO



Andrea Carreras-Candi

Directora de EFPA España

La CNMV ha especificado cuál debe ser la hoja de ruta que deben cumplir las entidades que ofrecen productos y servicios financieros. A partir de ahora, los clientes tendrán que atestiguar con su firma que han leído y aceptado las advertencias sobre el producto complejo que van a contratar. Incluso la circular emitida por el regulador va un paso más allá, ya que obliga al cliente a firmar un documento acompañado con la expresión “este producto es complejo y se considera no conveniente para mí” siempre que la empresa de servicios de inversión considere que no es adecuado para el perfil de su cliente.

Por otro lado, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha explicado, a través de una sentencia reciente, que la existen-

cia de asesoramiento en materia de inversión no depende de la naturaleza del instrumento financiero, sino de si el producto ha sido ofrecido al cliente de forma individualizada. Es un matiz importante que refuerza uno de los puntos en los que los asesores financieros siempre insistimos: el producto perfecto no existe, sino que depende del perfil y de las necesidades de cada cliente.

Sin duda, son pequeños avances en la mejora de las relaciones entre las entidades financieras que ofrecen asesoramiento financiero y sus clientes. Pero, ¿qué ocurre con la exigencia de una buena preparación y formación para ofrecer un asesoramiento financiero de calidad? Se trata de un aspecto clave para recuperar la confianza de los clientes. Desgraciadamente, España se encuentra a la cola europea en cuestiones de

España está a la cola europea en cuestiones de asesoramiento financiero

asesoramiento, a diferencia de lo que ocurre en el Reino Unido, donde desde el inicio de 2013 ya se exige cualificación profesional para ofrecer este tipo de servicios.

En este sentido, nos encontramos a la espera de que el Parlamento Europeo dé un alabonazo definitivo con el impulso del texto de la MiFid II, que se está discutiendo y en el que se incluirá el requisito de la cualificación a la hora de realizar una tarea concreta de asesoramiento. Los reguladores nacionales tienen sobre la mesa unas directrices de la ESMA (asociación de organismos reguladores europeos), en las que ya recomienda que los asesores tengan una cualificación.

Asegurar la transparencia y reducir los conflictos de interés es primordial. Pero también debemos seguir mejorando la oferta, cualifi-

cando a los profesionales, y la demanda, aumentando la cultura financiera, la otra gran asignatura pendiente que tenemos en este país. Cuando uno está enfermo confía en poder acudir a un hospital con la mejor tecnología. Pero, sobre todo, lo que desea es ser atendido por los mejores médicos. En este caso, tiene que ocurrir exactamente lo mismo. Un ahorrador tiene que buscar la recomendación de un asesor financiero, sin intereses particulares y que acredite su cualificación.

Es la única forma de luchar contra la pérdida de confianza del sector que ha provocado la crisis de los últimos años. Hay que reducir las distancias con los consumidores mediante el asesoramiento de calidad.

Debemos ser capaces de manifestarnos en favor de la exigencia de la cualificación profesional de los asesores financieros y trabajar en el impulso de la formación continua y la educación financiera. Sólo así conseguiremos recuperar la confianza del cliente y mejorar la calidad de la profesión. Éste es el camino a seguir.