

## ENTREVISTA

ANDREA CARRERAS-CANDI, DIRECTORA DE EUROPEAN FINANCIAL PLANNING ASSOCIATION-EFPA ESPAÑA

# “El sector financiero tiene el reto de recuperar la confianza”

A. FUENTES, VIGO  
afuentes@atlantico.net

European Financial Planning Association-EFPA España es una entidad dedicada a promover el desarrollo de la profesión de asesor y planificador financiero y afiliada a EFPA Europa. Cualifica a los profesionales mediante un estándar europeo que garantiza un nivel de competencias y conocimientos. La asociación cuenta en España con más de 10.000 miembros certificados y cerca de 500 en Galicia. Su presidente es Carlos Tusquets, presidente de Banco Mediolanum. Andrea Carreras-Candi es la directora.

¿Cómo certifica EFPA España?

Nosotros lo que hacemos es certificar a los asesores y planificadores financieros patrimoniales. Tenemos cuatro convocatorias de exámenes a lo largo del año, otorgamos dos certificaciones europeas que son la European Financial Advisor y la European Financial Planner y luego también damos un diploma de agente financiero que es de carácter nacional, solo lo otorga EFPA España. En la actual-

idad EFPA España cuenta con 10.300 asociados, es decir, profesionales que se dedican a asesoramiento financiero que han aprobado el examen EFPA.

¿Qué diferencia hay entre una certificación profesional de EFPA y una titulación académica?

Nosotros pedimos dos años de experiencia para poder presentarse al examen de asesor financiero o un año en el caso de haber realizado un curso acreditado por EFPA. Desde la asociación no impartimos la preparación para nuestros exámenes sino que disponemos de centros, entre los que se encuentran las principales escuelas de negocios, universidades o escuelas privadas, que tienen un programa acreditado por EFPA y los asesores financieros interesados realizan esta formación y luego se presentan a nuestros exámenes. Las convocatorias son cuatro anuales, marzo, julio, septiembre y diciembre. Una vez aprueban el examen se dan de alta como miembros de EFPA y han de firmar un código ético de conducta profesional. La diferencia con la titulación académica es que nosotros les pedimos formación

continua cada dos años, que nos demuestren 30 horas de formación para los EFA y 40 para los EFP y tiene que ser todo relacionado con el sector financiero, no puede por ejemplo de idiomas y la formación la validamos nosotros.

¿Pretenden decir a la sociedad que todavía se puede confiar dado que la imagen del sector financiero es la que más está sufriendo en esta crisis?

Exacto. En el sector financiero tenemos el reto de recuperar la confianza perdida entre el profesional del asesoramiento y el cliente. Sabemos que la relación entre el cliente y la banca tiene que cambiar para recuperar la confianza, como no cambie continuaremos igual. Y sabemos que tras la crisis solo sobrevivirán aquellas entidades financieras que tengan en cuenta al cliente. El cliente debe ser la base de todo, este es el mensaje que nuestros asociados intentan transmitir a la sociedad. Los gestores financieros certificados deben actuar pensando siempre en las necesidades del cliente, no se trata solo de vender productos sino de asesorar.

¿Han aprendido los ahorra-

dores a manejarse mejor en este mundo de las finanzas?

El cliente ha perdido la confianza por dos causas, la primera porque la banca no lo ha hecho bien, no ha situado al cliente en el eje principal y, por otro lado, el ahorrador debería tener más en cuenta que debería confiar sus ahorros a un asesor financiero cualificado y certificado. Y también la responsabilidad es la falta de educación financiera en este país. El ahorrador ha firmado productos que no entendía el concepto. Creo que si fomentamos la educación financiera las cosas mejorarán. Es un trabajo de dos, el asesor ha de centrar su trabajo en el cliente y asesorarle sobre productos que se adaptan a sus necesidades pero el cliente debe saber qué está comprando, no puede comprar a ciegas. EFPA España de hecho ha participado en varios proyectos de educación financiera para que esto mejore.

Era casi el único sector en el que se compraba a ciegas, porque los consumidores son cada vez más exigentes y cuando adquieren algo se informan sobre el producto, cómo funciona o las garantías, pero en los productos financieros no.

En toda esta venta que ha habido de participaciones preferentes el asesor ha sido el primer responsable, pero el cliente también se ha fiado del baneo y ha firmado la compra de un producto que no tenía ni idea. Son las dos partes las que tienen que bajar.

¿Esto está cambiando?

Poco a poco, pero creo que

EFPA ESPAÑA  
Financial Planning Association

Europea de Profesionales de Asesoramiento y Planificación Financiera-Patrimonial

tamos y certificamos a los profesionales de asesoría y planificación financiera personal

an Vía nº 670, 4ª planta  
08010 Barcelona  
Tel: 93 318 71 01  
Fax: 93 318 71 01  
www.efpa.es

Andrea Carreras-Candi.

tiene que cambiar para que esto mejore y se recupere la confianza. España está a la cola en la formación de asesores financieros. En Reino Unido se implementó la RDR británica por la cual cualquier persona que se siente delante de un cliente en banca, hasta un cajero, ha de tener un mínimo de cualificación profesional. En España no se exigen

conocimientos. Nosotros somos la única asociación europea que trabaja en este campo. Muchas entidades financieras ya se están sumando al barco en EFPA ya tenemos 42 socios corporativos para formar a su plantilla, porque las entidades se están dando cuenta de que para retener al cliente necesita cada vez personal más cualificado. ■

## DEL OTRO LADO

## La política del BCE vs Fed

El principal causante de la bonanza experimentada por los mercados financieros europeos y de la considerable reducción de la prima de riesgo durante los últimos doce meses ha sido el Banco Central Europeo. El pasado jueves tuvo lugar su última reunión de este año y, aunque no se esperaba la aprobación de ninguna medida especial, la falta de concreción de Draghi sobre crecimiento e inflación, la ausencia de explicaciones convincentes sobre los motivos que le llevaron a bajar tipos en noviembre y la buena marcha de la economía estadounidense, que hace pensar en una cercana retirada de los

estímulos por parte de la Fed, condenaron a las Bolsas europeas, que habían iniciado la semana con dudas.

El papel del Banco Central Europeo durante los próximos años seguirá siendo crucial para mitigar las crisis de la eurozona. Sólo su intervención en momentos de máxima tensión en los mercados financieros ha impedido que el euro llegara a una situación insostenible. Pese a ello, la política del BCE no tiene nada que ver con la practicada por la Fed.

La Fed no ha dejado de incrementar su balance y parece que lo seguirá haciendo durante muchos meses. Por el contrario, el BCE ha

reducido su balance durante el último año.

En las últimas semanas algunas voces del BCE han mencionado la posibilidad de comenzar a aplicar políticas de compras de activos al estilo americano ante los riesgos deflacionistas. La aprobación de medidas de este tipo sería un cambio radical de política. Es posible que se apruebe algún LTRO puntual adicional, pero en ningún caso un programa de compra de activos mensual como el actualmente vigente en USA. El BCE sigue teniendo que aplicar una política unitaria a un conjunto de 18 países con situaciones económicas muy heterogéneas. Hasta ahora, el BCE ha sabido capear el tempo-

ral, incluso con medidas tan baratas como el programa OMT de compra de deuda soberana periférica.

A pesar de todas las dudas que existen actualmente sobre el devenir de la política monetaria del BCE, la FED seguirá incrementando su balance mucho más de lo que pueda hacer el BCE. Como resultado la cotización del euro sigue fuertemente presionada al alza, en detrimento del pequeño mercado de crecimiento europeo.

GUILLERMO ALVAREZ REGOS  
Economista

