

II Foro de Asesores Financieros de Inversión

¿Cómo será el asesoramiento del futuro?

Una de las mesas redondas que se celebraron en el II Foro de Asesores Financieros organizado por EFPA e Inversión & Finanzas analizó cómo será el asesoramiento financiero del futuro y los nuevos enfoques del sector en un entorno de tipos bajos. “Con la regulación a la que está expuesto el asesoramiento en España desde 2008, resulta fundamental la labor del asesor financiero certificado”, explicó Sonsoles Santamaría, directora general de negocio de Tressis. Sobre esa regulación, Santamaría señaló que “nos lleva a ser más exigentes en la formación del asesor y a la hora de determinar objetivos del cliente. Hay que entender su necesidad y los cambios fiscales que le pueden afectar”.

Sergio Miguez, profesor del IEB, recordó que nos encontramos en un momento complejo en el mundo de la inversión. “En la necesaria diversificación de las carteras, creo que los inversores conservadores se están quedando huérfanos en renta fija”, explicó Miguez quien quiso reivindicar el papel del asesor financiero profesional y de calidad. Para el profesor del IEB, “a la hora de configurar su cartera, el inversor deberá buscar cobertura. Comprar protección más que vender activos de riesgo, y esa es una labor en la que debe ayudarle su asesor”.

Por su parte, Manuel Álvarez, director de desarrollo de Vida y Pensiones de Caser, quiso incidir en la labor pedagógica que deben llevar a cabo los profesionales del sector. “El cliente tiene que saber que le vendes productos y le das un servicio prolongado en el tiempo. Y el asesor debe tener claro que las necesidades de su cliente van cambiando a lo largo de la vida”, explicó.

Álvaro Antón, de Aberdeen Asset Management ofreció el punto de visto de las gestoras nacionales e internacionales que operan en España. “Estamos dando cada vez más servicios al cliente. Nuestro reto debe ser el de hacer más sencillos los productos financieros para que lo entiendan bien. La clave reside en la calidad y la transparencia en todos los servicios que ofrecemos”, destacó Antón.

La relevancia de los profesionales independientes. La figura de la EAFI

¿Cómo están funcionando las EAFIs? Uno de los paneles celebrados en el II Foro de Asesores Financieros de Inversión & Finanzas y EFPA España analizó la figura de la EAFIs en nuestro país y las perspectivas de desarrollo de estas entidades. El vicepresidente de EFPA España, Santiago Satrústegui, que fue el moderador de la mesa redonda, señaló que “las EAFIs son un colectivo al que le ha costado mucho reivindicarse. Es un mundo que tiene ganas de proponer otros modelos de negocio”.

Juan Manuel Vicente, EAFI-Partner de Kessler & Casadevall AF, reconoció que “nuestra experiencia es de un camino duro. Es un sector donde la confianza es importante y empezar de cero es complicado”. Vicente señaló que, para alcanzar el objetivo, “la clave es no cobrar retrocesiones”. Y puso el ejemplo de EEUU y Reino Unido, “donde ya hay experiencias con inversores modestos que pagan una factura muy baja para recibir un buen asesoramiento”.

Juan Gómez Bada, socio y director de inversiones de Avantage Capital, explicó que “cuando hablamos de independencia, está relacionado con la ausencia de conflictos de interés y el segundo elemento fundamental debe ser la calidad”. Sobre la MiFID II, Juan Gómez Bada señaló que “logrará que la transparencia cale en todos tipos de entidades que tendrá que explicar todos los gastos y retrocesiones. Eso marcará la diferencia. Con esa transparencia, el cliente podrá decir si le conviene pagar por tener asesoramiento”. Bada defendió las retrocesiones. “Son una fuente de subsidio y adaptación del modelo para cobrar al cliente. Es el camino adecuado”, añadió.

Araceli de Frutos también contó su experiencia personal como EAFI unipersonal. “Es el modelo que elegí hace dos años. Me decidí a montar una EAFI por democratizar el mundo del asesoramiento y la necesidad de llevar a los inversores de la mano”. De Frutos reconoció una mejoría en la cultura financiera en España. “Poco a poco la gente se interesa más, incluso los que tienen un patrimonio pequeño. Incorporar a esos clientes hace más fácil que sus costes de asesoramiento no sean altos”. Precisamente Araceli de Frutos defendió que las EAFIs tienen entre sus labores la promoción de la formación financiera.

Sobre el concepto de independencia, Araceli de Frutos señaló que “pasa por no estar condicionado por elementos externos y que se haga el trabajo con honradez y honestidad. Establecemos una relación de confianza con el cliente”.

Por último, Antonio Castilla, socio director de Conecta Capital, quiso destacar que “cada producto de inversión tiene unas comisiones detalladas en la CNMV. Es tan simple como coger el folleto para ver la comisión que pagara. Hay más de 4000 agentes financieros en España supervisados por la CNMV”.

Castilla explicó las claves del éxito de su EAFI. “La independencia pasa por la arquitectura abierta. Juega también un papel fundamental poder prestar servicios a un número limitado de clientes. Hacer un seguimiento continuado de la cartera de un cliente es lo que le da seguridad y, si te equivocas, decírselo al cliente. Eso también es independencia”, añadió Antonio Castilla.

¿Cuáles son los cambios regulatorios que se deben implementar en España?

Uno de los paneles de expertos que se celebraron en el marco del II Foro de Asesores Financieros organizado por EFPA e Inversión & Finanzas analizó la evolución del asesoramiento financiero en España y las consecuencias de la implantación de MiFID II

Una de las grandes incógnitas será conocer qué ocurrirá con los pequeños inversores cuando se ponga en marcha la nueva normativa comunitaria. Teresa Villaroya, de Ernst & Young, recordaba que, en Reino Unido, que lleva la delantera en esta materia al resto de Europa, ya se aprobó una norma similar (RDR), que provocó que un 40% de las EAFIs pequeñas tuvieron que cerrar. Por esta razón, Villaroya señaló que “el reto será convencer al cliente que pague por comisiones por las que antes no se pagaba. En el caso de España, habrá que trabajar duro para cambiar la mentalidad de los inversores particulares y dar un valor añadido al asesoramiento”. En el caso de las entidades financieras, Teresa Villaroya explicó que “primero deberán replantearse su estrategia comercial, lo que supone adaptar sus estructuras internas poniendo a disposición más recursos y tecnología, y después fijar su cliente target”.

Para Teresa Villaroya, lo positivo de la MiFID II es que “se incrementará la calidad y profesionalización del servicio” pero, matizó, “habrá clientes que no tengan opciones de recibir asesoramiento”.

Carlos García Ciriza, presidente de Aseafi, se mostró más optimista y llegó a definir la MiFID II como un foco de oportunidades para las EAFIS. Para García Ciriza, “la normativa está avanzando en la obligación del cliente de conocer y firmar que conoce lo que contrata”. Eso sí, el presidente de Aseafi dejó claro que “si los asesores somos responsables de lo que recomendamos, debemos ser nosotros los que estudiar cuál es el producto adecuado. La responsabilidad no se puede extender a todo el mundo”.

Carlos García Ciriza señaló como detalle negativo de la nueva normativa comunitaria que “existen demasiadas normas. En ocasiones quita tiempo en la labor de asesoramiento del profesional. Y cabe recordar que algunas EAFIs son unipersonales”.

Otro de los expertos participantes en el debate, Fernando Zunzunegui, consultor y abogado de Zunzunegui Abogados, señaló que “el objetivo es tratar de evitar que el asesor trabaje como un comercial”. Zunzunegui también alertó sobre “el riesgo de la sobrerregulación y el coste normativo que soportan las EAFIS”. Y, por último, realizó una petición expresa: “la MIFID II es un texto enorme y el proceso de discusión de ESMA todavía no ha concluido. Pediría que se simplifique al máximo para que los profesionales lo entiendan perfectamente”.

¿Cómo afectará la reforma fiscal al ahorro?

El último panel de expertos celebrado en el II Foro de Asesores Financieros de Inversión & Finanzas y EFPA España analizó la reforma fiscal y cómo afectan los cambios en el ámbito al ahorro. Francisco Marín, presidente del Comité de Servicios a Asociados de EFPA España, destacó la importancia que tiene el tema de la fiscalidad para los profesionales del sector del asesoramiento y resaltó que “el ahorro no está bien tratado en este país”.

Eduardo Ramírez, socio de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, reconoció que “la reforma fiscal ha sido insuficiente en el ámbito del ahorro. En la parte de los impuestos sobre la renta parece razonable, pero en lo que respecta a la tributación patrimonial es claramente insuficiente porque no aborda el tema del impuesto sobre el patrimonio, sucesiones y donaciones, que son recursos cedidos a las autonomías”.

Sobre la fiscalidad en los planes de pensiones, Ramírez destacó que “la fiscalidad de los planes ha sufrido hasta 14 modificaciones y así es imposible planificar nada. El español no se fía de un regulador que cambia el escenario cada año”. Para el socio de Cuatrecasas, “el mayor incentivo para el ahorrador es la seguridad jurídica. No se puede cambiar el régimen de deducciones y tratamiento de prestaciones cada año”.

Rafael García Llana, socio de Uría Menéndez, se expresó en términos muy similares. “Con la reforma fiscal, se han mejorado los tipos pero no se ha buscado un incentivo a las distintas formas de ahorro”. Además García Llana señaló que “se ha avanzado en un esquema de neutralidad fiscal, intentando igualar los tipos, pero no se ha avanzado en la neutralidad desde un punto de vista económico”.

Con respecto a los planes de pensiones, el socio de Uría Menéndez señaló que “es importante la información de la que dispone el cliente. Cuál es la cantidad que un contribuyente percibirá cuando se jubile. No lo sabemos y así es complicado hacer una proyección adecuada.”. García Llana puso el ejemplo de EEUU, “dónde se envía una carta anual con lo que se recibirá en el momento de la jubilación”.

El otro experto que participó en la mesa redonda fue Jorge Moreira, socio de Garrigues, quien señaló que “se han introducido medidas puntuales pero no se ha cambiado la estructura”. Para Moreira, “desde un punto de vista financiero, las entidades no son capaces de ofrecer productos atractivos al inversor”.