
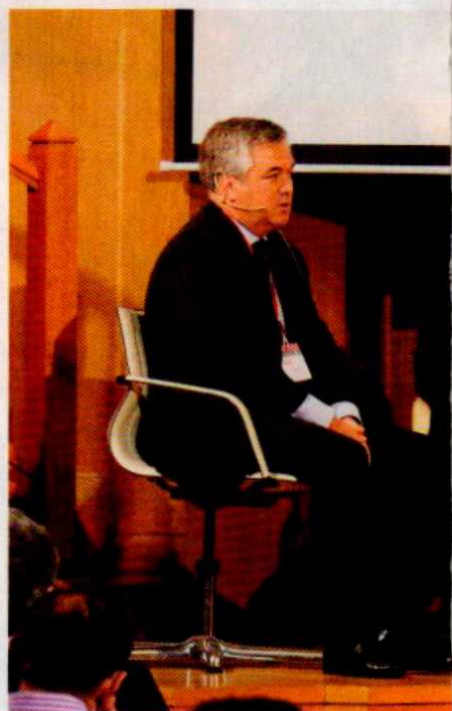


Servicio de calidad y sin conflicto de intereses

¿CÓMO SABER SI SU ASESOR ES INDEPENDIENTE?

La independencia del asesor financiero es su mejor activo, la garantía de que hará una labor profesional alejada de los conflictos de intereses y orientada hacia la búsqueda de la rentabilidad con los menores costes posibles. Los expertos debaten sus aspectos clave.

José Jiménez  @Pep_Jimenez



Uno de los elementos fundamentales para quienes recurren a un asesor financiero (EAFIs, agentes financieros) es la independencia de sus decisiones. Pero ¿cómo se puede medir? ¿cómo saber que un asesor defiende los intereses del cliente? Este fue uno de los temas centrales en el panel de expertos del II Foro de Asesores Financieros organizado por INVERSIÓN & Finanzas.com y que moderó Santiago Satrustegui, vicepresidente de EFPA España.

El debate entre los especialistas sobre esta cuestión fue intenso. Los expertos llegaron a la conclusión de que los asesores financieros deben hacer un trabajo de calidad sin entrar en conflicto de intereses. «Independencia lo relaciono con dos cosas. Primero, ausencia de conflictos de interés, y esto es separación entre distribución y asesoramiento. Y el segundo elemento fundamental es la calidad. Saber que el socio que te lleva tus asuntos no va cambiar de unos años y va a responder de lo que te ha dicho», indica Juan Gómez Bada, socio y director de Inversiones de Avantage Capital. En muchas de las grandes entidades financieras, indica Gómez, «dejan el lado del asesoramiento a alguien que no está lo suficientemente comprometido con el cliente, y que probablemente

no tenga la formación que demanda para gestionar sus inversiones».

Al final, el objetivo de un cliente es obtener una rentabilidad-riesgo óptima, y que «la inversión que tenga esté adaptada a sus necesidades y

no tenga sorpresas desagradables», explica Juan Manuel Vicente Casadevall, socio de Kessler & Casadevall EAFI. Para alcanzar este objetivo, recuerda este experto, «hay que ser independientes, y para mi eso signi-



Juan Manuel Vicente Casadevall,
Socio de Kessler & Casadevall EAFI

«Hay que ser independientes, y para mi eso significa no cobrar retrocesiones o comisiones de terceros y no tener ninguna restricción respecto a la entidad financiera con la que decidimos trabajar»



Juan Gómez Bada,
Socio y director de inversiones de Avantage Capital

«Independencia lo relaciono con ausencia de conflictos de interés y con la calidad, con el hecho de saber que el socio que te lleva los asuntos va a responder de lo que ha dicho»



Araceli De Frutos,
Socia directora de Araceli De Frutos EAFI

«Independencia es no estar condicionada por ningún

ámbito externo para dar tus recomendaciones. Además, lo que estás haciendo debes hacerlo con honradez»



Antonio Castilla,
Socio director de Conecta Capital

«La independencia es trabajar con lo que se denomina arquitectura abierta, buscando los mejores productos para el cliente, adaptándonos a su perfil de riesgo y reduciendo costes en su política de inversión»



fica no cobrar retrocesiones y no tener ninguna restricción en cuanto a con qué entidad trabajar».

De hecho, mañana puede ser que una entidad te de unas condiciones excelentes y pasado puede ser otra. «Si tienes la libertad para operar con cualquier entidad depositaria, tienes una ventaja obvia de flexibilidad y adaptación a las mejores condiciones que hay en cada momento», remacha Vicente.

SIN CONFLICTOS DE INTERÉS

Los expertos participantes han estado de acuerdo en que el rasgo que define la independencia es la ausencia de cualquier condicionamiento. «Independencia es no estar condicionado por ningún ámbito externo para dar tus recomendaciones. Además, lo que estás haciendo debes hacerlo con honradez y honestidad, porque estamos estableciendo una relación de confianza con el cliente. Que confíe en ti va en tu reputación y saber hacer», resume Araceli de Frutos, directora de Araceli de Frutos EAFI. En este sentido, Juan Gómez relaciona independencia con ausencia de conflictos de interés, lo que conlleva una clara separación entre distribución y asesoramiento.

Por supuesto, esta es la parte objetiva, que se complementa con otra subjetiva. Aquí, hablamos de calidad, de excelente servicio en el ase-

soramiento con la libertad de poder recomendar un producto sin ataduras y haciéndolo además a un buen coste para el cliente.

Para Antonio Castilla, socio director de Conecta Capital, «la independencia es trabajar con lo que se denomina arquitectura abierta». Es decir, poder ofrecer a la cartera del cliente cualquier producto de cualquier entidad de crédito tanto nacional como internacional. Este experto tiene claro que «hay que buscar lo mejor para el cliente, y eso no pasa solo por adaptarnos a su perfil

De izquierda a derecha. Santiago Satrustegui (moderador), Juan Manuel Vicente Casadevall, Juan Gómez Bada, Araceli de Frutos y Antonio Castilla.

NEGOCIO

EL MODELO DE NEGOCIO DIFIERE. HAY PROFESIONALES QUE PASAN UNA FACTURA Y OTROS QUE USAN LAS RETROCESIONES

CAMBIA LA CULTURA FINANCIERA. GENTE CON PATRIMONIOS MÁS PEQUEÑOS BUSCA ASESORES

de riesgo sino también haciendo una reducción de costes en su política de inversión y explicando los costes de su cartera y de los diferentes productos». Además, juega un papel fundamental el hecho de hacer un seguimiento continuado de la cartera de un cliente. «Me puedo equivocar, sí, pero cuando me equivoco se lo digo claramente al cliente», resume Castilla.

MODELO DE NEGOCIO

En todo caso, también es importante que el cliente sepa y conozca cómo funciona el mundo de las Eafis y el asesoramiento financiero, que tenga la consciencia de que está pagando por recibir un servicio de calidad. «He visto una evolución pequeña de la cultura financiera. Hace dos años, la gente no sabía lo que era una Eafi; aún a día de hoy hay muchos que no lo saben pero sí se interesan más, y hay gente con patrimonios más pequeños que buscan el asesoramiento de un profesional aparte del banco», apunta Araceli de Frutos.

No obstante, sobre lo que pagan los clientes, el debate está abierto respecto a los distintos modelos de negocio. Hay profesionales que prefieren girar directamente una factura al cliente y hay quienes apuestan por el modelo de retrocesiones. «Nosotros informamos al cliente de qué es lo que se le cobra, porque cada producto tiene sus comisiones. El cliente sabe lo que va a pagar y de esa comisión de gestión, la entidad nos retrocede un porcentaje que nos permite vivir de esta actividad», explica Antonio Castilla.

Por el contrario, Juan Manuel Vicente Casadevall explica que en su firma trabajan con un modelo de cobro directo, sin ningún tipo de retrocesión o incentivos, lo que no deja de tener sus complicaciones. «Cuando el 99 por ciento del patrimonio asesorado va por otro lado, es muy complicado porque estás vendiendo un concepto nuevo», resume este experto.

En su opinión, el modelo de las no retrocesiones reducen los costes del cliente, porque «al hacer el esfuerzo de tener que hacer la transferencia todos los meses, al poner eso en transparencia, el cliente puede percibir lo que está pagando y eso reduce los costes», explica Juan Manuel Vicente. ■