

LA CNMV DEBATE CON EL SECTOR LAS ALTERNATIVAS PARA COMPLEMENTAR LAS DIRECTRICES DEL SUPERVISOR EUROPEO

LA ESMA 'EXAMINARÁ' A LOS ASESORES FINANCIEROS



Esther García López
 @esthergarcia66

La CNMV ha adoptado las directrices de la ESMA para evaluar el conocimiento y las competencias de los asesores financieros y de los profesionales que informan sobre productos de inversión. Ahora, el supervisor debate con el sector cómo complementar estas directrices, si optar por un listado de certificaciones o publicar criterios de conocimiento.

El sector de asesoramiento financiero ha acogido de buen grado la decisión de la CNMV de adoptar las directrices de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) sobre los conocimientos y competencias de los profesionales que prestan asesoramiento de inversión y proporcionan información sobre productos financieros. Exigencias que traerá consigo la entrada en vigor de MiFID II en enero de 2018.

El objetivo de esta regulación europea es demostrar la cualificación de todos los empleados y profesionales bancarios y financieros que mantengan trato directo con los clientes y les asesoren o les informen sobre productos de inversión y servicios auxiliares. Para ello, establece unos criterios mínimos para evaluar las capacidades de estos profesionales, que deben ser complementados en cada país por una normativa más detallada, en el caso de España le corresponde a la CNMV.

«Me parece bien la decisión tomada por el supervisor español, porque la exigencia de una cualificación mínima de los asesores es necesaria. Para prestar un servicio de calidad es muy importante que el asesor tenga conocimientos sufi-

cientos de productos y mercados y esté preparado para evaluar correctamente el perfil del inversor. De este modo, hará una recomendación adecuada y eso es bueno para los inversores», señala Carlos García Ciriza, presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI).

Alicia Yagüe, directora de Asesoría Jurídica de Tressis, es de la misma opinión: «Valoro positivamente la adopción por parte de la CNMV de las directrices del supervisor europeo y, aunque ponen el acento en la protección del inversor, también ponen en valor al profesional del asesoramiento, aumenta

la calidad del servicio prestado y homogeniza la prestación transfronteriza de servicios financieros».

Para dar cumplimiento a las directrices de ESMA, la CNMV ha abierto un debate con el sector y ha remitido una carta a las asociaciones relacionadas con él para que informen a sus asociados de esta decisión.

Las alternativas que maneja la CNMV para complementar las directrices son optar por publicar una lista de certificaciones que acrediten los requisitos que impone MiFID II o publicar los criterios de conocimiento que se demandan a estos profesionales.

«Seguramente la CNMV se decantará por la segunda opción, publicar unos requisitos mínimos de conocimientos, o lo que es lo mismo, unos mínimos que deban cumplir las certificaciones», asegura Carlos García. Aunque para él, «lo más sencillo» sería publicar una lista de certificación. «Esto es más objetivo, ya que de ese modo tenemos la seguridad de que quien tiene la certificación posee los conocimientos suficientes. Si no, es difícil evaluar la capacidad de los asesores».



LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



Carlos García Ciriza, ASEAFI

«Espero que con esta normativa el sector salga fortalecido y haga que en España haya menos venta y más asesoramiento»



Alicia Yagüe, Tressis

«La adopción por la CNMV de las directrices de ESMA pone en valor al asesor y aumenta la calidad del servicio»

Para Alicia Yagüe la mejor solución sería «combinar» ambas medidas. «Me parecería razonable que contemplase las dos posibilidades, aunque no olvidemos que el informe final de las directrices ESMA incluía un consenso respecto del examen. Es decir, los conocimientos académicos del asesor precisan estar respaldados por un test o por un examen».

MATERIAS A DOMINAR

Entre las materias que mejor tendrían que dominar estos profesionales destacan: fiscalidad, gestión de carteras y valoración del nivel de riesgo de cada cliente. «Todas ellas son muy necesarias, sin embargo, el conocimiento del cliente implica la toma en consideración de muchos factores. Requiere conocimientos financieros y fiscales, pero también empatía, sentido común y lealtad para con los intereses de su cliente», apunta Yagüe.

García Ciriza también cree que todos los conocimientos son «muy necesarios», pero la valoración del riesgo que puede asumir un cliente es una de las «más importantes», junto con la medición del riesgo que tiene una cartera. «Es la piedra angular del asesoramiento financiero, adecuar la recomendación al riesgo que puede asumir un cliente».

«MENOS VENDER Y MÁS ASESORAR»

La mayor exigencia a los asesores financieros de MiFID II redundará no solo en beneficio de los inversores, sino también en el de los profesionales que les asesoran. El presidente de ASEAFI espera que con la nueva normativa el sector salga fortalecido y ayude a que en España «haya menos venta y más asesoramiento. Eso siempre será bueno para los inversores. No hay que olvidar que nuestro país tiene un sistema financiero muy bancarizado, en el que los inversores acuden a su banco cuando quieren invertir, pensando que la banca comercial les asesora, cuando, realmente, les vende productos».

Reconoce que se hace necesaria una «auténtica revolución» para cambiar esta manera de pensar y espera que MiFID II contribuya a ello, «obligando a todo el sector financiero a tener más transparencia y permitiendo que se sepa realmente quién asesora y quién comercializa o vende productos».

ENTREVISTA

Santiago Satrústegui,
vicepresidente de EFPA
España

«La profesión de asesor financiero no ha tenido en España la relevancia social que se merece»



España es uno de los pocos países europeos donde, hasta ahora, no se exigía ninguna certificación a los profesionales del asesoramiento financiero para realizar su actividad. A partir de 2018, con la entrada en vigor de MiFID II, esto va a cambiar. Santiago Satrústegui, vicepresidente de EFPA, profundiza sobre la necesidad de que el asesoramiento financiero se vea como una profesión y se exijan a estos profesionales los conocimientos y competencias que estos servicios requieren.

¿Cómo valora que la CNMV haya adoptado las directrices de ESMA para evaluar los conocimientos y las competencias de los profesionales del asesoramiento y la información financiera?

Es un paso muy importante para la puesta en marcha de MiFID II. La valoración es muy positiva y demuestra que la CNMV lleva mucho tiempo preocupada por mejorar la profesión de asesoramiento financiero y porque mejore el servicio que reciben los clientes particulares.

Ahora el supervisor español debe analizar con el sector las alternativas para dar cumplimiento a las directrices de la ESMA. ¿Por cuáles optará y cuál sería para usted la más efectiva?

Una solución sería que varios organismos externos sean autorizados por la CNMV para certificar el nivel o los diferentes niveles de cualificación necesarios, según los servicios que se desarrollen con el cliente. Desde EFPA llevamos más de 15 años promoviendo la vía de la cualificación a través de un examen externo para la obtención de una certificación, y complementariamente la firma de un estricto código ético. Para

nosotros, es la mejor forma de certificar que los asesores tienen los conocimientos adecuados para sentarse con un cliente. Lo fundamental es que las pruebas las realice un ente diferente al de la formación, como hacemos en EFPA. También es importante que se distinga muy bien entre el tipo de servicio que pueden ofrecer los asesores. No es lo mismo informar que realizar recomendaciones sobre inversión.

¿Qué materias son las que mejor tendrán que dominar los asesores: fiscalidad, gestión de carteras, valoración del nivel de riesgo de cada cliente...?

Los asesores financieros tendrán que contar con un conocimiento muy exhaustivo sobre los diferentes activos financieros, saber cómo funcionan la renta fija, la renta variable, los productos derivados; cómo se valoran los bonos, las acciones; cómo funcionan los productos relacionados con el mundo de los seguros... Todo esto, dominando todos los aspectos fiscales y el riesgo que podría asumir cada cliente, teniendo en cuenta su perfil.

¿Con la nueva normativa se consolidará y reforzará el papel del asesor financiero?

Esperemos que así sea. Históricamente, la profesión de asesoramiento financiero no ha tenido la relevancia social que merece en nuestro país. Tanto es así, que somos uno de los pocos países europeos donde hasta la fecha no se exige ningún tipo de requisito a la hora de sentarse con un cliente. Es una anomalía histórica que debe cambiar. Tenemos que ver el asesoramiento como una profesión equivalente a la de un médico, abogado o un arquitecto, con respecto a la responsabilidad que tienen.