



## LOS ROBOADVISORS y el sistema financiero español

En el último año y medio he podido participar en diferentes eventos sobre esta materia, así como leer multitud de artículos al respecto. Creo firmemente en la mejora de la cultura financiera de nuestra sociedad y, por esta razón, ya desde hace tiempo que realizamos actividades de educación financiera, liderada por voluntarios, dirigido a escuelas y colegios profesionales. Se trata de un proceso que conlleva un tiempo razonable para poder implementar estos conocimientos y ponerlos en práctica. Los millennials, o generación, en detrimento de sus predecesores, son proclives a tomar decisiones financieras en más temprana edad. Como comenta Wim Mijs, de la Federación Bancaria Europea (EBF en inglés), necesitamos más y mejor educación financiera, ya que los ciudadanos tendrán cada vez más que tomar decisiones individuales de inversión más temprano en su vida. En paralelo, desde nuestra asociación llevamos certificando durante más de quince años a miles de profesionales del sector financiero. Con la implemen-

tación de la norma MIFID II, a partir de enero de 2018 todos los profesionales del sector financiero deberán estar formados y certificados. Precisamente, la formación y la certificación son la clave del éxito. Se trata de un paso muy importante que ayudará a mitigar potenciales problemas de mala praxis que el sistema bancario español ha sufrido en los últimos tiempos. Un mal asesoramiento puede arruinar vidas. Por eso debemos siempre tener en cuenta la influencia que tiene un asesor financiero en las vidas de sus clientes. No creo que la solución para mejorar esta situación sea potenciando el ahorro en costes que conlleva el uso de los roboadvisors, sino que esta situación se debe lidiar con más asesoramiento y de mejor calidad. Es indudable que los costes suponen una cuestión nada despreciable para la cuenta de resultados de una entidad financiera, ni tampoco para los bolsillos de nuestros clientes. Pero no estoy seguro que recuperar el prestigio en este sector, en un país tan bancarizado como el nuestro, venga de la mano de ahorrar en el equipo de asesora-



ramiento. El fintech y específicamente los roboadvisors son un negocio legítimo y que han llegado para quedarse, pero nunca para sustituir a un asesor financiero. ¿Será la industria fintech la responsable de dictar los estándares de calidad en el asesoramiento y gestión patrimonial? ¿Van a ser ellos los que van a representar los intereses de los ahorradores/consumidores? Es obvio que existen conflictos de interés entre la evolución de este negocio y la protección de sus potenciales usuarios, ¿será el lobo el responsable de vigilar el corral? Este proceso requiere, por parte de sus consumidores, un alto conocimiento financiero, informático y tener

muy claras sus necesidades financieras. Por eso, el mejor usuario para este tipo de herramientas es el asesor financiero que puede beneficiarse de este sistema como una herramienta para optimizar algunos procesos administrativos y de distribución de activos, pero nunca para asesorar. Creo que se deben tomar todas las precauciones para salvaguardar siempre el interés y el patrimonio del cliente. Debemos aprender de los errores que se han cometido en el pasado, y tener claro que los usuarios deben de disponer de la máxima protección, aunque ellos también, a veces no sean conscientes de ello.



EMPRESA

Quando  
las Empresas confían  
en las Personas  
Se nota la diferencia



Más info

976 740 474  
www.reyardid.org

fundación  
rey ardid