

Spain no tan different

Los hábitos y las formas de ahorrar del ciudadano medio en España, así como el modelo de asesoramiento predominante, cuentan con algunas particularidades que nos diferencian del resto de países de nuestro entorno. Para empezar, España presenta un modelo muy bancarizado, hasta el punto de que casi tres cuartas partes del negocio de los fondos de inversión en nuestro país están controlados por las entidades financieras.

En definitiva, que la red bancaria sigue siendo predominante dentro del negocio del asesoramiento, algo que no es tan habitual en otros países de nuestro entorno. El ejemplo que mejor ilustra esas diferencias es el del Reino Unido, donde más del 70% del negocio de la distribución de los fondos está gestionado por asesores financieros independientes, mientras que las entidades tienen una participación testimonial del 1%.

Otra particularidad recurrente, pero real en gran medida, es la predilección del ahorrador español por la inversión inmobiliaria que la considera activo re-



fugio. Una suerte de seguro para su futuro y el de sus hijos. De ahí que la composición de las carteras de activos de las familias españolas muestre diferencias sustanciales con otros países. En España, sólo el 27% del peso corresponde a los activos financieros, frente al 40% de Alemania o el 70% en EEUU.

Precisamente, esa predilección por la inversión en el sector inmobiliario y el carácter conservador del ahorrador español, muy ligado a la falta de educación y cultura financiera, son dos de las características que suelen definir al ahorrador español. No es que invertir en el sector inmobiliario, o en otros activos más conservadores, ni la forma de canalizar esa inversión a través de las grandes entidades sea, per se, negativo, sino que lo importante es

que el ciudadano disponga de toda la información para tomar la decisión más adecuada a su caso.

Los asesores financieros nunca nos cansamos de repetir que no existe el producto perfecto, sino que depende de las características, el perfil de riesgo y las circunstancias personales de cada cliente. Y en todo este proceso somos los propios profesionales los que tenemos una enorme responsabilidad.

Sin duda, la mejora en la educación financiera se tiene que convertir en uno de los motores básicos del cambio de modelo en el mercado, ya que tiene un impacto muy relevante para los clientes. En realidad, tenemos que lograr que los clientes sean cada vez más conscientes de sus necesidades financieras, para que tomen decisiones 'informadas' en relación con sus inversiones. Para ello resulta esencial que sus asesores contemos con una cualificación lo más elevada posible y que formemos e informemos adecuadamente a nuestros clientes.

A partir del año que viene, con la entrada en vigor de la nueva

directiva comunitaria MiFID II, el cliente se situará en el centro del asesoramiento, lo que permitirá desterrar algunas prácticas no muy recomendables del pasado. En aras de la exigencia de calidad que se demanda, la información clara, transparente y comprensible será la base del cambio que es necesario.

Las propias entidades financieras que, como comentaba al principio, son dominantes en el mer-



La red bancaria sigue siendo predominante dentro del negocio del asesoramiento, algo no tan habitual

cado español, deberán adaptarse al modelo de asesoramiento que cada una determine como objetivo. Asimismo, otros modelos como el de los agentes financieros o las EAFI tendrán que avanzar en su especialización, para afrontar los retos que plantea el cobro directo al cliente con la nueva normativa comunitaria.

En este nuevo escenario, tenemos que trabajar para que se

deje de cumplir la máxima del Spain is different, en lo que respecta a la no exigencia de cualificación para los profesionales del asesoramiento. Bulgaria y España comparten el dudoso honor de ser los dos únicos países del continente europeo en los que un asesor que se siente delante de un cliente para ofrecer consejos de asesoramiento o dar información aún no necesita contar con ningún tipo de cualificación. Es algo que por fin cambiará con la entrada en vigor el año que viene de MiFID II, que perseguirá que los profesionales se cualifiquen, de una u otra forma, bajo las premisas de la calidad en el asesoramiento, la formación continua y el cumplimiento de unos criterios éticos claros.

Sólo basta que nos fijemos en otros países que nos sacan años de ventaja en cuanto a la protección del cliente. Creo que tanto el sector como los propios ahorradores estamos concienciados para aprovechar el escenario que se nos presenta. A partir de ahora, todo cliente ahorrador deberá disponer de un profesional cualificado y con experiencia a la hora de gestionar o asesorar sobre sus ahorros financieros, igual que acude a un profesional cuando necesita que le realicen un diagnóstico médico.