

# ASESORAMIENTO MIXTO, EL PREFERIDO POR LA BANCA PRIVADA ANTE MIFIDII

Esther García López

Una mayoría de entidades financieras optarán por el modelo de asesoramiento no independiente cuando entre en vigor MiFID II, el motivo que alegan para tomar esta decisión es que sus clientes «no están acostumbrados a pagar» por el asesoramiento financiero. En banca privada será distinto. Los expertos apuntan que las entidades que gestionan grandes patrimonios podrían optar por un modelo mixto y con el tiempo «pasar al independiente».

Aunque todavía se desconoce cómo se transpondrá al ordenamiento jurídico español la directiva MiFID II, que obligará a las entidades financieras a optar por un modelo de asesoramiento independiente o no independiente, la mayoría de ellas elegirá el modelo no independiente, según afirman los expertos y recoge el estudio 'Nuevos modelos de negocio en el asesoramiento financiero tras las modificaciones regulatorias de MiFID II', elaborado por EFPA y por el IEB.

La elección, en principio mayoritaria de este modelo, se debe a las dificultades que tienen estas entidades para cobrar de forma explícita a sus

clientes por asesorarles financieramente. Estos solo estarían dispuestos a pagar a un asesor de forma explícita o mediante retrocesiones cuando consideren que ese asesoramiento les reporta un elevado valor añadido.

Para Santiago Satrústegui, vicepresidente de EFPA, la elección de un modelo u otro dependerá de cómo se transponga la directiva europea a nuestra legislación. «Aún no sabemos cómo va a quedar el tema de los incentivos ni cuál será la definición de asesoramiento independiente y no inde-

pendiente». No obstante, reconoce que desde distintos foros apuntan que gran parte de las entidades bancarias optarán por el asesoramiento no independiente.

En las no bancarias que prestan servicios de banca privada la cosa cambia. Los expertos dicen que pueden acogerse a un modelo mixto. «En banca privada podrán convivir ambos modelos. Lo lógico sería empezar con un modelo mixto e ir educando al cliente para, con el tiempo, pasar al independiente», apunta Carlos García Ciriza, presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (Aseafi).

También Jesús Hernando Sarria, profesor del Departamento de Inves-



tigación del IEB, considera que las entidades de banca privada optarán por un modelo mixto. «Está elección se debe a que ciertos clientes demandarán un servicio donde la capacidad de diversificación y gestión del asesor será muy valorada, ya que por el modelo de transparencia de costes, estos clientes de grandes patrimonios podrán relacionar la rentabilidad con sus costes asociados».

## EA FIS

Respecto al modelo que elegirán las Eafis que asesoran a clientes con grandes rentas, García Ciriza cree que dependerá del modelo de negocio que tenga cada una, porque hay clientes a los que «les gusta» pagar por asesoramiento y a otros no. «Si es una Eafi que no cobra incentivos y factura el cien por cien del asesoramiento a sus clientes, seguramente optará por el independiente. Sin embargo, si es una Eafi que tiene acuerdos de colaboración, por los que cobra incentivos, optará por el no independiente». En este caso, según el presidente de Aseafi, puede haber dos tipos de acuerdo con los clientes, uno por el que la Eafi cobre por asesorar y se quede con los incentivos, comunicando al cliente el importe, y otro en el que la Eafi devuelva al cliente los incentivos percibidos.

José María Luna, director de Análisis y Estrategia de Profim, reconoce que en el nuevo escenario que plantea MiFID II y antes de conocer el desarrollo de la directiva, la mayoría de las Eafis optará por el asesoramiento no independiente porque «sus clientes no están dispuestos a pagar el cien por cien de lo que cuesta el servicio de asesoramiento financiero».

Las Eafis en España, como modelo de asesoramiento, cuentan con una cuota de mercado muy baja en lo que respecta a la distribución de fondos (no más del 5 por ciento) y al patrimonio bajo gestión, y la mayoría de ellas -en torno a un 80 por ciento- cobra

solo de sus clientes, asegura Jesús Hernando Sarria. «Por su estructura de clientes pueden producirse integraciones en el sector a fin de optimizar sus costes respecto lo que ofrezca la banca para mantener su carácter independiente y solo cobrar de sus clientes».

En su opinión, «se espera que muchas de ellas evolucionen a figuras donde puedan aportar mayor valor o integrar más servicios como pueden ser las sociedades de valores».

También Luna prevé que se puede producir una concentración de Eafis o que cambien de modelo. «Puede haber Eafis que por su elevado tamaño y patrimonio pasen a ser agencias de valores o sociedades de cartera. Pueden optar por decir a sus clientes que no les cobran por el asesoramiento pero que se transforman en una agencia de valores y crean fondos de fondos y así obtienen comisiones. Al cliente no le cobrarán por asesoramiento pero sí por la comisión cuando compre fondos. También pueden transformarse en una sociedad gestora de cartera, no cobrar por asesoramiento y decir a sus clientes que si quieren trabajar con ellos tienen que entrar en carteras de gestión delegada y pagar las comisiones de

gestión y beneficio». A su juicio, si una Eafi ha acostumbrado a sus clientes de grandes rentas a pagar por asesoramiento fiscal y de planificación financiera y este servicio es valorado por ellos «sí puede optar por ser independiente, no recibir ningún tipo de retrocesión y solo cobrar de su cliente».

## ¿QUÉ ASESORAMIENTO ELEGIRÁN LOS MILLONARIOS?

A la hora de elegir entre entidades que ofrezcan asesoramiento independiente o no independiente, los grandes patrimonios optarán por aquel modelo que les aporte mayor rentabilidad a un menor coste, y adecuado al nivel de riesgo que están dispuestos a asumir, asegura Jesús Hernando Sarria. «Que tenga una arquitectura abierta o guía-

## LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



**Santiago Satrustegui, EFPA**

*«Desde distintos foros apuntan que gran parte de las entidades bancarias optarán por el asesoramiento no independiente»*



**Carlos García Ciriza, Aseafi**

*«Los clientes no están acostumbrados a pagar por asesoramiento porque han creído que les estaban asesorando cuando en realidad les comercializaban productos»*



**José María Luna, Profim**

*«Muchas Eafis optarán por el modelo no independiente porque sus clientes no querrán pagar el cien por cien del servicio de asesoramiento»*



**Jesús Hernando Sarria, IEB**

*«Los grandes patrimonios optarán por las entidades que les aporten mayor rentabilidad a un menor coste»*

da, que el asesor pueda o no recibir retrocesiones... serán factores secundarios si el cliente con alto poder adquisitivo percibe que sus expectativas son cubiertas independiente del modelo bajo el cual se ejecuten».

José María Luna cree que estos clientes elegirán entidades que opten por el asesoramiento independiente siempre que les aporten un valor añadido, que aparte de rentabilizar sus ahorros les hagan una buena planificación financiera y fiscal. «Los clientes de banca privada sí están dispuestos a pagar estos servicios».

También García Ciriza cree que no es «difícil» que estos clientes paguen por asesoramiento, «bien explicado lo aceptan perfectamente». Otra cosa es que prefieren pagar un importe muy ajustado, por eso el modelo de cobro al cliente y neteo (compensación de operaciones) de retrocesiones percibidas «triumfa». «Esto ocurre porque en España los clientes están acostumbrados a no pagar porque siempre han creído que les estaban asesorando cuando en realidad les comercializaban productos».

**El 80 por ciento de las Eafis en España cobra solo de sus clientes por darles asesoramiento financiero**