

Finanzas

Un plan de ahorro para cada perfil

ANGEL MOLINA
EFPA España

En el mes de enero entrará en vigor MiFID II. Para los que ni les suene, les explico de manera muy resumida: se trata de una normativa a nivel comunitario que tiene como finalidad regular, entre otras cosas, la actividad de los mercados financieros y su transparencia, los productos de inversión y la prestación de los servicios de inversión de asesoramiento, la gestión discrecional de carteras, así como la comercialización de productos de inversión.

Creo que todos los actores implicados en la industria financiera tenemos muchas esperanzas puestas en esta nueva regulación, como un hito que marcará el inicio de un nuevo tiempo en el sector del asesoramiento. Sin duda, uno de los efectos que logrará esta nueva normativa, y que es justo para lo que está concebida, será ofrecer la máxima protección al cliente, con la exigencia de una correcta cualificación y experiencia mínima de los profesionales.

En paralelo, es cierto que aumentará la carga de trabajo, precisamente en beneficio de esa protección y de ese mejor asesoramiento para el cliente final. Este último aspecto dependerá siempre del alcance que finalmente tenga MiFID II, aunque en general, como se ha visto en países con políticas parecidas, el aumento de la carga de trabajo del profesional redundará en beneficio del cliente.

Hay un mensaje importante para el ahorrador particular. En general, los profesionales están bien preparados, salvo contadas excepciones que precisamente MiFID II tratará de erradicar. La clave para seguir mejorando pasa por generalizar la formación con-

tinua, como el pasaporte que asegure el mejor servicio en un entorno altamente competitivo, en el que cada día surgen nuevos productos y el mercado sufre cambios continuamente.

Y es que, desde mi punto de vista, uno de los grandes problemas no reside solo en los profesionales, sino que es compartido con los propios clientes. Debemos acabar cuanto antes con la falta de formación financiera. Esto es un trabajo en el que debemos implicar a las autoridades y a los profesionales del sector. Es una tarea a largo plazo, en la que debemos insistir. Ha de fomentarse la educación financiera para que los clientes sepan lo que quieren, lo que pueden exigir y, por supuesto, que los profesionales seamos capaces de aportárselo.

El marco regulatorio parece que va a seguir reforzándose, y la economía se encuentra en un momento de crecimiento, sujeta a un proceso de reconversión por causa de las nuevas tecnologías. Pero, sin duda, el reto diario debe ser la formación continuada, el conocimiento de los mercados y los clientes, para estar a la altura y poder ofrecerles lo que demandan. Con todos estos ingredientes sobre la mesa, a la hora de trazar la mejor estrategia para un cliente, lo importante es conocer los objetivos y necesidades financieras para proporcionarles una adecuada estrategia de inversión, siendo conscientes de cuáles son

En el mes de enero entrará en vigor MiFID II, la nueva regulación europea de los mercados financieros'

sus objetivos generales en el largo plazo.

En este escenario, creo que a los clientes también les debemos poner también unos deberes, aunque son muy sencillos. Ni más ni menos que se aseguren de que los profesionales a los que encomiendan el control de sus finanzas estén correctamente cualificados para realizar aquellas recomendaciones de inversión que mejor se adapten a su perfil de riesgo, intereses y necesidades vitales. El producto financiero perfecto no existe y una alta rentabilidad no está asegurada al 100% en ninguno de los casos, siempre irá aparejada al riesgo que estamos dispuestos a asumir. Si algún asesor le dice lo contrario, no dude en huir en busca de otro profesional que no les prometa duros a cuatro pesetas. Nos jugamos nuestros ahorros.