

OPINIÓN



JOSEP SOLER ALBERTÍ, presidente de EFPA Europa

MiFID II: No desaprovechemos la oportunidad

La complejidad del ámbito financiero requiere un esfuerzo extra, por parte de todos los *players* del sector, para responder de forma adecuada a las necesidades derivadas de la innovación y los cambios disruptivos a los que el sector está sujeto con intensidad.

Una forma adecuada de responder a estos desafíos pasa por mejorar los estándares profesionales y éticos exigidos a quienes se dedican a informar y recomendar productos financieros. Esta es una de las principales novedades en materia de regulación, derivada de la normativa MiFID II, que entró en vigor en enero. Como establecía el artículo 25.1 de la Directiva 2014/65/UE sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID II), una de las exigencias transversales, que afecta a todos los ámbitos del mercado financiero, pasa por la necesidad de que el personal de las entidades financieras cuente con unos conocimientos y experiencia adecuados para poder informar y asesorar a sus clientes sobre los servicios que prestan y los productos que ofrecen.

De este modo, y siguiendo las directrices marcadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA, en sus siglas en inglés), y posteriormente por la CNMV en España, las empresas

“

MiFID II obliga al personal de las entidades a tener los conocimientos y experiencia adecuados para asesorar a sus clientes sobre los productos y servicios que ofrecen

de servicios de inversión tienen que garantizar que quienes prestan asesoramiento o proporcionan información sobre instrumentos financieros, servicios de inversión o servicios auxiliares cuentan con una cualificación adecuada y, en segundo término, que conservan y actualizan sus conocimientos y competencias mediante una formación continuada evaluada. La norma es de obligado cumplimiento y, por ello, establece que un empleado o agente que no haya adquirido las competencias necesarias para la prestación de los servicios solo



podrá continuar en su labor profesional bajo la estricta supervisión de alguien cualificado y durante un plazo no superior a cuatro años. Una práctica ciertamente compleja de llevar a cabo.

ALFABETIZACIÓN FINANCIERA

Más allá de especificidades, lo cierto es que este aspecto de MiFID II resulta especialmente relevante para el mercado español donde, por primera vez, el personal que presta servicios de información o asesoramiento está obligado a obtener una cualificación profesional adecuada para informar o asesorar a los clientes, además de una experiencia mínima a seis meses. Contrariamente a la mayoría de países europeos, esta exigencia es algo inédito en España, una excepción hasta ahora entre los países de su entorno, que se ha traducido lógicamente en un esfuerzo más elevado para las entidades españolas.

Estos requerimientos, que han comportado unos costes adicionales importantes para quienes hayan optado por un cumplimiento holgado, persiguen y van a contribuir sin duda a recuperar la confianza en el sector, a través de una mayor protección al cliente, que se beneficiará también de la mayor transparencia y menores conflictos de interés en la provisión de servicios financieros. Unos cambios importantes que deberán ser complementados en los próximos años, a través de campañas y medidas de educa-

La directiva MiFID II busca recuperar la confianza en el sector con una mayor protección al cliente

ción en finanzas personales, para reducir la actual abismal asimetría informativa en los servicios financieros, derivada del alto analfabetismo financiero. Mientras celebramos los avances que está aportando MiFID II, resulta muy oportuno seguir trabajando para paliar este déficit en materia de educación financiera, como se ha recordado hace pocos días en la anual Global Money Week, donde internacionalmente se fomenta de forma intensa la alfabetización financiera.

A VUELTAS CON LA ÉTICA

La oportunidad es obvia, pero también es el momento de una cierta exigencia, una buena aplicación y cumplimiento de la norma –de forma homogénea en toda Europa, lo que no es evidente aún–, y una supervisión que premie a quienes han apostado por una alta exigencia y que vaya rectificando a quienes lo han hecho bajo mínimos. Todo esto pasa por valorar los estándares éticos además de los profesionales, la independencia en la evaluación de las cualificaciones y de la formación continua, y por no aceptar sucedáneos formativos. De lo contrario, habremos perdido el tiempo y, quien sabe, si la última oportunidad de recuperar la reputación del sector.

Los agentes financieros deben acreditar una certificación homologada y experiencia en el sector



FORMARSE PENSANDO EN EL CLIENTE (Y EN LA NORMATIVA)

Texto **Júlia Martínez** • Fotografía **Shutterstock**

La entrada en vigor en enero de este año de MiFID II ha hecho imprescindible que los agentes financieros cuenten con una certificación homologada para poder desarrollar actividades de asesoramiento y gestión de patrimonios. "Cuando nos referimos a un agente financiero, la formación más valorada por entidades y clientes es su trayectoria profesional en la que ha desarrollado amplios conocimientos financieros y de mercados. Además, ahora, con la implantación de MiFID II se hace obligatorio acreditar una formación específica que cuente con el visto bueno del regulador, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)", explica Luis Torroja, director comercial de la Red Externa de Tressis.

A los agentes se les suele exigir que tengan una licenciatura relacionada con las finanzas, un máster (MBA o específico en finanzas o mercados) y, tras los requisitos introducidos en nuestro ordenamiento por la directiva MiFID II para los profesionales que informan y/o asesoran a clientes, que cuenten con una formación homologada. Recientemente, la CNMV ha publicado un listado de títulos emitidos por diversas universidades y escuelas de negocio que habilitan para desempeñar estas funciones, lo que ha ampliado considerablemente las certificaciones que las entidades pueden exigir a un agente.

QUÉ VALORAN LAS ENTIDADES

Las entidades valoran perfiles con un buen nivel técnico-financiero (con un máster en Bolsa y Mercados Financieros, Chartered Financial Analyst (CFA), Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA) o algún otro título especializado) y aptitudes comerciales –como empatía, don de

Con la implantación de MiFID II es obligatorio acreditar una formación específica que cuente con el visto bueno de la CNMV

“Las entidades valoran perfiles con un buen nivel técnico-financiero y aptitudes comerciales para tratar con los clientes

gentes, cultura general...– para tratar adecuadamente con clientes de nivel social.

A la hora de seleccionar a un agente, "lo más importante es analizar los principios y valores del asesor, así como su ética profesional, para ver si encajan con los de la entidad y con el proyecto que va a desarrollar", apunta Jorge Coca, profesor del Programa Directivo de Gestión Patrimonial Familiar del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). "Además, es necesario valorar sus aptitudes y características para desempeñar el trabajo deseado". Para Torroja, el requisito fundamental es que el agente de banca privada tenga una clara orientación hacia el cliente. "Partiendo de esa base, se requiere que tenga una dilatada trayectoria profesional, cuente con una cartera de clientes fidelizada y amplios conocimientos sobre mercados financieros". No obstante, Coca apunta: "Yo le daría menos importancia a la cartera, ya que si todo lo demás encaja y el profesional tiene un buen nivel, la cartera y los clientes acabarán llegando".

Como apunte final, el profesor del IEB ofrece tres consejos dirigidos a aquellas personas que quieran dedicarse a la banca privada: desarrollar una base técnica financiera, "lo que dará confianza en cualquier entorno"; mantener la ética y la honestidad en el trabajo, con clientes y compañeros, "ya que en el sector financiero hay muchos conflictos de interés"; y dedicarle esfuerzo, tiempo y cariño, "se dice que el éxito es 1% de inspiración y 99% de transpiración, es decir, de esfuerzo", concluye Coca.

Certificaciones profesionales

Diferentes programas permiten estudiar los instrumentos y mercados financieros, conocer las implicaciones fiscales de cada producto de inversión, aprender las técnicas de gestión de carteras, especializarse en asesoramiento financiero y banca privada, y obtener una certificación profesional.

EUROPEAN FINANCIAL ADVISOR (EFA)

El título de Asesor Financiero Europeo o **European Financial Advisor (EFA)** es el más reconocido en Europa en lo que se refiere al sector de las finanzas y de la banca privada. Certifica la idoneidad profesional para ejercer tareas de consejo, gestión y asesoría financiera a particulares en banca personal o privada, servicios financieros orientados al cliente individual y cualquier función profesional bancaria, de seguros o independiente, que implique la oferta de un servicio integrado de asesoría patrimonial y financiera. La entidad que otorga esta certificación es la **European Financial Planning Association (EFPA)**.

CHARTERED FINANCIAL ANALYST (CFA)

La certificación CFA es una calificación para profesionales o recién titulados que se obtiene a partir de un programa centrado en la gestión de carteras que proporciona un conocimiento generalizado de las distintas áreas financieras.

CHARTERED ALTERNATIVE INVESTMENT ANALYST (CAIA)

La certificación CAIA es un referente en la gestión de activos alternativos e incluso en la gestión de carteras a nivel global. Numerosas gestoras de fondos de inversión y pensiones, bancas privadas, bancos de inversión y otras instituciones financieras cuentan entre sus empleados y directivos con miembros con dicha certificación.

CERTIFIED INTERNATIONAL INVESTMENT ANALYST (CIIA)

Es una cualificación profesional avanzada, internacional y reconocida pensada para las personas que deseen trabajar en el sector de las finanzas y la inversión.