

ASESORAMIENTO

CONCENTRACIÓN, MIFID II Y REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA: los hitos del sector del asesoramiento en el último lustro... y de cara al próximo



La digitalización, la entrada en vigor de la directiva MiFID II, unos tipos de interés permanentemente bajos, la concentración... En apenas cinco años, el mundo del asesoramiento financiero ha experimentado varios hitos que han trastocado su día a día para siempre, y que seguirán marcando su futuro. Hablamos con representantes de la banca privada, las EAFs, analistas independientes y asociaciones del sector para hacer balance del último lustro y estudiar los retos y las oportunidades de cara al próximo.

Todos coinciden: han sido cinco años “muy intensos” para el sector financiero. Según **Ga-dea de la Viuda**, socia y directora general de **Abante**, desde el punto de vista de los mercados, “se han registrado rentabilidades muy dispares, por lo que el adecuado posicionamiento de las carteras ha sido clave, así como la gestión de las emociones de los clientes, especialmente a finales de 2018”. Los activos en dólares han sido los grandes protagonistas de estos cinco años y, en Europa, los bonos gubernamentales. Con todo, las carteras de los clientes de banca privada se han vuelto más globales y en ellas han ido tomado protagonismo los productos alternativos.

LAS CARTERAS DE LOS CLIENTES DE BANCA PRIVADA SE HAN VUELTO MÁS GLOBALES Y EN ELLAS HAN IDO TOMADO PROTAGONISMO LOS ACTIVOS ALTERNATIVOS

“En este entorno macroeconómico y financiero, el crecimiento de los activos bajo gestión será moderado, pero habrá diferencias entre entidades. Continuarán los movimientos corporativos porque la escala es cada vez más necesaria para afrontar las exigencias regulatorias y la inversión en tecnología, y lograr un modelo que englobe asesoramiento y gestión, aportando valor a los clientes”, destaca como claves de negocio para los próximos años. Una visión que han aplicado al propio negocio de la entidad: recientemente suscribieron una alianza

con Mapfre (que compró un 10% de Abante para crear una plataforma de asesoramiento y distribución) y hace unos meses absorbieron a la EAF navarra C2 Asesores.

Hugo Aramburu, socio director de **Diaphanum**, recuerda que en este pasado lustro la banca privada ha tenido que adaptarse a innumerables cambios. Muchos de ellos han venido de la mano del cliente, como la digitalización del servicio, una mayor transparencia en costes y un asesoramiento cada vez más profesionalizado. “A esto se ha unido una

ASESORAMIENTO

intensa actividad normativa que ha permitido la aparición de nuevos jugadores, una mayor oferta de producto y una toma de conciencia por parte del cliente de los conflictos de interés de la industria", afirma. Con todo, la banca privada ha demostrado ser "ágil y dinámica", comprometida con alcanzar cada vez un mejor nivel de asesoramiento, explica.

Un futuro lleno de retos

De cara al futuro del sector, **Guillermo Santos**, socio y responsable de estrategia en la EAF **iCapital**, diferencia entre la industria de la banca privada y la del asesoramiento financiero. A ambas les espera un camino complicado. La primera está muy condicionada por las estrategias de las entidades que la acogen y, con las dificultades de crecimiento económico en España, a corto plazo, no lo tiene fácil para progresar en calidad de servicio ni en la cuenta de resultados.

Mientras, la industria del asesoramiento tampoco afronta un panorama sencillo por la reducción de márgenes de todo el sector "y el hecho de que tenga que superar obstáculos que en otros países europeos están vencidos, como la convivencia con la banca privada de las entidades financieras y las zonas grises de la normativa MiFID II". Sin embargo, hace hincapié en que esto no impide que la capacidad de progresar del asesoramiento sea "enorme", dado el plus que ofrece para paliar las dificultades de obtener retornos con bajo riesgo en un entorno de tipos a cero.

DIAPHANUM: "SE HA PRODUCIDO UNA TOMA DE CONCIENCIA POR PARTE DEL CLIENTE DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS DE LA INDUSTRIA"



Gadea de la Viuda

ABANTE: "CONTINUARÁN LOS MOVIMIENTOS CORPORATIVOS PORQUE LA ESCALA ES CADA VEZ MÁS NECESARIA PARA AFRONTAR LAS EXIGENCIAS REGULATORIAS Y LA INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA, Y LOGRAR UN MODELO QUE ENGLOBE ASESORAMIENTO Y GESTIÓN"

Porque el sector necesita "una revolución profunda y urgente", no ya para ser rentable, sino para sobrevivir. Así lo ve **Fernando Ibáñez**, presidente de **Aseafi**, al apuntar que, a la dificultad para encontrar rentabilidad en los mercados con un nivel aceptable de riesgo para el inversor conservador, se une el



Hugo Aramburu

incremento de costes y de responsabilidad sobre los asesores por la sobrerregulación y la presión sobre los márgenes que están provocando las soluciones tecnológicas de inversión pasiva o roboadvisors.

"Si no somos capaces de transmitir el valor de un asesor personal, profesional y alineado con los intereses de sus clientes a las nuevas generaciones, solo nos queda competir por precio y asistir a la banalización y desaparición del sector", advierte.

La inevitable consolidación

En este sentido, pocos dudan de la continuidad de la tendencia a la concentración de entidades, algo que muchos representantes de la industria ven como una senda evidente de los últimos años que ya va a ser difícil frenar, debido a la constante búsqueda de eficiencia en el sector.

Jaime Zumalacárregui, director de **atl Capital**, cree que la concentración es "una tendencia natural, fruto del mercado y regulación que tenemos, así como del reto tecnológico que supone afrontar el asesoramiento financiero en estos tiempos". A su juicio, es "perfectamente posible" combinarla con el auge del asesoramiento independiente.

El director general de negocio de **Andbank**, **José de Alarcón**, piensa que el proceso de concentración se va a acelerar porque, a la presión regulatoria y de costes, se une una crisis severa que atacará la viabilidad de proyectos que carecen de la escala necesaria para posicionarse en el mercado de banca privada. "El tamaño permite absorber costes fijos, generando economías de escala, y desarrollar valor añadido", afirma.

ALTERNATIVOS

EL SECTOR DEL ASESORAMIENTO NECESITA "UNA REVOLUCIÓN PROFUNDA Y URGENTE", NO YA PARA SER RENTABLE, SINO PARA SOBREVIVIR

Aun así, advierte de que reducir el número de asesores en el mercado puede impactar en el acceso a un asesoramiento libre de conflictos de interés "en el supuesto de que los consolidadores sean entidades con modelos de fábrica y colocación". Por ello, destaca que entidades como Andbank buscan convertirse en una opción para proyectos de integración, manteniendo "ese espíritu y arquitectura abierta" demandados por los clientes y sus asesores.

"El proceso de consolidación continuará, y no solo en entidades bancarias, sino en gestoras de fondos, aseguradoras y entidades de asesoramiento. El reto es conseguir el tamaño adecuado, porque también hemos visto que la creencia de que la escalabilidad en volumen es la única clave para tener éxito no es cierta", asegura **Ana Guzmán**, directora de Impacto de la agencia de valores **Portocolom**. En este sentido, considera que ha de venir acompañada de una adecuada estrategia y una capacidad de adaptación clara ante el entorno "volátil, incierto, complejo y ambiguo" en el que vivimos.

El nuevo papel del sector seguros

Helena Calaforra, directora de **Caser Asesores Financieros**, recuer-

PORTOCOLOM: "EL PROCESO DE CONSOLIDACIÓN CONTINUARÁ, Y NO SOLO EN ENTIDADES BANCARIAS, SINO EN GESTORAS DE FONDOS, ASEGURADORAS Y ENTIDADES DE ASESORAMIENTO"

da que, si echamos la vista atrás, hoy hay cincuenta cajas y bancos menos que en 2008, como prueba de esa consolidación que se ha producido en España.

En su caso, considera como otra clave que el sector asegurador está jugando un papel cada vez más importante en el asesoramiento y va a seguir haciéndolo en los próximos años. "Todo el mundo tiene una alta percepción de él, hemos demostrado tener unos balances robustos y ahora tenemos la oportunidad de posicionarnos en asesoramiento financiero", añade.

En este contexto, destaca que la figura del asesor es clave y lo seguirá siendo, pero siempre acompañado de una entidad que lo respalde en cuanto a la solvencia y la cobertura que necesita para desarrollar su trabajo.

Asesoramiento independiente

Con la incorporación de MiFID II, también se abrió un debate sobre asesoramiento independiente y no independiente: las entidades aceptan las etiquetas oficiales, siguiendo los requisitos que marca la normati-



Guillermo Santos

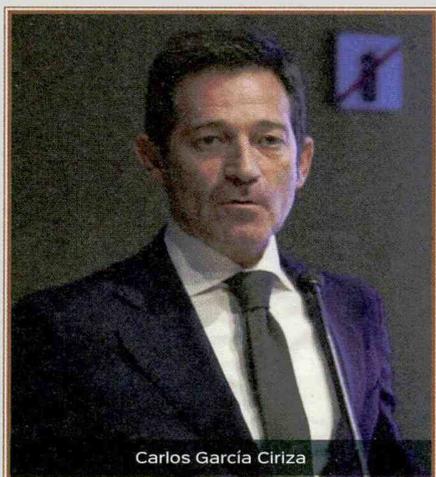
va, pero no por ello dejan de pensar que ofrecen un asesoramiento independiente según sus propios parámetros, aunque estos no coincidan con los de la regulación.

David Espeja, director de banca privada en **Banca March**, cree que el asesoramiento independiente es imprescindible para ofrecer un servicio de calidad, pero puede ofrecerlo tanto un asesor individual como una entidad financiera. "En nuestro caso, sin renunciar a la esencia de disponer de productos propios dando a los clientes la posibilidad de invertir junto a la entidad, trabajamos de facto como una sociedad independiente ofreciendo un catálogo de servicios de inversión", añade.

Consultado sobre si seguirá siendo viable la figura del asesor independiente ahora que muchos se asocian con entidades para sobrevivir, **Keko Martínez**, CEO de **Ariete FO**, insiste en que una persona que nos aconseja sobre nuestras finanzas debe ser lo mejor que podamos permitirnos, ya que en sus manos está "la tranquilidad económica de la familia". Y, como en cualquier mercado, "serán los mejor preparados, los más orientados al cliente, los que no se apean de la digitalización y pue-



Ana Guzmán



Carlos García Ciriza

dan aportar ese plus sensible para el cliente” los que resistirán.

Aramburu (Diaphanum) cree que esta mayor concentración de entidades vendrá provocada por el aumento de costes tecnológicos y regulatorios, así como una mayor presión sobre los márgenes. Sin embargo, una concentración de los actores más consolidados de la industria, que parten de estructuras de costes más ineficientes, “no tiene por qué estar reñida con la aparición de nuevos competidores más ágiles, dinámicos, nativos digitales y que apuesten por el asesoramiento independiente”, destaca al insistir en que la viabilidad de este no se encuentra amenazada, sino que, más bien, será cada vez más demandado.

La digitalización de la industria: ¿son los roboadvisors el enemigo?

La industria del asesoramiento no es ajena a los cambios globales y, por ello, otra de las tendencias que están afectando claramente a su día a día es la de la digitalización. “Las nuevas tecnologías y la innovación han permitido reducir costes, acortar tiempos de espera y la ges-

MIFID II: UN TSUNAMI NORMATIVO CON EFECTOS SECUNDARIOS

Uno de los grandes hitos de los últimos años ha sido MiFID II. Con la vocación de otorgar un marco normativo común para el mercado europeo, la Unión Europea se puso manos a la obra y en 2007 lanzó la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID I). El estallido de la gran crisis financiera un año más tarde aceleró este proceso, que culminó con la normativa MiFID II en 2018, ahora bajo revisión. La norma no estuvo exenta de críticas: de hecho, varios representantes del sector consideran que se ha pecado de una “sobre regulación”.

“Si bien el objetivo de Europa con MiFID I y MiFID II era incrementar la protección del inversor e impulsar el asesoramiento financiero independiente, el efecto real ha sido el contrario”, critica Ibáñez. Para el presidente de Aseafi, ese exceso de regulación y burocracia, y la derivación de responsabilidad al asesor son tan grandes que, en lugar de propiciar una amplia red de asesores financieros independientes para defender a los clientes, están desapareciendo o fusionándose para poder acceder a economías de escala y soportar los costes de administración. “Habría que repensar este marco en la futura regulación del sector”, aconseja.

En la misma línea, García Ciriza (C2) considera la norma MiFID II un “tsunami regulatorio” que, a pesar de pretender proteger a los inversores, impone requisitos muy estrictos a las entidades que prestan asesoramiento, dificultando el día a día de las más pequeñas. “No se ha conjugado bien el deseo de proteger a los inversores y la proporcionalidad en la aplicación de las normas. El exceso regulatorio es malo y no beneficia a nadie”, denuncia.

A juicio de Santos (iCapital), esta normativa de origen anglosajón ha sido mal traspuesta en España, ya que la distribución de productos financieros es muy diferente de un país a otro. “No ha aportado ni mayor protección al inversor ni mayor claridad ni eficiencia al sector financiero, al que le ha complicado enormemente la existencia con exigencias regulatorias a mi juicio excesivas en muchos casos”, asevera. No obstante, insiste en que se trata del marco actual en el que deben moverse, por lo que hay que “cumplirlo con rigor”.

Desde Andbank, De Alarcón destaca que esa intención de MiFID II de proteger a los inversores mediante mayores exigencias de información a clientes o desglose de incentivos ha obligado a las entidades a incurrir en costes adicionales que han visto mermados sus ingresos. “En esa búsqueda de mayor protección, han existido algunos efectos secundarios: para reducir el coste regulatorio, muchas entidades han puesto el foco en la industrialización, impactando en la calidad del servicio y en una menor personalización sobre las necesidades de los clientes. También hemos asistido a un incremento de la distribución de producto propio, que supone un conflicto de interés donde la norma es algo más permisiva”, advierte.

En su opinión, la ley ha “demonizado” las retrocesiones de las gestoras, cuando se podrían explicar al cliente de forma transparente, pero sin necesidad de tener que renunciar a ellas, lo que ha favorecido al asesoramiento no independiente. Por ello, considera que no tardaremos en ver un nuevo desarrollo de MiFID que apueste de manera más decidida por el asesoramiento independiente y elimine la posibilidad de cobrar retrocesiones.

ALTERNATIVOS

ción más rápida de determinadas operaciones, lo que sin duda redundará en un mejor servicio al cliente”, dice el presidente de **EFPA** España, **Santiago Satrústegui**.

Para el experto, la tecnología se ha convertido en un “aliado” del asesor, sobre todo en el escenario actual, en el que la pandemia de coronavirus ha revolucionado la forma en la que trabajamos y nos relacionamos a nivel mundial. Aunque insiste en que el asesoramiento financiero cualificado y personalizado a cada cliente es “insustituible”, considera que la tecnología puede ayudar a elaborar propuestas de inversión a clientes y a obtener índices compuestos y scores de cartera con mayor velocidad y eficiencia.

EL PROCESO DE CONSOLIDACIÓN DEL SECTOR SERÁ COMPATIBLE CON EL AUGE DE NUEVOS ACTORES EN ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE

“El potencial del big data es todavía inabarcable, con un valor añadido que reside en la posibilidad de usar modelos predictivos que estimen la tasa de rendimiento de una inversión y faciliten el acceso a información y el cruce de datos”, destaca.

Mientras, Guzmán (Portocolom) hace hincapié en que, pese a que el 60% de la población mundial está conectada a Internet, la digitalización en muchos servicios apenas ha comenzado, algo que se ha puesto de manifiesto durante la pandemia. En su opinión, ahora tomará relevancia usar la digitalización como herramienta para automatizar procesos necesarios, pero de escaso valor añadido para el cliente.

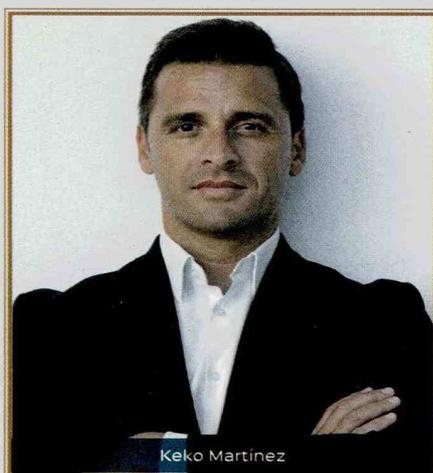
“De esta forma, podremos estar más cerca de él para ofrecerle más servicios. Creemos que aquellas en-



David Espeja

tidades con esta premisa clara, una oferta de valor añadido muy diferenciada, unos cimientos basados en la confianza del cliente y un tamaño adecuado tendrán oportunidades de éxito”, señala.

Y la tecnología también ayudará a democratizar la inversión y el acceso al asesoramiento. Según De Alarcón (Andbank), esta progresiva democratización de la inversión en todos los mercados financieros por clase de activo y geografía va a continuar, un avance que potenciará la posibilidad de comparar la oferta de



Keko Martínez

diferentes bancos, generando un cliente con una cultura financiera más avanzada y exigente. También la multicanalidad verá potenciado su desarrollo, permitiéndole operar en los mercados desde cualquier canal y dispositivo, acceder a datos sobre la evolución de las inversiones o comunicarse con su banquero.

Así, los expertos conciben la tecnología como una herramienta para realizar procesos automáticos, pero sin sustituir el factor humano. “No obstante, e incluso con el desarrollo de las fintech, no visualizamos la posibilidad de sustituir el factor humano en la relación con los clientes para personalizar realmente el servicio y optimizar el asesoramiento. Se evitan así errores típicos, como las ventas masivas a finales de 2018 o principios de marzo de 2020 movidos por el miedo a seguir perdiendo”, aseguran en Andbank.

Las fintech: ¿una amenaza?

En este sentido, un estudio realizado en 2020 por el **CFI Institute** revela que el 73% de los inversores confía más en las recomendaciones de un asesor que en las de un roboadvisor. Pero, ¿cómo ha afectado la irrupción de estas fintech en la labor del asesor? ¿Sienten nuestros entrevistados que son una amenaza?

El presidente de **A&G Banca Privada**, **Alberto Rodríguez Fraile**, defiende que el factor personal y la empatía son fundamentales en el trabajo de asesoramiento y por eso ve muy difícil que un algoritmo pueda sustituir la confianza del cliente hacia su banquero. “Tenemos una relación cercana y transparente con nuestros clientes, que en su mayoría llevan muchos años confiando en nosotros, y defendemos que solo un buen profesional que comprenda sus preocupaciones y objetivos será capaz de esta-

Hacia dónde dirigirse en la era post COVID-19

Estos últimos años de cambios significativos en la industria del asesoramiento se cierran con un 2020 marcado por una crisis sanitaria y económica sin precedentes que ha acelerado de forma exponencial algunas tendencias que comenzaban a identificarse en el mundo financiero. Por ejemplo, el impulso de la inversión sostenible, los cambios de negocio entre las entidades financieras, una mayor digitalización o la necesidad de ser innovador a la hora de crear o ampliar la base de productos, abriendo las carteras a los mercados privados y las inversiones alternativas.

Entre las tendencias más claras, se encuentra la implantación de la inversión socialmente responsable o con criterios ESG. De Alarcón (Andbank) cree que la pandemia ha incrementado el nivel de preocupación por la salud y el medioambiente, dándole el impulso definitivo a esta corriente. “Estamos viendo que se han multiplicado las peticiones de clientes por la inversión en productos que se ajusten a estos criterios o que reclaman directamente que sus carteras incorporen una óptica ESG”, asegura.

En Aseafi opinan que, tanto en esta crisis como en la anterior, ha quedado demostrado que los valores de empresas que integran la sostenibilidad en sus modelos y estrategias son más resilientes y tienen mejor comportamiento en los momentos de retroceso, así como una capacidad de recuperarse con mayor rapidez. “El volumen gestionado con estos criterios presenta una clara tendencia al alza, que, sin duda, se reforzará en los próximos ejercicios”, afirma su presidente, Ibáñez, al destacar que prácticamente todas las gestoras están incorporando esta mirada e incluso grandes referentes del sector, como BlackRock, han comunicado su intención de construir la totalidad de sus carteras con activos ESG.

Aramburu, de Diaphanum, piensa que, al acelerar esos cambios que ya se estaban produciendo, entre otras consecuencias, la pandemia está provocando la obsolescencia de determinados modelos de negocio de banca privada por poco transparentes y excesivamente caros para el inversor, así como la eclosión y consolidación de modelos más modernos y eficientes.

Mientras, Martínez, CEO de Ariete FO, compara la crisis del COVID-19 con una “economía de guerra”, donde la riqueza caerá temporalmente para después producirse una recuperación asimétrica por países y sectores de población. En este contexto, considera que uno de los mayores

cambios que se han producido, a raíz del incremento constante de la política monetaria expansiva a nivel mundial, es la obligación de las entidades de ampliar su oferta de productos más allá de los tradicionales.

Esto ha dirigido la inversión hacia otras opciones como el private equity, el real estate, el direct lending, proyectos de energía renovable “u otras opciones que, a costa de un periodo de iliquidez, proporcionen una mayor rentabilidad a largo plazo sin asumir la volatilidad diaria de los mercados de renta variable”, afirma.

Mientras, Rodríguez, de A&G, defiende que el entorno actual podría impulsar también cambios en el posicionamiento de las carteras de los clientes de cara a proteger su valor, atenuar el impacto de posibles cambios normativos e identificar nuevas oportunidades de inversión. Por ejemplo, en las semanas posteriores al estallido de la crisis, surgió un interés por la utilización de vehículos y jurisdicciones, principalmente Luxemburgo, que añadieran un plus de protección patrimonial. “También estamos viendo un enorme interés por la inversión en activos alternativos descorrelacionados de los mercados financieros tradicionales”, revela.

Por ello, ve fundamental la resiliencia de la banca privada para ir adaptándose a lo que vaya llegando en el plano macroeconómico global y apoyarse en la revolución tecnológica que vivimos para complementar su oferta de productos y servicios.

En este sentido, De la Viuda (Abante), señala que, dentro de la industria de asesoramiento y banca privada, se están acelerando los cambios tecnológicos y la digitalización de procesos de distinta manera según los modelos operativos y comerciales que implementa cada entidad a la hora de minimizar riesgos y mejorar el servicio y la comunicación con los clientes. También cree que comienzan a acelerarse los movimientos corporativos tanto a nivel doméstico como a escala internacional.

“El mayor reto que tenemos las entidades es estar cerca de nuestros clientes y poder ayudarles en una planificación y gestión adecuada de sus circunstancias actuales y perspectivas de futuro. La diferenciación está mucho más en cómo ayudas al inversor en su momento biográfico y patrimonial”, sentencia.

blecer una estrategia de inversión adecuada para su entorno familiar”, afirma.

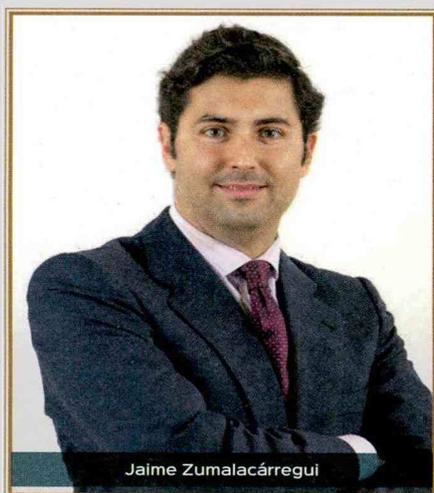
Espeja, de Banca March, está de acuerdo: “Es fundamental ofrecer un asesoramiento de calidad a través de profesionales altamente

cualificados, capaces de aportar valor añadido a los clientes mediante un conocimiento claro de sus necesidades”. Para él, la figura del asesor aporta confianza, imprescindible para acompañar al inversor en momentos críticos de mercado. “Además, el asesor tiene la difícil ta-

rea de transmitir de forma simple y didáctica conceptos que no siempre son fáciles de entender según la cultura financiera de cada persona”, añade.

Desde EFPA España, retoman el concepto de “democratización”, ya

ALTERNATIVOS



Jaime Zumalacárregui



José de Alarcón



Helena Calaforra

LA TECNOLOGÍA SE HA CONVERTIDO EN UN "ALIADO" DEL ASESOR PERO NO SUSTITUIRÁ EL FACTOR HUMANO, CADA VEZ MÁS RELEVANTE

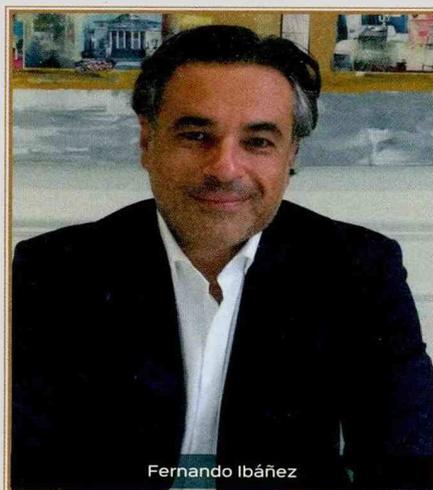
que consideran que las fintech han incrementado la oferta y acercado el ahorro y las finanzas en general a todo tipo de inversores. "No obstante, los gestores automatizados en ningún caso se pueden convertir en un sustituto de los asesores financieros", advierte Satrústegui. "De hecho, no están concebidos para realizar servicios de planificación financiera, sino como meros gestores de inversiones", insiste. Y ahí reside la diferencia de funciones entre la máquina y el humano.

Por su parte, Calaforra (Caser) piensa que la aparición de un nuevo jugador obliga a elevar el nivel de autoexigencia de las firmas tradicionales, crear productos y servicios novedosos y mejorar la eficiencia en la gestión y en los recursos. "El acceso a aplicaciones innovadoras o herramientas digitales de una manera más simple y amigable se ha convertido en la punta de lanza del asesor, ya que le da un valor añadido al servicio que presta al cliente final y le permite competir con las fin-

tech", destaca. Por eso se muestra convencida de que ambos modelos pueden coexistir.

Asesores e inversión sostenible

Uno de los grandes hitos experimentados por el sector en los últimos años es la regulación, que ha dado un gran vuelco al negocio, con sus aspectos positivos y negativos (ver apoyo). Esa normativa también será la que impulse otro gran cambio que se avecina en el mundo del asesoramiento: el auge de las inversiones sostenibles. De hecho, los asesores financieros tendrán responsabilidad



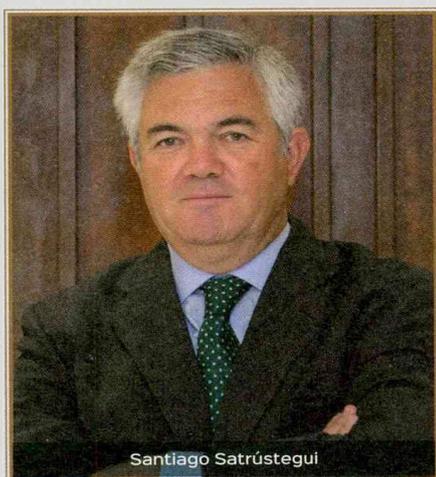
Fernando Ibáñez

para informar a sus clientes sobre estas opciones y ofrecerles alternativas de inversión.

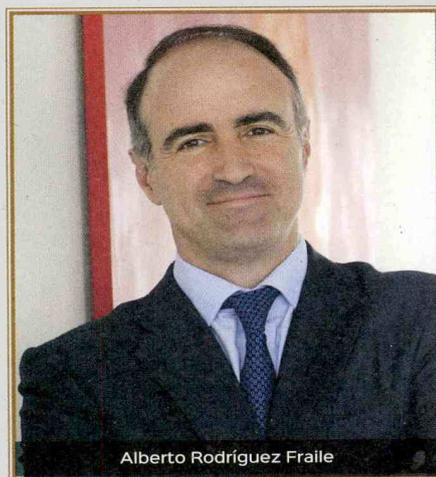
Desde EFPA España, Satrústegui se muestra algo cauto: "Creo que todavía es pronto para ver un verdadero cambio de chip en el cliente, aunque es un camino que ya se ha iniciado y no hay vuelta atrás". En ese sentido, confirma que los asesores están notando ese aumento de la demanda, pero todavía existe una falta de atrevimiento derivada de la falta de información. Por ello, cree que quizás la crisis desatada por la pandemia en 2020 provoque un giro de 180 grados en muchos ámbitos e impulse la concienciación de los inversores y, en definitiva, el auge de la ISR.

"La ESG, más que una tendencia entendida como una moda pasajera, está pasando a formar parte de lo habitual en la industria de fondos y, poco a poco, es más un requisito que un valor añadido", afirma Rodríguez, de A&G Banca Privada.

En su opinión, gestores y selectores de fondos están haciendo un esfuerzo por homogeneizar los criterios para evaluar el impacto positivo de esta filosofía de inversión. Además, para los clientes es cada vez



Santiago Satrustegui



Alberto Rodríguez Fraile

más importante contar no solo con la recomendación de las posibilidades más rentables sino también las que tengan un mejor impacto en la sociedad. Por ello en la gestora hace tiempo que incorporaron los criterios ESG en sus decisiones de inversión.

“El éxito o no de esta tendencia cada vez más asentada en el mercado dependerá de la demanda del cliente, que parece que aumenta y se consolida, más que del asesor o la regulación”, asegura, limitando el peso que puedan tener estos dos últimos factores. ■

Irene Valiente

LOS RETOS PARA LAS EAFS

Los protagonistas de la industria del asesoramiento en España pueden adquirir formas muy diversas (entidades de crédito, bancos privadas, agencias y sociedades de valores, empresas de asesoramiento...), pero si hay una figura que debe afrontar el futuro con retos claros, esa es la de la EAF. Eso sí: también hay oportunidades por delante.

Precisamente, en 2020, las EAFs cumplen una década como entidades reguladas y, desde Aseafi, el balance es “agridulce”, con el número de entidades en descenso (fruto de los movimientos de consolidación y de las conversiones a otras figuras, como gestoras o agencias de valores, principalmente) y con un patrimonio bajo asesoramiento todavía modesto. “Seguimos pensando que es necesaria una mayor divulgación del valor añadido de contar con un asesor financiero personal, lo que solo se solucionará a largo plazo mediante la cultura financiera, un entorno regulatorio adecuado y un apoyo institucional firme”, dice el presidente de la asociación. Ibáñez considera que la concentración bancaria va a provocar la retirada del asesoramiento financiero particular por parte de los grandes grupos bancarios, por lo que espera poder aprovechar esa coyuntura para llegar a nuevos clientes.

Carlos García Ciriza, socio de la EAF C2 (integrada recientemente en Abante), se muestra convencido de que las EAFs han venido para quedarse. “Creo que seguirán existiendo entidades que hagan exclusivamente asesoramiento financiero, ¿por qué no? Otra cuestión es que deban tener un tamaño más grande para sobrevivir”.

A su juicio, el principal reto es transmitir a los inversores la diferencia entre asesoramiento y comercialización, dos conceptos que en España no se distinguen bien por su particular sistema financiero. “Cuando un inversor ve esto, no hay marcha atrás. Por eso creo que hay una gran oportunidad para el crecimiento” de estas entidades, insiste.

Para Santos, de iCapital, el reto consiste en saber compaginar el cumplimiento de las normas con una estrategia comercial basada en ganarse la confianza de los clientes a través de una vocación de servicio, el asesoramiento de calidad con plantillas muy bien formadas y la búsqueda de los mejores productos con total independencia.

“El tiempo demuestra que, con esos ingredientes y una vocación de trabajo diario y riguroso, la empresa de asesoramiento puede crecer y ser rentable. De esta manera, confío en que el patrimonio bajo asesoramiento dentro de cinco años suponga como mínimo una cuarta parte de lo que hoy en día está intermediado y gestionado por las bancas privadas”, asevera.

Para Calaforra (Caser), el entorno de movimientos corporativos en el sector podría afectar a estas entidades, pero, en todo caso, generará sinergias y, por tanto, valor. “El asesoramiento es una profesión con un gran futuro por delante, a diferencia de otros perfiles de la industria financiera que tienden a desaparecer. Existen varios desafíos. Un reto importante será la adaptación tecnológica del servicio”, destaca.