

Prensa: Online Valor (€): 1.145 €
Difusión: Online Documento: 1/1



Bancópolis > Noticias > **“La reforma buena vendrá por incorporar criterio a la relación entre cliente y asesor”**

“La reforma buena vendrá por incorporar criterio a la relación entre cliente y asesor”

Desde el 2000 contamos en nuestro país con EFPA, una asociación dedicada a “promover y dar más categoría a la profesión del asesor financiero”, como explica su vicepresidente en España, Santiago Satrustegui. Para ello “tras pasar un examen, se da **una certificación**”, la cual, **poseen en este momento unas 7.000 personas**, cada dos años, tienen que hacer una recertificación”, dice el experto, aunque “este título sirve para ejercer como asesor financiero en toda Europa”



Los miembros de EFPA son “aquellos que hayan pasado el examen. Todos los miembros deben firmar un **código ético** para comprometerse a que su comportamiento con los clientes sea alineado con los intereses de éstos”, explica Satrustegui.

La validez temporal y geográfica de estas certificaciones es “indefinida pasando la recertificación pero, cada dos años, se debe demostrar que se ha cumplido con un número de horas de formación”. Desde el punto de vista geográfico **“con este título se puede funcionar en todos los países donde está presente EFPA y donde tiene acuerdos con otras asociaciones, como en EE.UU. y Sudamérica”**.

Hasta ahora la certificación que EFPA daba era “la del EFA o European Financial Advisor para el asesor financiero pero, desde febrero EFPA acredita también el título de **Planificador financiero**, una figura más allá de la del asesor”.

“Una de las razones de éxito de los asociados de EFPA –dice su vicepresidente en España- ha sido el interés por los profesionales y asesores de querer estar cada vez más preparados para dar servicio a sus clientes, interés que también algunas entidades han querido mostrar ayudando a EFPA”. Por ello **“los socios corporativos** tienen unas tarifas privilegiadas a la hora de presentar a los exámenes personas que trabajan en dichas entidades”.

A la hora del registro de una nueva EAFI, **“una de las cosas que la CNMV tiene en consideración es la formación**, algo que acredita EFPA”. Aunque, desde esta asociación consideran que “la CNMV no ha dado tanta importancia a la formación como nosotros queríamos”.

Satrústegui, además, considera que “es necesario que los clientes estén formados” y, para ello, “es necesario que el asesor también lo esté”, ya que **“con un asesor bien formado el cliente está más protegido”**.

A la pregunta de si la bancarización aún es un grave problema en nuestro país, el vicepresidente de EFPA España dice que “en estos años se ha demandado a entidades por la colocación de productos”, sin embargo, “un asesor con más criterio será capaz de entender si ese producto de su entidad corresponde y es adecuado para el cliente al que se le está ofreciendo”. “Esa mayor formación, mayor criterio y mayor alineación se puede llevar a cabo a través de un código deontológico para el asesor, trabaje donde trabaje”, lo que conllevará “un cliente más satisfecho y que ha invertido en productos adecuados a él”.

Prensa:	Online	Valor (€):	1.145 €
Difusión:	Online	Documento:	1/1

El experto vaticina que “cada vez iremos a un asesoramiento mejor” y que, “en los próximos años vamos a estar sumidos en un cambio de la normativa” pero, opina que “cualquier camino de la normativa hacia un enfoque formal no será bueno” porque “el que la gente tenga que firmar cada vez más cosas, a partir de un número determinado de folios, ya es imposible saber lo que se firma y se protegería más a las entidades que a los inversores”. **La reforma buena vendrá por incorporar criterio a la relación entre el cliente y el asesor** y, en esto, lo que plantea EFPA, con la certificación, profesionalización y la suma de la formación y el alineamiento con el cliente a través de un código deontológico, puede ser un buen enfoque”. Y, aunque reconoce que “esto es difícil de incorporar a las normativas, hay que trabajar por los dos sitios”. Así, de cara al futuro, los inversores van a valorar cada vez más la independencia y la profesionalización”.

