

Nota de prensa

Encuesta EFPA España

El 80% de los asesores asegura que sólo un pequeño porcentaje de sus clientes se plantea sacar el dinero de España

- *Según la encuesta de EFPA España, que se presentó ayer en una jornada sobre asesoramiento financiero en Barcelona, sólo el 4,5% de los encuestados asegura que la mayoría de sus clientes sí le han pedido consejo acerca de esa posibilidad.*
- *El principal criterio por el que se guían los inversores al contratar un producto financiero es el riesgo; el que menos, la fiscalidad.*
- *Nueve de cada diez ahorradores se han vuelto más conservadores a la hora de elegir un producto que antes de la crisis.*

Barcelona, 30 de noviembre de 2012.- El 80% de los asesores financieros asegura que un pequeño porcentaje de sus clientes se plantea sacar el dinero de España; sólo un 4,5% de los encuestados explica que más de la mitad de sus clientes sí le han pedido consejo acerca de esa posibilidad.

Estas son las principales conclusiones que se extraen de la encuesta elaborada entre más de 1.000 asesores financieros que presentó Carlos Tusquets, presidente de EFPA, en la jornada sobre productos y asesoramiento financieros celebrada este jueves en Barcelona.

Durante la jornada, Antonio Moreno, director de autorización y registro de entidades de la CNMV, explicó que el supervisor español trabaja con el objetivo de evitar que se reproduzcan las prácticas irregulares que se han repetido durante estos años.

Por su parte, Richard Taylor, miembro de la FSA británica (organismo supervisor de Reino Unido), adelantó la nueva normativa británica que entra en vigor a partir del 1 de enero de 2013 y que exigirá la cualificación de los asesores financieros. “Es muy importante que los intereses del asesor se correspondan con los intereses del cliente”, añadió Taylor.

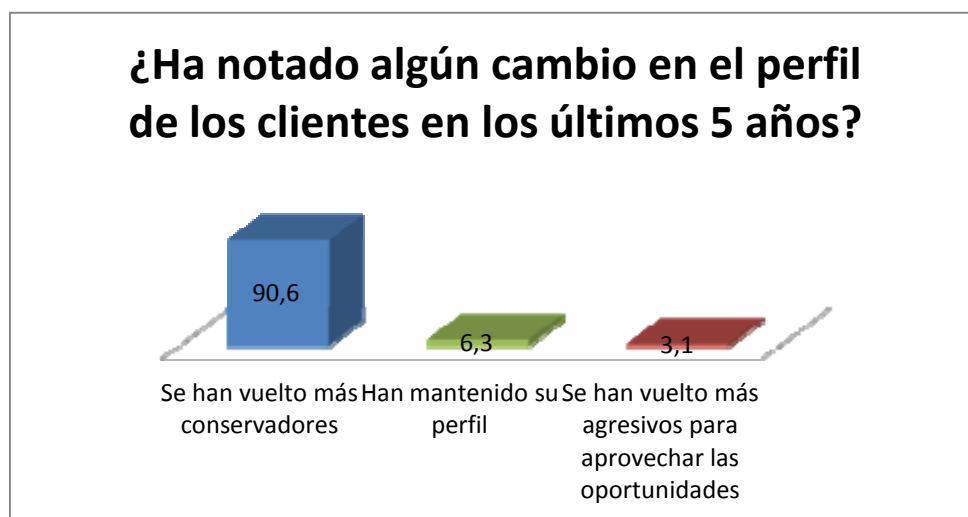
EFPA trabaja activamente por el fomento de la cultura financiera. En este sentido, Carlos Tusquets se refirió a un proyecto de educación financiera en colegios que ha iniciado la asociación en Cataluña, y que pretende extenderse al resto de España. “Todo el mundo necesita una educación financiera básica, no sólo en ámbitos universitarios. Queremos ir más allá y en eso estamos”, señaló el presidente de EFPA.

El estudio elaborado por EFPA pone de manifiesto que el criterio principal que tienen en cuenta los clientes a la hora de contratar un producto financiero es el riesgo, seguido de la rentabilidad y la liquidez. Por el contrario, entre los criterios para elegir

un producto de inversión, los clientes particulares sitúan en última posición el de la fiscalidad que ofrece.

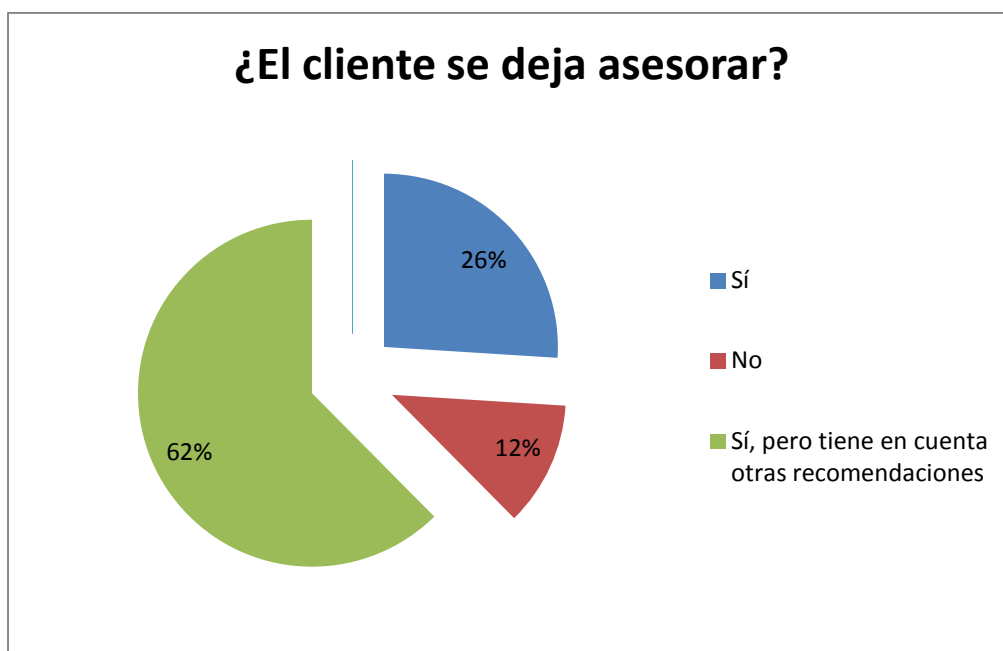
Cambio de mentalidad con la crisis

La crisis económica ha modificado los hábitos de los clientes en el ámbito del asesoramiento financiero, un servicio que los ahorradores perciben cada vez más necesario a la hora de sacar el mayor partido a su dinero, y también ha provocado una actitud mucho más activa en el control de sus finanzas personales. Y este cambio de actitud se ve reflejado en dos direcciones. Más del 93% de los clientes particulares solicita más información que antes de la crisis a su asesor financiero y nueve de cada diez ha adoptado una actitud más conservadora a la hora de contratar un producto mientras que, apenas el 3,1% de los inversores se ha vuelto más agresivo para aprovechar las oportunidades.



Un 88,4% de los ahorradores particulares se deja asesorar por su planificador financiero a la hora de contratar un producto. Una cifra que ha aumentado diez puntos con respecto al anterior estudio, que situaba en el 78% el porcentaje de ahorradores que confiaba plenamente en su planificador financiero. No obstante, los asesores aseguran que seis de cada diez clientes valoran también recomendaciones de terceros (amistades, campañas publicitarias...).

Para Carlos Tusquets, presidente de EFPA España, “estos datos constatan el aumento de la demanda de un asesoramiento independiente y de calidad para gestionar los ahorros en un contexto económico muy complicado”. En este sentido, el 43,2% de los asesores financieros asegura que el número de clientes ha aumentado en los últimos cinco años y el 37,6% dice que se ha mantenido estable.



Del mismo modo, para el 71% de los consultados, los ahorradores particulares también se muestran más interesados ahora por los conocimientos de su planificador que antes del estallido de la crisis, mientras que en la anterior encuesta ese porcentaje se situaba en el 56,5%.

Con respecto a las consecuencias que tendrá todo este periodo de crisis económica, el 85% de los planificadores creen que la cultura post-crisis se modificará y que los ahorradores estarán más preocupados por mejorar su cultura financiera que hasta ahora.

Confianza en las entidades financieras

La encuesta también refleja la confianza que los clientes siguen manteniendo con sus entidades financieras pese a la acuciante crisis económica. Para los asesores financieros, el 85% de sus clientes aprueban la atención que le presta sus bancos y le otorgan una nota media del 6,5 a las entidades. El 95% de los consultados se muestra convencido de que los clientes también valoran positivamente la labor de los asesores financieros con una nota media que sube hasta el 6,9.

EFPA España

EFPA España es una entidad independiente, dedicada a promover el desarrollo de la profesión de asesor y planificador financiero en España, afiliada a EFPA Europa. Cualifica a los profesionales mediante un estándar europeo que garantiza al cliente un nivel de competencias y conocimientos. La asociación cuenta en España con cerca de 10.000 miembros certificados.

Más información:

José María Esteban/Cristina Casares /Rodrigo Prieto

Evercom Comunicación y RRPP

Tel. 91 577 92 72

e-mail: josemaria.esteban@evercom.es; cristina.casares@evercom.es; rodrigo.prieto@evercom.es