



**1. Tras cumplir un año como presidente de EFPA Europa, ¿qué balance realiza de este periodo al frente de la asociación?**

El balance lo deberían hacer mis colegas del Board directivo, representantes de los diversos países afiliados a EFPA. Durante este primer año, hemos reorganizado totalmente la actividad del secretariado de EFPA que está a cargo de Germán Guevara, para que impulsara la mayor parte de los dossiers de EFPA, aprobando unos nuevos Estatutos y un renovado Código Ético. Creo que hemos avanzado mucho en varios aspectos: estamos muy cerca de establecer nuevos afiliados en diversos países en Europa y fuera de ella; estamos dando forma a diferentes proyectos para dar mayor visibilidad a EFPA ante las grandes entidades, los supervisores, la prensa y los consumidores, y esto va a tener resultados muy positivos; estamos acercando a los miembros individuales a EFPA en Europa además de a cada país; y también hemos decidido avanzar seriamente en la homogeneización de exámenes a nivel europeo, en la promoción de nuestro código ético y formalizando diversos acuerdos con otras asociaciones internacionales.

**2. ¿Qué planes de expansión tiene EFPA en otras zonas del mundo y en Latinoamérica?**

Estamos presentes ya en varios países de Latinoamérica pero además, en los últimos meses, nos están contactando seriamente grupos interesados de otras partes del mundo. Antes de enfocar definitivamente esta expansión fuera de Europa, EFPA deberá consensuar una nueva estructura, adecuada para dar entrada a estos países. Pensamos que a finales de este año, tendremos acordado este nuevo marco organizativo de EFPA que dé cabida a países fuera de Europa.

### **3. ¿En qué momento se encuentra el sector del asesoramiento financiero en Europa?**

Creciendo en todos los países pero de formas muy distintas. El cliente de servicios financieros se inclina cada vez más a exigir un consejo financiero, un asesoramiento, que la compra de un producto. Pero la forma en que este asesoramiento se canaliza difiere en cada país en función del mercado, del peso específico de las diferentes tipos de entidades y de la cultura financiera de la clientela.

### **4. ¿Y en España?**

Se está dando ya, y va a seguir dándose un *boom* del asesoramiento financiero. Tras la crisis financiera, será inevitable que los ahorradores exijan consejos profesionales, de más calidad y dirigidos a todas las etapas del ciclo de vida financiero.

Otra cosa es que el asesoramiento, en España, se va a seguir ofreciendo a través de diferentes funciones profesionales: empleados en redes bancarias y en banca personal y privada; agentes financieros, las EAFI's o incluso los mediadores de seguros. Eso sí, EFPA está tratando que todos ellos estén cada vez más cualificados.

### **5. ¿Se han tomado las medidas adecuadas en España para que no se vuelvan a producir episodios como los de las preferentes?**

Yo diría que no las suficientes y que aunque ha aumentado la regulación para prevenir la crisis de entidades financieras, la exigencia del supervisor todavía no ha llegado al último eslabón que es el cliente final. Las entidades financieras se han reestructurado y consolidado pero ahora conviene cambiar también la forma en la que ofrecemos los servicios financieros. Se requiere mayor profesionalidad, mejorar la cultura financiera del inversor, reducir los conflictos de interés, incrementar la transparencia, y en general, recuperar las obligaciones fiduciarias de bancarios y profesionales

financieros en general , con el objetivo de progresivamente volver a un clima de confianza.

## **6. ¿Cuándo estima que se publicará definitivamente la MiFID II?**

Conocemos ya el texto porque está acordado entre las tres instituciones europeas, y se acaba de producir la aprobación final en el Parlamento Europeo. La publicación definitiva como directiva tardará pocas semanas. Más larga será la transposición en los marcos jurídicos nacionales. En todo caso la MiFID II va a ser muy relevante para la evolución del asesoramiento financiero.

## **7. ¿Cree que la CNMV tomará alguna decisión previa antes de la transposición en España de la MiFID II?**

Probablemente sí antes de su transposición como ley española. Creemos que en cuanto a la exigencia de cualificación profesional para ejercer el asesoramiento va aparecer una primera recomendación o normativa antes de final de año.

## **8. El número de EAFIs en España sigue aumentando poco a poco pero todavía se encuentra a un nivel más bajo que en otros países, ¿a qué se debe? ¿están empezando a llegar al cliente minorista?**

Las EAFIs lo tienen más complicado en España que en otros países por la intensa bancarización de los servicios financieros. Sin embargo, cumplen y van a cumplir una función diferencial que va a ser muy importante en el futuro. Las EAFIs terminarán siendo quienes ejerzan el asesoramiento financiero “más independiente”. Convendría que también fuera el de mayor calidad.

**9. Uno de los grandes objetivos de EFPA es el de promover la cultura y educación financiera, ¿quiénes deben implicarse en esta tarea?**

EFPA es consciente del papel relevante que han de jugar los asesores financieros para mejorar la cultura financiera de la población. Debemos contribuir primero, dentro de nuestro propio proceso de asesoramiento financiero a través de informar y educar al cliente en una primera etapa de nuestra labor, pero evitando los conflictos de interés. Y segundo, otra forma de colaborar es a través del voluntariado que por ejemplo está promoviendo EFPA España; es decir, que los profesionales fuera de sus tareas laborales acudan a escuelas, centros cívicos, clubs, entre otros lugares, para impartir talleres de educación financiera básica.

Ya hay muchos compañeros miembros de EFPA España que colaboran como voluntarios en diversos proyectos, pero en los próximos meses EFPA España tendrá su proyecto propio de Educación y Alfabetización Financiera. Además, está trabajando para definir unas pautas claras de cómo separar la educación al diente de la oferta del servicio de asesoramiento.

**10. ¿Cuáles son los objetivos que se marca EFPA de cara a los próximos meses?**

Primero, crecer en número de miembros certificados y crecer en número de países afiliados en Europa y fuera de Europa. Segundo, mejorar el conocimiento que el sector tiene de EFPA a través de ser muy activos participando en eventos propios y ajenos, y a través de campañas promocionales. Por fin, EFPA cada vez tiene que tener objetivos más ambiciosos en cuanto a la calidad de sus certificaciones, al comportamiento ético de sus miembros y a que la presencia en el mercado de sus miembros sea distintiva de asesoramiento de calidad.

***Josep Soler, Presidente de EFPA Europa***