

«España está a la cola de Europa en planes de educación financiera»

Josep Soler

Presidente de la Asociación Europea de Planificación Financiera (EFPA)

«Debemos mejorar la cualificación de quien compra productos de riesgo, pero también de quienes los venden»

J. TAHIRI

Para Josep Soler (Barcelona, 1961), los asesores financieros son los médicos y farmacéuticos del sector, es decir, los que recetan y venden productos a los usuarios y como tal deben ser regulados y formados. Este catalán fundó y ahora preside la Asociación Europea de Planificación Financiera (EFPA, por sus siglas en inglés) que certifica al colectivo y admite que las preferentes fueron un «error nefasto» que perjudicó a muchos clientes, pero también al sector que sigue sin haber recuperado la confianza de la población. «Se debe mejorar la educación financiera de quien compra estos productos complejos, pero también de quien los vende que en muchos casos no sabía lo que estaba colocando». Soler, quien también es director general de Instituto de Estudios Financieros y ha sido asesor comercial de EE.UU., también recalca que hay que exigir que existan «garantías del comportamiento ético de los asesores». En 2014, la EFPA certificó a más de 3.500 profesionales. En España, la institución cuenta con 11.500 asociados que cada dos años deben acreditar su nivel de cualificación y ha realizado más de 42.000 exámenes desde su fundación hace doce años.

—¿Qué responsabilidad tienen los asesores financieros en algunos episodios de la crisis?

—Es indispensable todo lo que sean regulaciones para mejorar la distribución financiera, donde más problemas ha habido, sobre todo en este país. En una crisis sistémica muy importante a nivel de entidades, hemos tenido una serie de desastres en distribución financiera. Colocaciones que han traído muchos problemas. Al igual que al sector sanitario le exigimos que los profesionales estén muy cualificados, hay que exigirlos aquí. Y regularlos. Es necesario que los usuarios tengan las garantías de que los asesores tienen una cualificación y un comportamiento ético adecuados. Con la nueva directiva europea MiFID II se va a avanzar en este capítulo.

—Un punto, por cierto, que falló en casos como el de las preferentes...

«No se necesita más regulación, sino mejor regulación»

—¿Mejora la nueva directiva europea (MiFID II) la venta de productos financieros?

—Vamos a un mercado único de servicios financieros europeo. Hay una tendencia clara en el sector de que la mayor parte de la supervisión y regulación venga desde Bruselas, y la unión bancaria es un paso más hacia este escenario. En este sentido somos un poco precursores. La EFPA se crea a nivel europeo y luego se crean las entidades locales. En España llevamos doce años certificando asesores. La única forma de asegurar unas reglas comunes es hacerlo primero a nivel europeo y luego posibilitar que se apliquen con cierta flexibilidad en cada mercado.

—¿Se han puesto en contacto con la nueva Comisión Europea? ¿Cuál es su posición?

—Hemos enviado una carta al nuevo comisario del Ejecutivo europeo. Somos una entidad consultiva, pero entre nuestras peticiones están que se culmine el esfuerzo de reestructuración del sector, mejorar la regulación y que culmine y llegue al cliente final. Ya se han aprobado algunas normas que son un avance enorme pero la implementación de las mismas es lo más importante. Tenemos que asegurar que no haya más regulación, sino mejor regulación.

—Hay que etiquetar aquellos productos complejos como tales y hacer que los profesionales entiendan el producto. Había muchos que vendían preferentes sin saber en qué consistían. Si



Josep Soler en su despacho

N. GARCÍA G.

«Los usuarios tienen que tener garantías de la cualificación y el comportamiento ético de los asesores»

«Las preferentes han sido un error nefasto para los clientes pero también para el conjunto del sector»

se hubiese explicado que en las preferentes se podía perder hasta el 80% de lo invertido, hubiera habido menor colocación. Debería haber habido un reconocimiento anterior de los errores mucho antes. Las preferentes han sido un error nefasto para los clientes pero también para el conjunto del sector. El financiero vive de la confianza y la reputación. Ahora cuesta mucho más recuperar la confianza. Por ello estamos haciendo un esfuerzo entre los 11.500 asociados en España.

—¿Cómo se evitan errores como los que hemos visto?

—Con cuatro puntos: es indispensable la cualificación del profesional y su comportamiento ético. Pero no solo hay que mejorar la oferta, sino también la demanda. Debemos aumentar la cultura financiera de la población. En España estamos a la cola de Europa en planes de educación financiera.

Tercero, no podemos seguir con el nivel de conflictos de intereses que hay y para ello hay que regular y autorregular. Que los asesores no tengan que vender los productos de la entidad y punto, sino que podamos elegir entre un abanico de opciones que ofrecer a los clientes. Y transparencia, mucha más transparencia.

—¿Cree que se debería impartir educación financiera como una asignatura más?

—Tampoco es eso, pero debe haber más formación financiera. Se puede dar en horas complementarias, mejor que la den profesionales, voluntarios del propio sector y que enseñe cómo diseñar un presupuesto personal, los riesgos del sobreendeudamiento, el binomio entre rentabilidad y riesgo. Tenemos más de 1.000 voluntarios en toda España que ya están impartiendo esta formación.