

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| Audiencia:          | 24.105 UU |
| Valor publicitario: | 253 €     |
| Autor:              |           |
| Documento:          | 1/3       |

|            |               |
|------------|---------------|
| País:      | España        |
| Tipología: | Medios Online |
| Ranking:   | 6             |

**Uso de cookies**  
 Esta página web recopila cookies propias y de terceros con la finalidad de optimizar el rendimiento y sus contenidos, incluidos los publicitarios. Consiente la recopilación de cookies y su tratamiento en caso de continuar navegando por la web.

[Saber más >](#)



[España](#)
[Portugal](#)
[Italia](#)
[Latam](#)

Buscar Contenido

- [PORTADA](#)
[NOTICIAS](#)
[OPINIÓN](#)
[VIDEOS](#)
[EVENTOS](#)
[EMPRESAS](#)
[GENTE](#)
[PRODUCTOS](#)
[HERRAMIENTAS](#)
- [Alternativos](#)
[Asesores](#)
[Custodia](#)
[ETF](#)
[Gestores](#)
[Hedge funds](#)
[Lanzamientos](#)
[Legal](#)
[Mercados](#)
[Negocio](#)
[Nombramientos](#)
[Pensiones](#)
[Think Tank](#)
[Revista](#)
[Estilo](#)

Noticias>Asesores>Josep Soler: "Las prohibiciones de inversión para los clientes particulares deben ser mínimas"

ENTREVISTA A JOSEP SOLER, PRESIDENTE DE EFPA EUROPA

## Josep Soler: "Las prohibiciones de inversión para los clientes particulares deben ser mínimas"

El presidente de EFPA Europa cree que los inversores minoristas acaban buscando productos no contemplados en la normativa cuando tienen restricciones. ¿La solución? Más asesoramiento y menos barreras.

Etiquetas: [Asesores](#) [Banca privada](#) [España](#) [Europa](#)

Usuarios: [Josep Soler Al...](#)

Empresas: [EFPA España](#)

M. Rodríguez/V. Blázquez | 03 marzo del 2015 - 07:00 hrs.



Autor imagen: Foto cedida

En su paso por Madrid, Josep Soler, presidente de EFPA Europa, repasa los retos y últimos cambios normativos de la industria española de asesoramiento e inversión en una entrevista para Funds People.

### ¿Es una decisión correcta la apertura de la comercialización de fondos de inversión libre (FIL) a minoristas cualificados?

Lo primero es identificar el tipo de FIL en función de su riesgo. La tendencia del mercado, para que funcione correctamente, debe ir hacia la eliminación de las barreras de inversión, eso sí, sentando el asesoramiento sobre unas bases correctas. Por tanto, las prohibiciones sobre la inversión para los

inversores particulares deben ser mínimas o provisionales. Prohibir sólo les hará buscar otros productos que no contemplan la normativa.

### ¿Son imprescindibles las nuevas tecnologías en el asesoramiento y la banca privada?

Las nuevas tecnologías se contemplan en el servicio administrativo y en segmentos de inversión estandarizados, pero es complicado llevarlas al ámbito personal del asesoramiento. Estas tecnologías resultarían caras y poco fiables para el inversor que busca confianza y un trato personalizado.

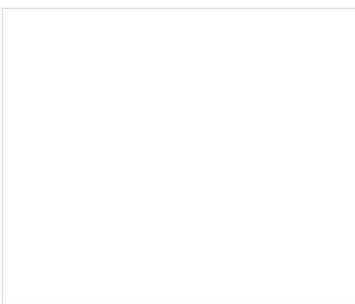
### ¿Qué opina sobre la prohibición de las retrocesiones? ¿Afectará negativamente al sector?

La EAFI ya opta por vivir bien de las retrocesiones de los productos o bien de las tarifas de sus clientes. Será bueno, en base a como MIFID II quiere separar este servicio, debido a que no es lógico la escasa evidencia de qué figuras de asesoramiento son dependientes o independientes. Esta prohibición no afectará demasiado al sector, por tanto, su peso es residual en las entidades y sus efectos no serán relevantes.

### ¿Cómo valora la tendencia de flujos hacia las carteras de gestión en contra de las carteras asesoradas?

La tendencia hacia las carteras de gestión es algo necesario pero no suficiente, en cuanto a que no sólo se debe otorgar garantías al cliente, además de unos niveles de información, sino que el asesor debe proporcionar al cliente también un instrumental para que éste juzgue el asesoramiento y pueda discutir la gestión, así como conocer todos los costes indirectos y costes de intermediación de la misma.

ACCEDER



**all funds BANK** Fund Radar  
 Leaders in Open Architecture

Busca y compara entre más de 14.

BOLETÍN DE NOTICIAS

Suscríbete introduciendo tu email

LO MÁS LEIDO de Funds People

1. Los diez fondos de renta variable señalados por Morningstar como los mejores de 2014...
2. Ana Guzmán, nueva directora general y responsable de desarrollo de negocio de Aberdeen para Iberia
3. Mauro Lorán, nuevo responsable de ventas de Standard Life para Iberia

|                     |                  |
|---------------------|------------------|
| Audiencia:          | <b>24.105 UU</b> |
| Valor publicitario: | <b>253 €</b>     |
| Autor:              |                  |
| Documento:          | <b>2/3</b>       |

|            |                      |
|------------|----------------------|
| País:      | <b>España</b>        |
| Tipología: | <b>Medios Online</b> |
| Ranking:   | <b>6</b>             |

### privada, sino tambien de banca personal y banca retail?

Es una realidad, recibir un asesoramiento personalizado es caro y seguramente seguirá siendo así. Por tanto, será difícil para los clientes de banca personal y retail acceder a estos servicios de asesoramiento. La solución pasará por segmentar los servicios de inversión que se ofrecen a los clientes, en función de los criterios que elija cada entidad, ofreciendo servicios distintos con distintos costes.

### ¿Ha mejorado la cultura financiera de los españoles tras la crisis?

Lo que deben asumir los clientes es la importancia de que su asesor le ofrezca un valor añadido, exigiendo, por tanto, que el asesoramiento provenga de personas bien formadas y cualificadas. No obstante, los inversores también deben entender que acudir a un asesor no garantiza obtener rentabilidades positivas.

### ¿Cree que en España prima más la comercialización de productos que el asesoramiento responsable?

ESMA va a establecer unas directrices y conocimientos claros para una persona que asesora o vende productos simples y otros en el caso de asesoramiento o venta de productos complejos. Se impondrá una formación continua a los asesores, aunque siempre habrá entidades y lobbies que van a intentar que se suavicen estas directrices europeas. Aun así, la mayoría de las entidades siguen dando mayor importancia a criterios cuantitativos y, por tanto, sus objetivos pasan por colocar los productos a los clientes, independientemente de sus necesidades reales.

### ¿Cómo evoluciona el número de asesores que cuentan con certificación EFPA? ¿Es algo que los clientes y las entidades valoran realmente?

El número de asesores que obtienen la certificación **EFPA** evoluciona al alza, con un total de 12.000 asesores **EFPA** aproximadamente y 1.500 que se suman cada año. En contraposición, una cifra adecuada en nuestro país debería rondar los 50.000 o 60.000 personas para asesorar. Es un dato bajo aún para España, pero teniendo en cuenta que tener una certificación en este país no es obligatorio, la cantidad es alta. Cada vez más, se aprecia la importancia de que los asesores obtengan la certificación, una certificación que respalde sus conocimientos y garantice la formación continua, ya que **EFPA** obliga a recertificar los conocimientos cada cierto tiempo. Por el lado de las entidades, hay algunas que sí están implementando programas de formación a sus trabajadores y otras que no. Lo que sí entienden es que los clientes cada vez más demandan que los asesores tengan algún tipo de certificación, por lo que, poco a poco, están implementando programas para esta formación.



Compartir en:



#### Noticias Relacionadas

[Deutsche Bank se alía con Esade para garantizar el nivel universitario de conocimientos financieros en su red](#)

[Más de 5.000 empleados de CaixaBank se examinan de Asesoramiento Financiero y Wealth Management](#)

[¿Cómo puedo hablar de dinero con mi hijo? Decálogo de consejos sobre educación financiera](#)

[El proyecto de reforma de Reglamento de IIC abre la posibilidad de comercializar activamente FIL a minoristas](#)

[El proyecto de reforma de Reglamento de IIC endurece las obligaciones de información de los fondos de autor](#)

#### Usuarios relacionados



Josep Soler Alberti

#### Empresas relacionadas



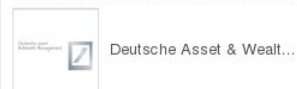
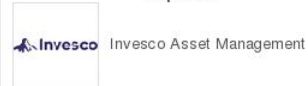
EFPA España

para 2015

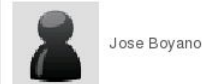
5. **¿Quiénes han sido las mejores gestoras de fondos de 2014? Tres nombres son los elegidos por Morningstar**

### Directorio en FundsPeople

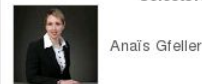
#### Empresas



#### Gestores



#### Selectores



#### Productos



### ÚLTIMOS VÍDEOS

Perspectivas macro de Gareth Isaac (Schroders)

Visión del equipo de multiactivos de M&G para 2015

Audiencia: **24.105 UU**

Valor publicitario: **253 €**

Autor:

Documento: **3/3**

País: **España**

Tipología: **Medios Online**

Ranking: **6**

Las compañías conducirán el crecimiento global en 2015

[Ver más >](#)

## PRÓXIMOS EVENTOS

| << marzo 2015 >> |     |     |     |     |     |     |
|------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| lun              | mar | mié | jue | vie | sáb | dom |
| 23               | 24  | 25  | 26  | 27  | 28  | 1   |
| 2                | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   |
| 9                | 10  | 11  | 12  | 13  | 14  | 15  |
| 16               | 17  | 18  | 19  | 20  | 21  | 22  |
| 23               | 24  | 25  | 26  | 27  | 28  | 29  |
| 30               | 31  | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   |

**05 MAR** Seminario sobre renta fija flexible...  
Funds People

**06 MAR** Conferencia de Pioneer Investments...  
Funds People

**10 MAR** Desayuno de UBS Global AM sobre el...  
Funds People

[Ver más >](#)



Portada  
Noticias  
Opinión  
Videos  
Eventos

Contactar  
Email Contacto  
Quiénes Somos

Condiciones  
Privacidad  
Uso  
Aviso Legal  
Advertencia Legal

Acceso  
Acceder  
Regístrate

Síguenos en...

