

Carlos García Ciriza:

“Los clientes que tienen un asesor financiero están más seguros”

El nuevo presidente de Aseafi y asociado de EFPA España desde hace más de siete años, Carlos García Ciriza, analiza para EFPA diferentes aspectos relacionados con el sector del asesoramiento destacando que:

- El trabajo de los asesores está cada vez mejor valorado por los clientes
- La clave para un buen asesoramiento pasa por conocer bien el perfil del cliente.
- Los españoles sí que están dispuestos a pagar por recibir asesoramiento, aunque reconoce que hay que mejorar en este sentido.
- Con respecto a las EAFIs, es un sector en continuo crecimiento a pesar de los muchos requisitos que tenemos de cumplimiento normativo.



1. En un entorno como el actual, ¿Cómo se le puede explicar al cliente el binomio entre rentabilidad y riesgo?

Explicar a un cliente el binomio rentabilidad/riesgo no es un problema cuando se ha realizado un buen asesoramiento, siempre con arreglo al perfil del cliente. La mayor parte de los problemas que se dan en este sentido suele ser por la mala adecuación de las recomendaciones de inversión respecto del perfil de los clientes. Por haber asumido demasiado riesgos de los que permitía el perfil del cliente o viceversa.

Yo creo que el éxito de un buen asesoramiento se fundamenta en un profundo conocimiento del cliente. Es muy importante conocer todas sus particularidades para que el asesoramiento sea de calidad y la relación duradera.

2. ¿Ha cambiado la percepción de los clientes con respecto a la labor de los asesores financieros?

Yo creo que sí. El trabajo de los asesores financieros está cada vez más valorado. Recientemente se publicó la encuesta Investor Pulse 2014, que realiza BlackRock, y una de sus conclusiones era que los clientes que tienen asesor financiero se sienten más seguros y perciben un mayor control de sus finanzas personales.

Creo que, para tener una buena asignación de activos en una cartera y conseguir llegar los objetivos de inversión que se marca un cliente, es mejor acompañarse de un profesional y eso es algo que, poco a poco, perciben cada vez mejor los inversores españoles.

3. ¿Está dispuesto a pagar el cliente español por recibir asesoramiento financiero?

Sí, está dispuesto, pero creo que esto es algo en lo que hay que mejorar, sobre todo a través de la transparencia de los costes.

En nuestro país, a diferencia del resto de Europa, estamos acostumbrados a recibir un asesoramiento, normalmente en las redes bancarias, que es teóricamente gratuito, pero no es así, ya que la remuneración de los asesores proviene normalmente del producto que recomiendan.

Creo que hay que hacer una labor didáctica muy importante para que el cliente conozca bien qué parte de esos costes se lleva cada uno de los que intervienen en la cadena de asesoramiento, ejecución y custodia. En este sentido, las EAFIS ya hemos realizado un ejercicio de transparencia ya que, por la regulación a la que estamos sometidas, tenemos obligación de comunicar a los clientes y a la CNMV la procedencia de nuestros ingresos y no tener conflictos de interés a la hora de recomendar uno u otro producto.

4. ¿Qué valor añadido aporta a un profesional obtener una certificación? ¿Cómo lo valoran los clientes particulares?

Para la obtención de una certificación es necesaria una buena formación financiera y esto ayuda a que el asesoramiento sea de mayor calidad. Si el que asesora está bien formado, recomendará mejor y podrá realizar una correcta planificación. Es fundamental entender bien lo que se recomienda para hacer bien las cosas. Los clientes lo entienden y valoran positivamente. Si su asesor tiene una certificación profesional es como estar homologado.

5. ¿Cómo afectará la entrada en vigor de la MiFID II a la labor diaria de los profesionales?

La MiFID II supone un paso más en los requisitos regulatorios en cuanto a la información al cliente y transparencia. Esto va a suponer un mayor esfuerzo en el trabajo diario de los asesores. Entiendo que lo que persigue la norma es una mayor protección de los inversores, pero deseo que la transposición que se haga a nuestro ordenamiento no suponga un lastre para nuestro trabajo.

6. ¿Cuál es la situación actual de las EAFIs en España? ¿Cuál es el perfil del cliente medio?

Es un sector en continuo crecimiento, a pesar de los muchos requisitos que tenemos de cumplimiento normativo. En este momento hay 143 EAFIs registradas en España.

La diversidad, tanto de tipo de EAFI como de tamaño, es muy grande por lo que creo que debería haber una aplicación proporcional de las normas y exigir diferentes requisitos a unas y otras, dependiendo de su tamaño y de otros factores. También creo que deberían autorizar a las EAFIs a tener agentes, ya que por el tipo de actividad que realizamos es una figura que nos encaja perfectamente y ayudaría al desarrollo del sector.

Antes el acceso al asesoramiento de una EAFI estaba reservado a clientes de un tamaño alto, pero esto ha cambiado. Hoy cualquiera puede acceder a los servicios de una EAFI. Incluso hay nuevos modelos de EAFI que ofrecen asesoramiento a través de fórmulas de inversión colectiva o incluso a través de asesoramiento automatizado.