

EL FUTURO DE LOS GESTORES FINANCIEROS PATRIMONIALES

La entrada de MIFID II en 2017 supone grandes cambios en pro de la transparencia en la relación con el cliente, que deberá ser consciente de la necesidad de un asesoramiento profesional en sus inversiones.

Francisco Uriarte Colominas

En enero de 2011 saltó uno de los escándalos financieros más importantes que ha vivido España en los últimos treinta años: la venta masiva de preferentes por parte de las principales cajas de ahorros de este país.

Se ha escrito muchísimo sobre el tema, pero creo que debemos hacer hincapié en las consecuencias para los clientes y, sobre todo, para los gestores patrimoniales.

Antes del 2011, cualquier gestor patrimonial de una entidad financiera podía ofrecer productos de ahorro o inversión sin importar las nociones financieras del cliente ni su experiencia en productos complejos. Además, no en todos los casos el gestor bancario conocía el producto que estaba comercializando.

La llegada de la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID, por sus siglas en inglés), en el 2007, marcó el principio de una nueva regulación cuyo principal objetivo es la defensa y protección del inversor contra las malas praxis anteriores.

Pero ¿qué pasa con los gestores de banca personal? ¿Cómo conseguir que el gestor que informa a los clientes y les ofrece productos de ahorro e inversión posea los conocimientos financieros necesarios? Des-

de hace más de quince años, la Asociación Española de Asesores y Planificadores Patrimoniales (EFPA, por sus siglas en inglés) ha estado formando de manera independiente a más de 11.500 asesores financieros de diferentes ámbitos —como entidades bancarias, aseguradoras o despachos profesionales—, para unificar y ampliar las competencias necesarias a la hora de informar a los clientes sobre cualquier materia financiera.

Con la implantación de la Mifid II en enero de 2017 entrarán en vigor nuevas normativas y requisitos que aumentarán la transparencia ante el cliente, así como su seguridad. Estas regulaciones provocarán que parte del trabajo de los gestores independientes varíe, entre otras cosas por la supresión de las retrocesiones de los fondos; estas representan una de las más sustanciales fuentes de ingresos, y su alternativa será el cobro directo al cliente. La normativa europea obligará a la firma de un contrato para cada uno de los clientes, lo cual incrementará exponencialmente los costes administrativos a cargo del gestor (tanto en tiempo como en cantidad de trabajo administrativo) y limitará la tarea básica de gestión financiera; todo ello, sin entrar en la feroz competen-



Francisco Uriarte Colominas

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Coventry University (UK), es MBA por Centro de Estudios Financieros (CEF). Asesor Financiero por EFPA España desde 2008; tiene además diferentes cursos sobre fiscalidad y contabilidad avanzada para empresas. Con más de 15 años de experiencia, ha trabajado como asesor de inversiones y gestor de banca personal en entidades como Banco Sabadell y Liberbank. Es autor de un blog sobre finanzas y asesoramiento, colaborando con artículos en revistas especializadas.

cia de precios que puede acarrear entre las grandes entidades y los pequeños gestores financieros patrimoniales.

Por esta razón, en Conecta Capital estamos liderando un proyecto de asociación de gestores financieros patrimoniales independientes bajo un mismo modelo de negocio, para poder hacer frente con solvencia y garantías de continuidad a las nuevas regulaciones que marcará la MiFID II.

Sabemos que aquellos tiempos en los que era posible trabajar en banca durante toda la vida se han terminado, y que la complejidad de los mercados y los productos financieros hace que los gestores deban estar preparados para los cambios que les esperan.

En el caso de la gestión financiera independiente, la unión hace la fuerza, y, cuanto más grandes y fuertes seamos, más sencillo será seguir trabajando y conseguir que los clientes, de la misma manera que se ponen en manos de un abogado cuando necesitan asesoramiento en temas legales, acepten que la gestión financiera patrimonial es necesaria para rentabilizar sus inversiones. De igual manera, el cliente debe ser consciente de la necesidad de abonar por dichos servicios. ■