

# MIFID II: IMPLICACIONES EN EL MODELO DE NEGOCIO DE LOS ASESORES INDEPENDIENTES

La entrada de MIFID II en 2017 promoverá la fusión entre agentes y EAFIs para terminar generando Agencia de Valores. En esta nueva etapa, se exigirá un certificado sobre los conocimientos para poder actuar como tales.

José Luis Blázquez Vilés

Desde el 2007, con la implementación de MIFID I y el inicio de la crisis, hemos vivido ciertos cambios regulatorios y otros estratégicos: regulación del concepto de asesoramiento; el inversor final puede y sabe cómo demandar a su entidad financiera en caso de conflictos de interés y malas praxis; se plantaba la base para que los bancos no puedan ser especialistas en todos los negocios; profesionales financieros que actuaban como agentes, pasaban a ser EAFIs (Empresa de Asesoramiento Financiero); mayor transparencia con el cliente final; menor apalancamiento del sistema financiero, sobredimensionamiento de profesionales y cursales y los costes fijos que tenían las entidades hacían que permaneciesen los diferentes conflictos de intereses; mayor regulación hace que se eleve considerablemente, por un lado, los costes regulatorios y, por otro, se estrechen las posibilidades de seguir generando negocio; concentración de entidades financieras donde todavía queda por hacer y el inversor final empieza a valorar el buen profesional frente a marcas o entidades financieras como no puede ser de otra forma en cualquier sector de servicios.

Una mayor regulación que terminará en 2017 con MIFID II, que de

momento ya plantea dudas de existencia de modelos de negocio y de estructura legal más eficiente para poder realizar el negocio objetivo.

El cómo se implemente la directiva comunitaria en el sector y en particular en cada entidad marcará la tendencia hacia donde va el sector de la banca privada y creará ventajas competitivas de unas entidades frente a otras sin olvidar los nuevos entrantes que se están dando.

Veremos en un futuro si todos estos cambios implican un incremento de los precios al cliente final como ha ocurrido en Inglaterra con la implementación de la «Retail Distribution Review» (RDR). Lo que sí nos debe quedar claro es que el inversor sabrá por qué paga, para qué, y a quién paga en toda la cadena de valor. Es más, el inversor final debe aceptar el pago por el servicio financiero de asesoramiento sin que por ello le cueste más de lo que está pagando actualmente. Será en ese momento donde los profesionales independientes deben reconsiderar su actual estructura legal para dar servicio a sus clientes.

Por otro lado, si en España hemos asistido a procesos de fusiones de entidades financieras, veremos integraciones de agentes para constituir un EAFI y EAFIs integrando-



**José Luis Blázquez Vilés**

Licenciado en CC. Empresariales por la UAM, especialidad Métodos Cuantitativos. Master en Finanzas por la UAM, Master en ebusiness por el IE. Executive MBA por ESADE. Miembro de la Junta Directiva de EFPA España. Vocal del club financiero de Esade en Madrid.

se para formar una Agencia de Valores. La comunicación, liderazgo, generosidad, ausencia de egos y formar un proyecto común serán vitales si desean beneficiarse de las economías de escala tanto por la parte de ingresos como por la de costes. Por cierto, MIFID II obliga a tener una certificación de conocimientos y demostrarlos al asesor financiero por lo que cualquier profesional que desee ejercer vaya pensando en este asunto donde la CNMV hará sus recomendaciones.

Espero y deseo que estas iniciativas que ya estoy viendo lleguen a buen puerto porque sino la salud del ahorro en España seguirá siendo baja donde se da el caldo de cultivo para una «tormenta perfecta»: capilaridad de la banca y baja cultura financiera del inversor final.

De lo contrario, ¿porqué la mayor parte del ahorro ha estado en depósitos y ahora existe un flujo importante de depósitos a fondos de inversión? En un entorno de tipos cero, los ingresos por comisiones se generan más en fondos de inversión que en un mero depósito. Existen bancos donde la red está «colocando» más fondos en sus clientes... ¿Distribución o asesoramiento? Auguro de nuevo ciertos conflictos de interés y descontento entre los clientes. ■