

LOS BANCOS OPTAN POR LA ESCALA NUMÉRICA PORQUE NO TIENEN IMPRESORAS A COLOR EN LAS OFICINAS

EL 'SEMÁFORO' DE RIESGOS NO LLEGA A ENCENDERSE

Esther García López [@esthergarcia66](#)

Ni rojo, ni verde, ni ámbar. Los bancos españoles han elegido la escala numérica en vez del 'semáforo' de riesgos para aplicar la orden ministerial sobre clasificación de productos financieros. La causa de esta elección es, como mínimo, sorprendente: en la mayoría de las oficinas bancarias no tienen impresoras a color.

Cuando en noviembre del año pasado el Ministerio de Economía aprobó la orden ministerial sobre información y clasificación de productos financieros, cuyo objetivo es garantizar que los inversores particulares conozcan los riesgos que asumen con la compra de determinados activos, daba la posibilidad a las entidades financieras de elegir entre dos maneras de clasificar los riesgos: una escala de colores o una numérica.

La primera, conocida como 'semáforo' de riesgos, era una escala de seis colores que iba del verde, para clasificar los productos financieros de menor riesgo como depósitos y planes de previsión asegurados, al rojo que incluía los de más riesgo como acciones y renta fija privada.

La segunda es una escala numérica que clasifica el riesgo de los productos financieros del 1 al 6, y que ha sido la opción elegida por los bancos españoles. El motivo de esta elección es «ahorro de costes», según informaron fuentes de las principales entidades bancarias a 'Inversión & Finanzas'. La mayoría de las sucursales bancarias en España no posee impresora a color y comprar una o dos por sucursal supondría un gasto que no está dispuesta a acometer la banca cuando sus márgenes se estrechan cada vez más. «En teoría decimos que la elección se debe a que la

escala numérica es más precisa, pero la realidad es que se ha debido a que tenemos una política de ahorro de costes. La mayoría de nuestras oficinas no tienen impresora a color y comprarlas supone un coste muy elevado», afirma un portavoz de uno de los mayores bancos españoles.

Fuentes de otra entidad también aseguran que «es muy común que en la mayoría de nuestras sucursales no

LOS BANCOS OPTAN POR LA ESCALA NUMÉRICA PARA CLASIFICAR EL RIESGO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



Germán Guevara, EFPA

«Es más difícil recomendar un producto financiero con un color rojo que con un número. Visualmente impacta más»



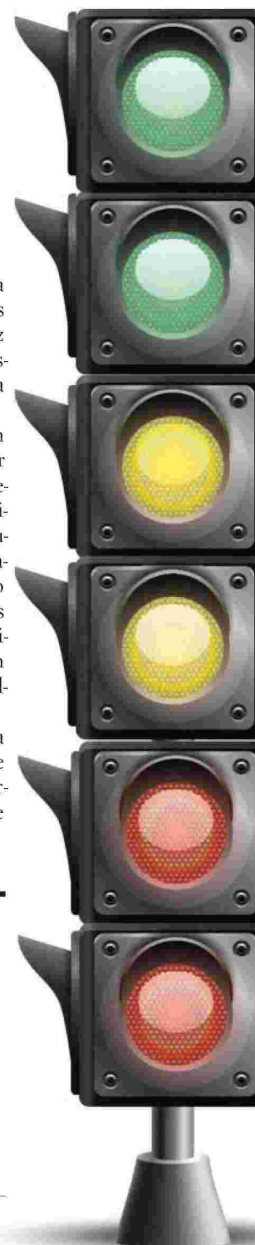
Rafael García Millán, Cremades & Calvo-Sotelo

«La elección de la escala numérica es la adecuada porque los clientes de productos financieros trabajan con magnitudes»

haya impresora a color y esto podría producir confusión entre los clientes al darles un documento en que en vez de aparecer una clasificación de riesgos por colores apareciera en escala de grises».

A pesar de la 'curiosa' motivación que ha llevado a los bancos a optar por la escala numérica, Germán Guevara, secretario del Comité de Certificación y Acreditación de EFPA Europa, considera que es la más adecuada. «Es evidente que, desde el punto de vista comercial, es mucho más difícil recomendar un producto financiero que tenga un semáforo en rojo en lugar de un número. Visualmente impacta mucho más».

Añade que desde el punto de vista financiero «tampoco es conveniente ponerle 'semáforos' en rojo a determinados productos, pues pese a que



tengan un nivel de riesgo alto, pueden ser adecuados para ciertos clientes que tengan tolerancia y capacidad para asumir dicho riesgo, pero que al ver esa señal de alerta lo descarten por razones psicológicas».

A juicio de Guevara, los colores son más claros e intuitivos, «pero pueden generar un daño colateral al arrojar a determinados productos al ostracismo financiero solo por tener un mayor riesgo y hay productos arriesgados que pueden tener sentido dentro de una cartera diversificada, incluso para clientes minoristas».

También Rafael García Millán, socio de Cremades & Calvo-Sotelo, cree que la elección de los bancos de la escala numérica es la adecuada porque los clientes de productos financieros están acostumbrados a trabajar con magnitudes, y «a simple vista pueden estimar fácilmente el riesgo asociado al producto financiero, así como la liquidez asociada, las garantías o su complejidad».

Por otro lado, dice que de los colores propuestos, el rojo tiene «connotaciones negativas que obstaculizarían la contratación del producto financiero que se señale con dicho color. Optar por una escala numérica es más acorde con el mercado financiero».

UN PRODUCTO ADECUADO PARA CADA PERFIL

Para Carlos García Ciriza, presidente de la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (Aseafi), el uso de colores o números resulta «indiferente», porque lo importante es que «el asesor que recomiende un producto lo haga analizando bien el perfil del cliente y ajustando la idoneidad del producto a dicho perfil».

La orden, emanada del Ministerio de Economía, se aplica a depósitos, bonos, acciones, seguros destinados al ahorro, obligaciones y planes de pensiones y en ella no están incluidos los fondos de inversión, los seguros, los fondos de pensiones colectivos o la deuda pública nacional ni la de los estados miembros de la UE.

Casi tres meses después de que la orden entrara en vigor los bancos 'han hablado' y han optado por los números en vez de por los colores, elección que ha provocado que el 'semáforo' de riesgos financieros, tan anunciado desde el Ministerio de Economía, se apague antes de encenderse. ■

La CNMV redacta una circular con productos financieros «desaconsejables» para inversores minoristas

La CNMV ha elaborado un proyecto de circular que integra una lista de productos financieros no adecuados para inversores «no profesionales», bien porque incorporan un «elevado grado de complejidad» o porque su valor razonable resulta «poco transparente» y, por ello, debe advertirse a los inversores minoristas.

La decisión de redactar la circular la ha motivado que en los últimos años «se viene observando una creciente sofisticación de los instrumentos financieros ofrecidos

sitúe por debajo del señalado en las condiciones de la emisión o que incluyan entre sus características de emisión la no recuperación futura de los cupones que el emisor decida discrecionalmente no abonar.

Bonos, obligaciones y otros valores negociables análogos cuyo emisor no asuma el compromiso de reembolsar a su vencimiento un porcentaje igual o superior al 90 por ciento de la inversión inicial, quedando condicionada la devolución del porcentaje restante a la evolución de uno o varios subyacentes concretos, siempre que, además, incorporen estructuras complejas que dificulten al minorista la comprensión de los riesgos asociados al instrumento.

Productos estructurados que impliquen devolver dinero o acciones cuando la entidad no asuma el compromiso de reembolsar, a su vencimiento, un porcentaje igual o superior al 90 por ciento del importe recibido.

Fondos de inversión con un objetivo concreto de rentabilidad garantizado o no a un plazo determinado cuando a dicho plazo el objetivo fijado no sea igual o superior al 90 por ciento de la inversión.

Derivados: incluyen opciones, futuros, contratos por diferencia (CDF) y seguros contra el impago de deuda (CDS).

En todos estos casos la entidad comercializadora debe incluir un párrafo para explicar que se va a comprar un producto que no es sencillo y que la CNMV considera que, por su complejidad, su adquisición no es adecuada para inversores no profesionales. Para que no existan dudas de que el minorista ha sido informado debe aparecer su firma junto a la advertencia de que se trata de un producto difícil de entender.



Elvira Rodríguez, presidenta de la CNMV.

LA CNMV DICE QUE NO SON PRODUCTOS PARA MINORISTAS DEBIDO A SU COMPLEJIDAD Y A QUE SON POCO TRANSPARENTES

a los clientes minoristas de forma que, en respuesta a la demanda de mayores rentabilidades, se les está facilitando acceso a instrumentos cada vez más complejos».

El documento recoge como productos «difícil de entender» por los minoristas los siguientes:

Bonos cocos: Son instrumentos financieros representativos de deuda contingentemente convertibles en acciones.

Deuda que incluya una cláusula de contingencia por la que dichos instrumentos puedan resultar amortizados, total o parcialmente, de forma automática en el caso de que el nivel de solvencia del emisor se