

Josep Soler

Presidente de EFPA Europa

«El ahorrador debe responsabilizarse más de sus finanzas»

Josep Soler, presidente de EFPA Europa, analiza en esta entrevista los objetivos del V EFPA Congress que se celebra los días 10 y 11 de noviembre en Zaragoza.

Esther García López [@garciaesther66](#)

Cerca de 1.000 profesionales financieros se darán cita en el V EFPA Congress en el que, según Josep Soler, se debatirá sobre el nuevo escenario al que se enfrenta el sector del asesoramiento financiero.

¿Qué evolución ha tenido el congreso a lo largo de sus cinco ediciones y cómo han cambiado los intereses de los asesores financieros y de los asesorados en este periodo?

Ha crecido la demanda de asesoramiento cualificado y de calidad. El asesoramiento en los servicios financieros se está situando en una posición central, imprescindible. EFPA España y su máximo evento bianual han evolucionado siguiendo esta tendencia imparable que nos genera mayor exigencia y un seguimiento más cercano de los cambios en la regulación, en el mercado y en el sector.

¿Cuál es el objetivo del congreso?

El congreso facilitará ponerse al día en regulación, evolución del sector bancario y financiero, riesgos geopolíticos de los mercados, inversiones alternativas en el entorno de tipos cero o negativos... Además, inauguraremos un panel en el que debatiremos con políticos su visión del sector financiero y cómo quieren mejorarlo.

¿MiFID II será un revulsivo para la profesión de asesor financiero?



Será un revulsivo, un catalizador del asesoramiento financiero de calidad que va a ser obligatorio con MiFID II y un filtro importante en el mercado. A partir de su implantación coexistirán asesores que no estarán formados y que tendrán limitaciones serias para ejercer la profesión, con asesores cualificados con mínimos para salir del paso y superar el cumplimiento legal

estrictamente y con asesores financieros con cualificaciones de alto nivel y sometidos a un código ético y a la formación continua. Serán estos últimos, -todos los miembros de EFPA lo son-, los que darán garantías a los clientes y se convertirán en la elite profesional.

Además de MiFID II, ¿a qué retos se enfrentan los asesores financieros?

A la falta de rentabilidad que generan los tipos mínimos, a la reestructuración del sector, a la necesidad de reducir estructura, a la digitalización que puede ser una ayuda o ser nefasta para los que crean que un algoritmo informático puede sustituir a un asesor personal; a los riesgos políticos y, por supuesto, a los derivados de la regulación y de la sobreregulación.

Con los tipos de interés al cero por ciento o en negativo, ¿cuáles son las

«HAY ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN QUE PUEDEN SERVIR PARA UN CLIENTE Y SER NEFASTAS PARA OTRO»

estrategias de inversión que mejor funcionan ahora?

Una solución para cada cliente, que implica pensar más en el inversor que en los mercados. Hay estrategias que pueden servir para un cliente y ser nefastas para otro. Lo importante es conocer al inversor, plantearle una solución personal, seguirla y adaptarla con el tiempo. Si actuamos así, encontraremos activos que nos faciliten soluciones con poco riesgo, que mantengan y hagan crecer el capital. También hay opciones con más riesgo.

¿El ahorrador español es consciente de la importancia de una buena gestión de sus finanzas?

Cada vez es más consciente pero no lo suficiente. Debería entender que necesita profesionales creíbles para ser aconsejado y responsabilizarse más de sus finanzas personales y familiares de presente y de futuro. Hemos de exigir mejor asesoramiento pero hemos de aportar mayor implicación. En ello la educación financiera ha de desempeñar un rol esencial. ■