



DINERS

Josep Soler AlbertíECONOMISTA, DIRECTOR GENERAL
DE L'INSTITUT D'ESTUDIS FINANCERS I PRESIDENT EFPA

LA CNMV I L'EXIGÈNCIA PER ALS PROFESSIONALS BANCARIS

Enmig de la maror reguladora en què hem immers el sector bancari i financer, les normes que, des de primers de 2018, obligaran una gran part dels professionals de les entitats financeres -potser entre 50.000 i 100.000 persones a Espanya- a estar convenientment qualificats per adreçar-se a vostè i a mi, ha passat fins ara relativament desapercebuda però pot tenir i tindrà uns efectes molt importants en les garanties de comercialització i assessorament per als clients bancaris (quasi tothom!).

Una sèrie de factors: la creixent complexitat dels productes i serveis, la consciència que el consell i la venda financera (el diagnòstic i el tractament en la salut financera) ha de ser prescrita per un *metge de finances titulat* i l'èmfasi en la protecció del consumidor, han aconsellat des de fa temps en molts països regular la capacitat necessària d'aquells que es permeten donar-nos consells sobre el nostre estalvi i inversió, en definitiva sobre el futur de la nostra salut financera. A molts països però no a Espanya, on fins finals d'aquest any l'exercici de les professions de venedor-informador de productes d'inversió i d'assessor financer era lliure, sense cap requisit de competència o coneixements professionals. (De vegades qui signa ha utilitzat la *boutade* però cert que fins ara només Espanya i Bulgària entre els països europeus permetien -sempre teòricament- que analfabets poguessin col·locar-nos productes financers).

Com en tantes altres coses,



L'assessorament dels productes financers és clau per a la confiança entre el client i l'entitat. ARXIU

“
Aquí rau el dilema de la CNMV: o apostar per no irritar aquelles entitats que volen sortir del pas regulador amb el mínim esforç però indignant les que han entès la necessitat de recuperar la confiança del client i la seva reputació amb més professionalitat

afortunadament som a Europa i serà la normativa europea la que canviarà les coses. Així, l'exigència que el personal d'entitats financeres (contractats mercantilment o laboralment) disposi de coneixements, competència i experiència adequats per informar i assessorar els seus clients s'haurà d'aplicar transversalment, derivada de nova directiva MiFID 2 (Mercats d'Instrumentes Financers) quan sigui vigent i aplicable des del pròxim 2 de gener i de forma similar per la directiva del Crèdit Hipotecari i per la directiva de Distribució d'Assurances. Per clarificar el nivell mínim d'aplicació a tota la Unió Europea en el cas dels productes d'inversió, l'ESMA (Autoritat Europea dels Mercats i els Actius financers) va publicar ara fa poc més d'un any -el 15 de desembre del 2015-, les

seves directrius per a l'avaluació dels coneixements i les competències que especifiquen el marc de les exigències de la nova regulació. A partir d'aquestes serien els reguladors nacionals -la CNMV a Espanya- els que adaptaran en conseqüència aquestes directrius a l'alça moderada, a l'alça desacomplexada o sense pujar el llistó d'exigència que podria desembocar en la pràctica en una baixa del llistó en la seva aplicació estatal.

En el cas espanyol encara està pendent el pronunciament de la CNMV a menys d'onze mesos de l'entrada en vigor de la directiva. La interinitat de l'anterior govern i de l'anterior presidenta de l'organisme regulador ho han retardat. També probablement les lògiques pressions de certa banca, espanyola pel que pot representar

qualificar tants milers d'empleats o agents. I dic certa banca perquè determinades entitats estan apostant per formar i certificar les seves xarxes, no en mínims per passar el tràngol legal, sinó en nivells més elevats, entenent perfectament que més exigència serà més protecció per al client però també per a la pròpia entitat, que es protegirà millor de denúncies, reclamacions i infidelitats de clients. Entre d'altres aquesta major exigència es tradueix en programes de coneixements més exigents, avaluacions independents i separades dels formadors i de l'entitat, reciclatge professional anual (entendre que el sector va molt de pressa i es perd la capacitat sense formació continua) i sotmetre's a un codi de conducta professional que faci poc conciliables els conflictes d'interès.

Aquí rau el dilema de la CNMV: o apostar per no irritar aquelles entitats que volen sortir del pas regulador amb el mínim esforç però indignant les que han entès la necessitat de recuperar la confiança del client i la seva reputació amb més professionalitat, o bé optar per aprofitar aquesta oportunitat d'or creant les bases per tractar d'evitar episodis lamentables en distribució financera. Això vol dir moltes altres coses, però disposar de professionals ben formats és una gran aportació.

La CNMV té la resposta. I la capacitat de demostrar la seva independència exigint el nivell de capacitat i de professionalitat que pugui anar recomponent la trençada espiral de la vinculació amb la clientela.