

LA DIRECTIVA EUROPEA MiFID II ENTRA EN VIGOR EL 2018

El sector financer, davant un nou model més transparent

► La normativa afecta especialment la banca privada i els assessors independents

► Exigeix als professionals de la inversió uns requisits de qualificació tècnica i experiència

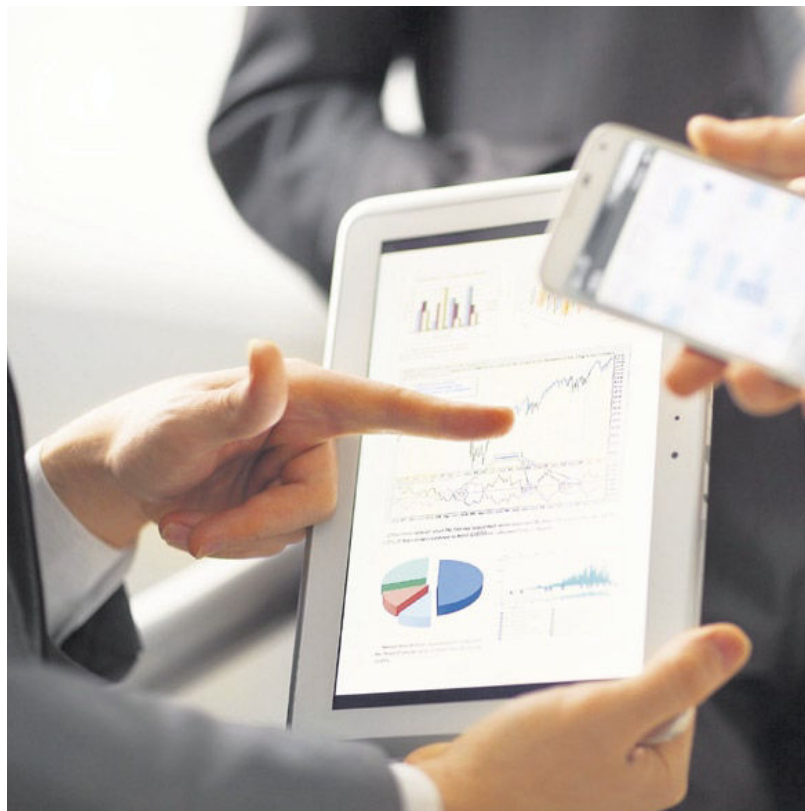
Xavi Datzira | MONOGRÀFICS

Fa temps que en el sector financer ressona el nom de MiFID II, la segona directiva europea dissenyada per regular i incrementar la transparència de la indústria orientada a la gestió d'actius i la banca privada. Va ser aprovada el juny del 2014, però ha anat patint successius endarreriments per un motiu o altre, si bé sembla que no es demorà més: tots els estats membres han d'adaptar les seves respectives legislacions a aquest nou reglament abans del 3 de juliol, ja que ha de ser definitivament operatiu el gener del 2018.

Un tema que aparentment només afecta els professionals però que, tot al contrari, pot tenir una destacada incidència no només per als grans inversors, sinó també per als clients que vulguin invertir els seus estalvis en fons d'inversió. En aquest sentit, una de les principals revolucions que introdueix MiFID II és l'obligació de cobrar als clients per l'assessorament financer, cosa que transforma les relacions habituals entre banca i usuari. Un aspecte que pot produir situacions estranyes (que el caixer no pugui recomanar al client de tota la vida una inversió determinada), però que també deixa les coses molt més clares, eliminant les comissions encobertes i garantint que la persona que contracta un determinat producte d'inversió és plenament conscient del que està fent.

L'estudi *Nous Models de Negoci en l'Assessorament Financer després de les Modificacions Regulatòries de MiFID II*, presentat al gener per la **European Financial Planning Association (EFPA)** i l'Institut d'Estudis Borsaris (IEB), constata que el nou escenari generarà "una transparència més gran sobre els costos que permetrà al client identificar l'existència de conflictes d'interès en la distribució de productes financers". A més a més, per primera vegada, els professionals de l'assessorament hauran de complir uns requisits de qualificació tècnica i una experiència mínima abans d'assure's amb un client.

Per això, Sergio Miguez, professor del Departament d'Investigació de l'IEB, director de Relacions Institucionals d'EFPA Espanya i coordinador de l'estudi recalca que "la nova regulació suposarà una oportunitat per a la millora radical del sector financer, raó per la qual en cap cas s'ha de veure com una amenaça". Al seu torn, Miguez assegura que la millora real que pugui aportar MiFID II, tant en la qualitat del servei al client com en



la reputació de la indústria financer, dependrà "del grau d'exigència del regulador, però també de la voluntat real de complir per part de la indústria".

AL CENTRE. Els autors de l'estudi (que són, a més de Miguez, Jesús Sarria, Àngel Faustino i Jorge Ferrer) consideren que en aquest nou escenari, les entitats financeres optaran de forma majoritària per un model d'assessorament "no independent" i el client se situarà al "centre" del model de servei de les entitats. Per la seva part, les Empreses d'Assessorament Financer (EAFI) buscaran aliances i avançaràn en la seva especialització per afrontar els reptes que planteja el cobrament directe al client.

Això sí, la gran qüestió és qui podrà pagar per rebre assessorament financer a partir d'ara, especialment si es té en compte el modest patrimoni mitjà de les famílies espanyoles i el seu perfil d'estalvi conservador. Segons l'estudi,

ELS CANVIS

► Les entitats han de cobrar als usuaris pel servei assessor de manera directa

► Això ha de generar un servei de valor afegit al client, que també estarà més ben informat

les famílies amb patrimoni mitjà no podran rebre assessorament financer independent *tradicional*, ja que no podrien assumir la comissió que comportaria una planificació financer professional. Per un altre costat, una gestió d'actius de baixa o nul·la rendibilitat difícilment permetrà el pagament dels serveis d'un assessor financer professional.

VALOR AFEGIT. Això sí, el client només estarà disposat a pagar si pot reconèixer el valor afegit del servei prestat i podrà ser més exigent amb el servei que rep gràcies a la transparència més gran dels costos. Una enquesta elaborada per l'estudi entre més de 1.000 assessors financers revela que s'està avançant cap a un model d'assessorament dual, ja que els canvis normatius seran el detonant bàsic per modificar el model. Així, per un costat, els clients de segments alts (banca personal o superior) estaran disposats a pagar "explícitament"

EL MERCAT

Un sistema d'assessorament de doble via

► Pel que fa a assessorament financer, Espanya presenta un model molt bancaritzat respecte a altres països, segons l'informe de l'EFPA i el IEB. "El 72% del negoci de fons d'inversió està controlat per les grans entitats financeres", assenyala Jesús Sarria, un dels autors. En aquest sentit, la xarxa bancària segueix sent predominant en el negoci de l'assessorament financer, si bé existeixen altres models alternatius, com les xarxes d'agents financers, les EAFI i les societats i agències de valors.

De totes maneres, les empreses d'assessorament financer independents només controlen un 5% dels fons d'inversió. Al Regne Unit, en canvi, gestionen prop del 75% del negoci. Per això, MiFID II suposa un repte important per a aquest tipus d'empreses, que hauran d'augmentar el seu esforç per complir amb els aspectes regulatòris. Una de les claus que apunten els experts passa per unir forces per augmentar la seva mida i adquirir més presència al mercat.

per servei, però només si perceben un valor afegit en l'assessorament prestat. Els minoristes, per l'altre, hauran de conformar-se amb solucions alternatives, com fons multiactius o perfilats, que no inclouin el cost d'assessorament financer.

L'entrada en vigor de MiFID II també obligarà els assessors financers a complir uns requisits mínims pel que fa a qualificació i experiència professional, així com a la necessitat de complir amb la formació contínua. "Les entitats hauran de demostrar al regulador que les persones físiques que presten serveis d'assessorament, i fins i tot les que simplement faciliten informació als clients, disposen dels coneixements i les competències necessaris per complir amb les obligacions de protecció a l'inversor", conclou Santiago Satrustegui, vicepresident d'EFPA Espanya. Així, a priori, es busca que el client rebi no només la millor informació, sinó també la més transparent. ★