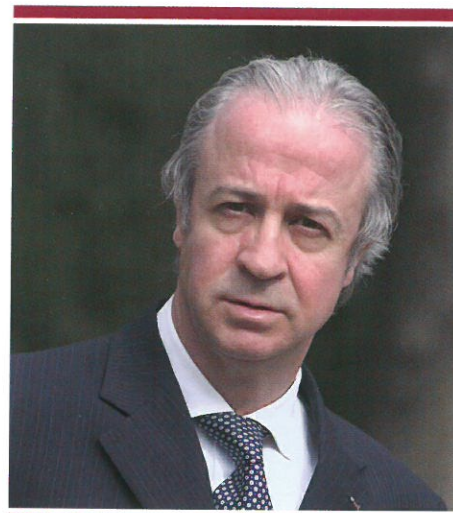


COLABORACIONES ESPECIALES

# Reivindicar el ASESORAMIENTO

Por Carlos Tusquets  
Presidente de EFPA España

*“No hay mejor mérito que saber aprovechar las oportunidades”.*



**E**sta es una premisa que deberíamos aplicar todos los *players* del asesoramiento en un momento tan importante como el que vive el sector financiero. **MiFID II llega el año que viene para quedarse.** Ha sido un camino demasiado lento, tortuoso en algunas fases, y no exento de dificultades, pero que nos sitúa en el punto de partida para poner el contador del asesoramiento a cero. MiFID II debe ser el aldabonazo definitivo para instaurar una nueva filosofía en la relación del asesor con su cliente; con profesionales que conozcan a la perfección al ahorrador, que a su vez tendrá cada vez más información y, por ende, una exigencia mayor respecto a la labor del responsable de planificar sus finanzas.

Es cierto que todavía falta por ver de qué forma transpondrá la CNMV las directrices que marcó el regulador europeo hace unos meses, pero lo que ya sabemos es que, **a partir de 2018, todos los profesionales que quieran sentarse delante de un cliente deberán demostrar una cualificación y una experiencia mínima.**

Para EFPA y todos sus asociados, lejos de suponer una amenaza, la nueva regulación supone una gran oportunidad de reivindicar el trabajo bien hecho. En la asociación llevamos muchos años realizando un ejercicio de autorregulación que desde el principio fue muy bien acogido por el mercado y mejor correspondido por los profesionales. **En estos últimos 17 años, más de 13.000 asesores han certificado sus conocimientos con nuestra asociación.** Es un esfuerzo encomiable de formación continuada y de compromiso con la profesión que ahora se verá correspondido y reconocido por todo el sector.

No obstante, en EFPA somos conscientes de los cambios a los que se enfrenta el sector. **Nuestras certificaciones siempre se han caracterizado por la máxima exigencia como el mejor pasaporte de entrada a un asesoramiento de calidad.** Ahora hemos creado dos **nuevas certificaciones**

(European Investment Practitioner y European Investment Assistant) adaptadas a los requerimientos del regulador europeo, según el tipo de acercamiento al cliente: los que se limitan a dar información y los que también ofrecen consejos de asesoramiento sobre productos. **La certificación EIP está diseñada para todos aquellos profesionales que puedan dar información o asesorar sobre productos financieros a los clientes.** Su objetivo es complementar los segmentos básicos de las redes comerciales de entidades financieras y aseguradoras ante la necesidad y obligación de una cualificación profesional y como certificación de una base de competencias bancarias y financieras.

Por su parte, el **objetivo de la certificación EIA** (European Investment Assistant, o Asistente Europeo de Inversiones) **de un nivel inferior, es complementar los segmentos básicos de las redes comerciales de entidades financieras y aseguradoras,** ante la necesidad de una cualificación profesional para poder hacer frente a las presentes exigencias reguladoras y como certificación de una base de competencias bancarias y financieras en el ámbito de -únicamente- brindar información sobre los servicios que presta la entidad.

La formación continuada, el estricto cumplimiento de unos requisitos éticos, y la alineación con los objetivos del cliente, a través del conocimiento exhaustivo de su perfil, son los tres pilares que MiFID II desea reforzar.

Hemos realizado un arduo trabajo en los últimos años y ahora es el momento de recoger los frutos y aplicar los buenos hábitos aprendidos. **La confianza del ahorrador está en juego y no podemos desaprovechar una oportunidad única para dejar atrás prácticas del pasado que pronto quedarán desterradas y que, en algunos casos, han resultado malas experiencias para muchos consumidores /clientes del sistema financiero.**