

# La banca reconoce que no está lista para la llegada de Mifid II en 2018

La consulta de Economía revela que el consumidor quiere prohibir los incentivos

Arantxa Rubio MADRID.

“Tenemos seis meses para hacer algo que no sabemos qué es”, reconocía ayer Ignacio Santillán, director general Fondo General de Garantía de Inversiones (Fogain) en el marco de la *Jornada sobre regulación Financiera* organizada por Inverco. Y es que en enero de 2018 entra en vigor Mifid II, la directiva europea de instrumentos financieros que busca dotar de una mayor transparencia a la industria, pero a día de hoy todavía no hay un borrador de la transposición, que Economía plantea publicar a finales de este mes o principios de junio, y quedan muchas dudas en el aire.

La cuestión que más preocupa, eso sí, está relacionada con el cobro de incentivos. Así lo confirmó Alberto Martín del Campo, subdirector de legislación del Ministerio de Economía y Competitividad, quien manifestó que, de la consulta pública realizada por el organismo como paso previo a la elaboración del texto, se trasluce que “los consumidores quieren prohibir el cobro de incentivos” por la comercialización de instrumentos financieros.

Se refiere a las comisiones que las gestoras retroceden a las redes comerciales por vender sus productos, que a día de hoy suponen el 64 por ciento según los datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), y que a partir de ahora estarán prohibidas en las gestoras que se declaren independientes, que deberán facturar directamente al cliente por el asesoramiento.

Por su parte, las que sean no independientes deberán especificar qué parte del coste responde a la comercialización y qué parte al asesoramiento. Se permitirán incentivos, pero con condiciones siempre

## Cuenta atrás para MIFID II

Las 3 opciones que tendrán los banqueros para formarse

<p><b>A</b></p>  <p>Formación interna que realice su propia entidad. Esta opción tendrá un plus de supervisión por parte de la CNMV.</p>	<p><b>B</b></p>  <p>Otención de un título o certificación de los que se incluyan en la lista que elabore la CNMV.</p>	<p><b>C</b></p>  <p>Otención de un título externo diferente de los de la lista de la CNMV bajo responsabilidad de la entidad donde trabaje.</p>
---	--	--

### El calendario de MIFID II



Fuente: elaboración propia con datos de CNMV.

elEconomista

y cuando, en líneas generales, justifiquen una mejora del servicio.

Este desglose, que evidentemente aportará más transparencia, podría acabar “expulsando al inversor particular”, dijo Santillán. Y remiten al ejemplo del mercado británico, que hizo lo propio hace tres años –ver apoyo–.

Los representantes del sector, sin embargo, defendieron a ultranza el modelo actual. “Algo estamos haciendo mal cuando los consumidores piden que se eliminen las retrocesiones. El modelo lo tenemos todos clarísimo menos ellos”, reflexionó Patricia Rodríguez, asesora de la Asociación Española de la Banca (AEB). Por su parte, Alfredo Oñoro, jefe de cumplimiento normativo en CECA, defendió el modelo español como uno de los mejores de Europa. “Nos están intentando imponer el modelo anglosajón”, explicó, y para justificar las retrocesiones instó a demostrar que “estamos mejorando la calidad del servicio”. En la misma línea, Miguel García de Eulate, de Unacc, alertó de que “cuando se busca un modelo perfecto sin costes puede tener un efecto pernicioso”.

Por su parte, Alfredo Oñoro, jefe de cumplimiento normativo en CECA, defendió el modelo español como uno de los mejores de Europa. “Nos están intentando imponer el modelo anglosajón”, explicó, y para justificar las retrocesiones instó a demostrar que “estamos mejorando la calidad del servicio”. En la misma línea, Miguel García de Eulate, de Unacc, alertó de que “cuando se busca un modelo perfecto sin costes puede tener un efecto pernicioso”.

### Los flecos que aún quedan

A pesar del retraso de un año en la entrada en vigor de la norma, inicialmente previsto para enero de 2017, aún falta concreción sobre muchos aspectos. El otro gran ob-

jetivo de Mifid II (además de mejorar la transparencia) es mejorar la protección del inversor. Y en ese sentido, la directiva establecerá que los distribuidores evalúen el *target* de cliente al que se dirige un producto concreto para evitar que aquellos que tienen escasos conocimientos adquieran productos financieros complejos de elevado riesgo (como ocurrió en el caso de las preferentes).

Para ello, deberán realizar un test de idoneidad previo a la compra y otro de seguimiento de la inversión, algo que desde la industria no terminan de ver. Sobre el tema, existen todavía “muchísimas dudas”, criticó Santillán, que instó eso sí a clarificarlas pero sin perjudicar a las entidades que se dedican a la comercialización. “Es muy difícil entender el objetivo de una norma cuando hablamos de productos más conservadores, es intentar resolver un problema que no existe”, puntualizó.

Con respecto a mejorar la formación de sus empleados de banca que den servicio financiero a los clien-

La industria reclama el listado con las certificaciones reconocidas para el empleado de banca

tes, ya sea solo de información o también de asesoramiento, la opinión general fue positiva, con algunos *peros*. Para adecuar sus conocimientos tendrán hasta enero de 2022, ya que la CNMV ha establecido que se dispondrá de un plazo de hasta cuatro años una vez entre en vigor la directiva –ver gráfico–. Ahora bien, “cuando en enero entre en vigor Mifid II las personas que no tengan el título deberán estar supervisadas por quienes sí lo tengan”, alertó Rodríguez. En algunos casos, incluso, “tendrán que estar tutelados por alguien de menor rango”, remató Oñoro. Eso sí, aprovecharon la ocasión para solicitar a la CNMV más “claridad” y un listado concreto de las certificaciones que son reconocidas.

## ¿Sirve el ejemplo de Reino Unido?

El mercado británico aprobó hace tres años un reglamento RDR que prohibía el modelo de retrocesiones y que ha supuesto, explican los expertos, “que el coste de ser asesorado haya pasado del 1,50 al 2,25 por ciento”. Eso sí, el modelo es muy diferente al español, ya que en Reino Unido la distribución de productos estaba en manos de asesores independientes (IFA) que gestionan, según el estudio de EFPA y del IEB, cerca del 70-75 por ciento del negocio de fondos.