

Proteger a los inversores de abusos que puedan cometer los mercados



CÉSAR RANGEL

Mifid II prevé un régimen sancionador muy severo para los miembros de los consejos de administración y los directivos que incumplan la norma

Mariano Guindal

El pasado 3 de enero entró en vigor en España Markets in Financial Instruments Directive (Mifid II), la directiva europea que armoniza la regulación sobre los mercados de valores, los instrumentos financieros que en ellos se negocian, así como la organización y la relación con los clientes de las entidades financieras que prestan servicios de inversión y de protección al inversor. Su principal objetivo es proteger a

los pequeños inversores de los abusos que se han podido cometer en el pasado. Así se puso de manifiesto en los Diálogos de Futuro Banco Sabadell con La Vanguardia, que ha reunido a los principales expertos para debatir los cambios que se va a provocar en el modelo de negocio financiero.

Todos los participantes coincidieron en que esta norma, que se traspone en nuestro país con retraso, ha sido acogida con cierta expectación.

El motivo es que la primera Mifid, que había entrado en vigor en 2007 con el objetivo de proteger al cliente minorista, no resultó al cien por cien efectiva como se han encargado en poner de manifiesto los escándalos de las preferentes o la propia deuda subordinada de las antiguas cajas de ahorro. Sin embargo, como advierte Gloria Hernández, Socia de Finreg, ahora las cosas van en serio porque contiene un régimen sancionador que aumenta exponencialmente el importe de las sanciones y responsabiliza a los consejos de administración y a los directivos de la empresa de su incumplimiento. También ha cambiado el entorno, dado que la opinión pública está muy sensibilizada por la reciente crisis financiera y las redes sociales se han convertido en una herramienta muy activa en la

Protección

La directiva europea pretenden ofrecer más garantías a los compradores de instrumentos financieros y formar mejor a quienes tienen que vendérselos

denuncia de abusos. Además, los despachos de abogados se han especializado en la representación colectiva de los afectados y han convertido su defensa en un gran negocio. La suma de todas estas circunstancias, en su opinión, van a conseguir que en esta ocasión todo el mundo se lo tome en serio de verdad.

Tras la gran crisis financiera, las autoridades europeas se propusieron como principal objetivo recuperar la confianza de los inversores en los mercados financieros. Es un propósito muy ambicioso, explica Sergio Míguez, director de Relaciones Institucionales de la European Financial Planning Association (EFPA), y para conseguirlo, la normativa exige que los agentes comercializadores de productos financieros estén cualificados profesionalmente.

=====

Mesa redonda



Xavier Blanquet
 Director de Estrategia de Producto y Asset Allocation de Banco Sabadell

“Para Banco Sabadell, esta es una oportunidad para conocer mejor a nuestros clientes y ofrecer un mejor servicio”



Gloria Hernández
 Socia de Finreg

“La nueva normativa comporta mayores responsabilidades para los miembros de los consejos de administración”



Sergio Míguez
 Director de Relaciones Institucionales de EFPA

“La cualificación de los asesores será un factor diferencial para las entidades”

te y con una titulación que acredite su formación para asesorar o vender los productos financieros. Se trata de conseguir “que los inversores comprendan los riesgos de los productos en los que colocan su dinero. Por eso, quienes le proporcionan la información tienen que estar debidamente formados con una certificación independiente y sujetos a con un código ético de obligado cumplimiento”.

No obstante, advierten Juan Castellanos, del Departamento Comercial Grandes Cuentas de Allfunds Bank, es complicado impedir por completo que en el futuro se produzcan de nuevo episodios como los de las hipotecas subprime que pusieron en jaque al sistema financiero global. Sin embargo, coinciden en reconocer que habrá más transparencia en las transacciones comerciales y esto supone reforzar el primer nivel de seguridad.

La Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros hay que interpretarla como una evolución, como explica el director de Estrategia de Producto y Asset Allocation de Banco Sabadell, Xavier Blanquet. Si no hubiera habido Mifid I no se habrían implementado las medidas tan exigentes como las que se recogen en Mifid II y advierte de que serán necesarios nuevos ajustes normativos que vayan subsanando los fallos que se sigan detectando y perfeccionando el sistema de comercialización. Esta mayor concreción y su eficacia, tal como nos dice, va a depender de la forma en que cada entidad aborde la nueva normativa. “Nosotros la interpretamos como una oportunidad para mejorar al tener un conocimiento más profundo de nuestros clientes, un personal con una formación reconocida y una inversión tecnológica relevante en los instrumentos que serán necesarios para afrontar la revolución digital Mercados de Instrumentos Financieros hay que interpretarla como parte de un proceso de perfeccionamiento.

En este sentido el CEO de Finamatrix, Salvador Mas, subraya lo paradójico que resulta comprobar que algunas entidades del sector financiero, muy intensivo siempre en tecnología y muy eficiente en muchos procesos, apenas saben utilizar los datos que les proporcionan sus grandes clientes y generar valor con ellos. Una campaña masiva de colocación de un producto financiero está en las antipodas del marketing tan personalizado que hacen Amazon o Google, por ejemplo, a pesar de los valiosísimos datos de que dispone la banca. “Mifid II es una gran oportunidad para mejorar esta situación para la banca, puesto que exige conocer mucho mejor a



Diálogos de Futuro Banco Sabadell
 con La Vanguardia

clientes y productos partiendo de los datos.”

Xavier Blanquet apunta que Mifid II tendrá un gran impacto en los pequeños inversores. “En Banco Sabadell asesoraremos a todos nuestros clientes en todos los productos de ahorro inversión. Tenemos una visión de máximos y por esta razón hemos desarrollado una estrategia de implantación basada en el cumplimiento total de los requerimientos, independientemente de que sean de aplicación inmediata o estén sujetos a transposición. Según explica, los dos pilares de la nueva normativa son una mayor transparencia en los mercados de valores y la protección al inversor. Respecto a este último punto, los cambios que los clientes van a percibir son una mayor formación de los empleados que ofrecen estos productos y una información detallada tanto antes como después de la contratación incluyendo información de los costes asociados a la operación. En su opinión, la nueva normativa no va a generar mayor competencia porque ese no es su objetivo. “Al contrario, va a expulsar del mercado a las entidades que no sean capaces de aplicar la normativa, y los precios tampoco se verán especialmente alterados, a pesar de que se deben asumir ahora costes adicionales en formación de empleados, tecnología, o nuevos procedimientos. La aportación de la normativa será una mayor protección y mejor información al cliente. Esto, en definitiva, les permitirá ser más conocedores del riesgo que asumen cada vez que compran un producto. Como sucede en toda regulación, añade, hay entidades que pueden interpretarla como una restricción al negocio y otras que pueden verlo como una oportunidad para hacer mejor las cosas, que es nuestro caso”.

Gloria Hernández puso sobre la mesa las razones por las que los gobiernos han retrasado la transposición de la directiva europea y han optado por una transposición parcial hasta el momento. “El sector en su conjunto no quería esta regulación porque es muy intervencionista. A nadie le gusta que le digan cómo tiene que cobrar por los servicios que presta”. Sin embargo, añade, el regulador europeo entiende que hay un conflicto de intereses en las llamadas *retrocesiones*, ya que los *brokers* van a ofrecer al cliente los fondos que les reportan más comisiones en lugar de los más rentables o los más apropiados para su cliente. Con Mifid II no se han prohibido las *retrocesiones*, pero se obliga a aumentar la calidad del servicio u a ofrecer otros tipos de fondos. En su opinión, cuando los clientes tomen

conciencia de que pagan por el asesoramiento serán más exigentes con sus agentes.

Por esta razón, insiste en que se debe trasladar a los inversores la idea de que es preferible pagar una comisión más elevada si a cambio recibe mejor información sobre el riesgo que asume. En este sentido, recalca que el “fabricante de fondos tiene que informar a las entidades que se los comercializan sobre el público objetivo al que dirigen el producto que han diseñado y el empleo de la entidad que comercializa el producto tiene que saber exactamente qué está vendiendo para evitar los errores del pasado”.

En este sentido, Juan Castellanos, cuya entidad ofrece servicios integrales a los bancos en la contratación de los fondos que proponen a sus clientes, sostiene que con Mifid II resultará cada vez más complicado vender estos productos. En su opinión, todos los actores que están implicados en el proceso, desde el fabricante hasta el comercial, tienen que proporcionar más recursos. Es decir, que toda la cadena de valor tiene que estar implicada porque no se trata solo de que el fondo sea capaz de batir los índices generales, sino que además se cumpla la normativa. “Si la gestora no nos proporciona información no podremos ofrecer a nuestros clientes una mejora”.

Sergio Míguez advierte que en Reino Unido se llegó a prohibir el pago de *retrocesiones* –es decir, que el fabricante del fondo pague una comisión a los *brokers* por comercializar sus productos–. “Pero al final el supervisor europeo de los mercados financieros (ESMA) se ha quedado a medio camino”.

Un elemento fundamental de esta normativa, advierte, es la formación y cualificación de los agentes comerciales. Tal como explica, la postura de su asociación es que haya una separación total entre quienes forman y quienes examinan a los agentes. “En realidad, lo que quieren saber los comerciales es como se va a desarrollar su actividad y la formación que se les va a exigir para continuar haciendo su trabajo”. Reconoce que no se han prohibido comisiones, pero habrá más transparencia sobre ellas. La sociedad tiene que entender que la figura del asesor financiero es fundamental, sobre todo en un periodo de tipos de interés bajos, para evitar que la inflación no termine limando los ahorros. “Los ciudadanos, explica, tienen que planificar su jubilación y eso requiere la ayuda de profesionales en la materia. Esta es la razón por la que se debe situar al cliente en el centro del negocio y por la que los bancos están obligados a pensar



Juan Castellanos
 Departamento Comercial de Relaciones Institucionales EFPA

“La inversión en fondos va a ser muy difícil si no colaboramos todos”



Salvador Mas
 CEO de Finamatrix

“Mifid obliga a las entidades a conocer mucho mejor a sus clientes a través de la tecnología”

Confianza

Las nuevas exigencias no van a influir en la competencia entre entidades, sino que van a expulsar a aquellas que no sean capaces de cumplir con la normativa y sus deberes

=====

Los clientes deben tener la confianza de sus asesores no les hipotecarán su futuro

más en la fidelización de sus clientes que en el cumplimiento de objetivos. Hay que saber sembrar a medio y largo plazo”.

En este aspecto, Xavier Blanquet es rotundo al afirmar que la clave está en explicar muy bien tanto el contexto económico como los productos a los clientes para comprender los riesgos y las expectativas de retorno cuando invierten. El reto para las entidades es el ofrecer un mejor servicio para todos los clientes manteniendo una base de costes razonable para lo que nos debemos apoyar en la tecnología.

El consenso es total al señalar que Mifid colocan al cliente en el centro y aunque por el momento solo afecta a los productos que impliquen una inversión poco a poco se irán extendiendo al resto de las transacciones bancarias y de seguros. ●