

# LOS SERVICIOS FINANCIEROS TRAS MIFID II

La entrada en vigor de la nueva normativa europea supondrá un cambio en el modelo de asesoramiento, con nuevos actores y una nueva relación con el cliente.

**A** falta de la transposición definitiva, las grandes entidades financieras han avanzado mucho en la adaptación de sus modelos a la nueva norma MiFID II, que nace con la intención de poner al cliente en el centro de la actividad financiera. Ya hemos comentado en varias ocasiones que el sector todavía tiene mucho camino por andar. Y es que, con la llegada de la nueva normativa, el panorama ha cambiado radicalmente para los asesores financieros: se enfrentan a un verdadero reto, pero, a su vez, a una gran oportunidad.

Cuando hablamos de retos nos referimos a que la nueva regulación conlleva ciertas exigencias: los asesores deben acreditar un nivel de cualificación certificado oficialmente que acredite sus aptitudes, así como una experiencia determinada en el sector financiero.

MiFID II ha puesto en valor el asesoramiento. Es muy importante que el asesor informe debidamente al cliente y que le ponga de manifiesto cuál es el valor que le está aportando por la prestación de su servicio. El asesor debe ser un profesional bien formado y suficiente-

mente preparado para que el inversor tenga una barrera protectora frente a los mercados. Estas exigencias de capacitación profesional resultan especialmente necesarias en un sector en el que cada día aparecen nuevos productos y servicios y que está sujeto a permanentes transformaciones regulatorias, tecnológicas y de la demanda. Por todo ello, MiFID II marca un antes y un después en la relación entre entidades, profesionales y clientes.

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 tres cuestiones que MiFID II debe todavía reforzar. En los últimos años, se ha realizado un gran esfuerzo 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.

En este escenario, los servicios financieros tras MiFID II deben



**Francisco Marín.**

Presidente del Comité de Servicios a Asociados y miembro de la Junta Directiva de EFPA España. También responsable del Programa EFPA de Educación Financiera. Además es el socio director de Choice y forma parte de la Cátedra de Cash Management – Gestión de Tesorería del Instituto de Empresa Business School.

llevar implícitas unas prácticas intachables de los profesionales. Nuestra experiencia de las dos últimas décadas en EFPA nos lleva a afirmar que el asesor debe reciclarse de una forma continuada. Eso, junto con el conocimiento del perfil de inversión, marcará la hoja de ruta para ofrecer un servicio óptimo y de calidad al cliente.

Otro de los grandes desafíos que plantea la nueva normativa para el asesoramiento financiero es la digitalización y en especial el papel que están jugando los roboadvisor en el mundo de las finanzas. Las Fintech han revolucionado la industria financiera y son, sin duda, una ayuda innegable y un aliado del asesor financiero. Sin embargo, hay cuestiones, como la gestión de las emociones del inversor, la definición de un perfil adecuado a las necesidades del inversor o el tiempo de dedicación a las que difícilmente un robot podrá llegar.

Hablar de MiFID II es hablar también de una oportunidad sin precedentes para la profesionalización del asesor, la estandarización del nivel mínimo de conocimientos que implica ser asesor financiero y el respeto hacia una profesión que no puede desempeñar cualquiera, como ha ocurrido hasta ahora.

No duden que la formación continua será el salvoconducto adecuado para una nueva era en el asesoramiento financiero y una mejor relación con el cliente. ■