

# MIFIDICATOR II: LA PRUEBA FINAL

La incorporación de la tecnología en el asesoramiento permitirá tomar decisiones más rápidas, pero sin una relación de confianza no serán las mejores.

**D**icen que el asesor financiero de carne y hueso, humano, cercano y sensible con los inversores, ha muerto. El trato se hace ya con robots, unas máquinas de asesoramiento perfecto que trabajan veinticuatro horas al día, trescientos sesenta y cinco días al año y que gestionan con precisión y agilidad las inversiones. Sólo tienen un defecto. No escuchan a nadie y ejecutan órdenes según unos parámetros de riesgo y plazo previamente definidos. Informes, aplicación rígida de la normativa MiFID y obtención de resultados.

Punto. La estricta normativa de MiFID II, la ingente cantidad de documentos así como el incremento en la complejidad de los mercados financieros, mataron al asesor. En paz descansen.

¿Se imaginan estas líneas en cualquier medio de comunicación escrito del país? ¿Qué dirían? ¿Qué harían? ¿Estarían dispuestos a cambiar una máquina por esa persona que siempre les atendía, solucionaba problemas, les escuchaba y les recomendaba? No hay duda alguna de que la regulación y el control sobre los productos de in-

versión era algo necesario y de aplicación inmediata y estricta. Sin embargo, cuadrar y poner un exceso de control en la actividad comercial y de asesoramiento, puede excluir del sistema a mucha gente. Tanto los profesionales que nos dedicamos a asesorar, como también a muchos inversores que no cumplan ciertos parámetros.

Y ahí está el reto. El asesor financiero debe aprender a convivir en este entorno plagado de documentos, de controles y de limitaciones en las inversiones. Asimismo, tendrá que ser capaz de comprender a fondo cuál es el perfil de riesgo real y las necesidades financieras de los inversores no sólo basadas en uno, dos o tres cuestionarios teóricos realizados por un software o bien por algún otro elemento que no trata con personas.

Deberá hablar mucho con ellos, conocerles muy bien, saber de sus necesidades y experiencias financieras o personales y buscar soluciones alternativas y adecuadas si la normativa nos lo limita o impide. Como siempre se había hecho, pero ahora con mucha más precisión, trabajo y sensibilidad.



**Rafael Casellas**

es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ADE) por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) y la University of Westminster de Londres. Empezó su carrera profesional como periodista en el Diari de Tarragona (1998). Posteriormente trabajó como Gestor de Patrimonios Senior en Morgan Stanley (1999-2007), Caixa Penedès (2007-2011) y BMN (2011-2013). Actualmente es Director de banca privada en Tarragona de Sabadell Urquijo. Ha colaborado con artículos e intervenciones en diferentes medios. Certificado EFPA desde 2004.

Todo influye a la hora de tomar decisiones de inversión y cualquier pequeñísima información o detalle de esa persona, nos puede ayudar a la hora de construir las carteras de activos. Sus sensibilidades, sus umbrales de insomnio delante de pérdidas o volatilidad inesperada de los mercados, qué entorno familiar o de negocios le rodean, etc... Conocer todo esto conlleva mucho tiempo y tacto por parte del asesor y esto, de momento, no lo pueden hacer las máquinas o robots. Ahí está el valor añadido del asesor y el principal motivo para su supervivencia en el largo plazo. Ser una persona sensible, que aplique la normativa con ética y criterio, que comprenda y dé soluciones humanas a todas las situaciones de los inversores.

La alternativa es tratar con un MIFIDicator que, posiblemente, será más rápido en la ejecución y en la oferta de vehículos pero que, de momento, no será capaz de comprender la parte humana y sensible del inversor. Las nuevas generaciones de inversores, la tecnología y cómo se va perfeccionando y puliendo la normativa, serán principalmente los puntos que dictaminarán el futuro del asesoramiento financiero. Los próximos meses estarán llenos de pruebas finales. ¿Personas o MIFIDicators? El tiempo nos lo dirá y seguramente será más rápido de lo que creemos. ■

La información en el asesoramiento es la clave para poder manejar bien las inversiones