

HACIA LA TRANSFORMACIÓN DEL ASESORAMIENTO EN ESPAÑA

La entrada de MiFID II ha sido clave en el asesoramiento, pero todavía hay aspectos en los que mejorar y avanzar como es la incorporación de las fintech.

Ha pasado más de un año ya desde que la normativa europea MiFID II entró en vigor, aunque su trasposición se haya retrasado varios meses más. Una regulación diseñada para aportar mayor protección y seguridad financiera a los ahorradores, así como abogar por la máxima transparencia y que los protagonistas de la industria han tratado de integrar durante todo este tiempo para completar de forma satisfactoria este arduo proceso de transformación.

Sin duda, en un mercado tan volátil como el que nos encontramos actualmente, y que ha protagonizado momentos de auténtica zozobra como el vivido en la recta final de 2018, es imprescindible contar con la máxima seguridad a la hora de recibir el mejor asesoramiento financiero.

En este escenario de cambios normativos y marejada en los mercados, ¿cuál es la percepción que tiene la industria y sus profesionales? En EFPA España hemos elaborado recientemente una encuesta para consultar con nuestros miembros certificados cuál es su impresión con respecto a la puesta en marcha de la nueva regulación MiFID II. La primera conclusión clara es que este cambio ha significado un salto cualitativo en el modelo de asesoramiento financiero en España, según señalan el 86 por ciento de los asesores, aunque solo un 25 por ciento cree que esa variación ha sido drástica.

La mitad de los profesionales que han participado en dicha encuesta pertenece a entidades que han optado por el asesoramiento no independiente lo que, por tanto, les permite seguir ofertando producto propio, aunque adoptando toda una serie de requisitos relacionados con la aportación de valor adicional a los clientes. No obstante, resulta interesante que hasta un 28 por ciento indique que su entidad se ha decantado por el modelo independiente y otro 27 por ciento por un modelo mixto o híbrido. Ante este escenario, y pese al poco tiempo transcurrido desde su inclusión, podemos destacar que la acogida es más elevada de lo que se esperaba. En total, un 72 por ciento de los profesionales piensa que el nivel de adaptación de su entidad es casi completo o está muy adelantado, pese a las dificultades en términos técnicos que han tenido que afrontar las grandes entidades.

Uno de los principales retos a los que se enfrenta el sector del asesoramiento es convencer al cliente de la importancia de ofrecer un servicio de verdadera calidad, algo que en el largo plazo ayudará al cliente a satisfacer sus objetivos financieros vitales. Este asesoramiento es un valor añadido que deben aportar los profesionales y que, siempre que se les expliquen las condiciones del servicio y los posibles resultados al cliente, hará que estén mucho más dispuestos a pagar por ello, en definitiva, a darle el valor ne-



Sergio Míguez

Chief Economist de EFPA. Profesional Senior de la Gestión de Activos. Licenciado en Derecho y CCEE- Empresariales [E-3] por ICADE, posee las acreditaciones financieras CAIA® y FRM® y Máster en Gestión de Carteras por el IEB. Ha sido director de Inversiones de Rentas Variables en Allianz Popular AM, director general de Atlántico Fondos SGIC, director de Inversiones de Retorno Absoluto en Sabadell AM y director de Inversiones en Lazard Wealth Management. Autor de múltiples estudios para Observatorios y publicaciones especializadas.

cesario. En este punto, es lícito hacer un reconocimiento a toda la industria y a los profesionales que están realizando un esfuerzo encomiable para dar valor al servicio de asesoramiento, igual que ocurre con otros sectores.

Por último, me gustaría destacar otros dos grandes retos a los que se enfrenta la industria del asesoramiento en el corto plazo. En primer lugar, se debe insistir en el nivel de formación exigida para los profesionales que se sientan delante de un cliente. No cabe duda que hemos mejorado en este ámbito, teniendo en cuenta que hasta hace muy poco, no era imprescindible

Los clientes deben exigir asesores formados y con experiencia en inversiones

contar con ningún tipo de experiencia ni formación acreditada para realizar labores de asesoramiento en España. Ahora, la responsabilidad cae del lado de las entidades, que son las que deben responder ante el regulador sobre los requerimientos exigidos a sus empleados, y del propio regulador, encargado de establecer esos estándares mínimos de calidad. Por último, otro de los aspectos pasa por la creación del mejor marco regulatorio en el que naveguen los nuevos players digitales, siempre teniendo en cuenta que estas herramientas, como los gestores automatizados, pueden suponer un complemento e incluso agilizar ciertas tareas, pero que nunca podrán sustituir la labor del profesional debidamente cualificado. ■