

Financiero

Formación para proteger al cliente



ANDREA CARRERAS-CANDI
Directora de EFPA España

Todavía no somos plenamente conscientes de la verdadera importancia de la nueva regulación MiFID II

Entre los profesionales que nos dedicamos al mundo de la inversión y el asesoramiento financiero, empezamos a ser conscientes de la importancia de la nueva regulación MiFID II, cuya transposición fue aprobada recientemente. Sin embargo, no creo que seamos todavía plenamente conscientes de la importancia verdadera de este cambio normativo para el sector y sus profesionales, como una excelente oportunidad para recategorizar el sector para aquellos que son ajenos a él.

En parte, la responsabilidad de este cambio de paradigma en la idea que la mayoría de las personas tiene hacia el sector recae sobre los propios asesores, que deben ser los primeros en apreciar el valor del asesoramiento y, más importante aún, saber transmitir sus beneficios al resto de la sociedad.

En este escenario, la formación juega un papel muy relevante. Cualquier profesión que implique aspectos vitales como la salud, la seguridad... requiere de conocimientos técnicos especializados que permitan que los objetivos se lleven a cabo, más aún, teniendo en cuenta la naturaleza cambiante de las profesiones pertenecientes a estas categorías; médicos, abogados, arquitectos etc. En el caso de las finanzas, pasa exactamente lo mismo. Las nuevas regulaciones, los nuevos productos y los avances tecnológicos son factores que transforman nuestro sector de forma continua, por lo que debemos estar preparados y actualizados de manera constante.

En este sentido, resulta indispensable que los asesores financieros

tengan una formación regular acorde a una profesión cambiante. Demostrar un nivel de cualificación que acredite las aptitudes del asesor, así como una experiencia determinada es esencial. Este proceso permitirá mejorar la visión de la profesión y sus servicios. Si nadie discute la importancia de la cualificación de un médico que atiende cualquiera de nuestras dolencias, ¿por qué no vamos a exigir la misma profesionalidad y formación a un asesor que tendrá la responsabilidad de gestionar nuestros ahorros?

Además, también existe una responsabilidad fundamental por parte del regulador, como garante de la formación continuada, el cumplimiento de requisitos éticos y la alineación con los objetivos del cliente, a través del conocimiento exhaustivo de su perfil. Es evidente que reguladores y asesores debemos ir de la mano en todo el proceso.

En todo caso, la autorregulación de muchos actores dentro del sector y el incremento del nivel de conocimiento medio-alto de los profesionales ha permitido que esa relación con el cliente haya mejorado en los últimos años, por lo que estamos ante la mejor oportunidad de que todas las entidades den un paso al frente e impongan los mayores estándares para no perder dicha ventaja. El gran reto pasa por mejorar sustancialmente el servicio a los clientes y desterrar situaciones que tanto daño hicieron en el pasado. La profesión ha trabajado mucho para adaptar sus modelos a esta nueva regulación. MiFID II pregonaba la protección del cliente y la máxima transparencia y, ahora que ya está aquí, queda por avanzar en la formación continua y añadir el mayor valor a la profesión.

Si queremos que el resto de los mortales den el mismo valor al asesoramiento financiero de calidad, adoptar un compromiso con la profesión, poniendo al cliente en el centro y ser impecables en nuestra relación con él. Demostrar que nuestro trabajo es una herramienta necesaria para maximizar la rentabilidad de cada cliente y sus estrategias de ahorro.

La regulación empieza a mostrar sus efectos, pero alcanzar la excelencia y mantenerla en el tiempo requiere mucho esfuerzo. De nosotros depende que el resto de personas den valor a lo que hacemos, y la gran herramienta para conseguirlo es la formación.

¿Ahora qué? Ahora es necesario no bajar la guardia y que saquemos músculo, formándonos, aunando esfuerzos con los reguladores y comprometidos con la profesión de manera firme y transparente, pensando siempre en el cliente.