

# elAsesorFinanciero.com



Contactar con El Asesor Financiero



Entradas más visitadas en los últimos 7 días

Las Sicav de los dueños de Ebro Foods y Almirall, las más rentables

La CNMV explica con detalle qué es una EAFI

El lema del Club del Intermediario de Crédito en 2011 es sumar y no competir

Javier Kessler, reelegido presidente de ASEAFI, con nuevos miembros en la Junta

Victor Asensi, nuevo asistente de ventas en Petercam

Capital Markets, agencia del Popular, habrá estafado más de 6 millones

El 70% de las aseguradoras españolas asumirá más riesgo en sus inversiones en los próximos años

Gedesco busca agentes para su actividad de descuento de pagarés

La fuerte oferta de Andbank podría llevar a los minoritarios de Inversis a vender

Luis Pita (asesora.com): "El perfil del asesor financiero ha cambiado mucho en los últimos años"

Créditos al Instante

☞ kreditto24.es  
Solicita tu crédito en 3 minutos Sin Trámites innecesarios, las 24h

miércoles, 7 de enero de 2015

## Así son las EAFI: Micropymes amenazadas por la sobregulación, el intrusismo y el rechazo de la banca privada



**Economistas Asesores Financieros (EAF)**, el área de EAFI del Consejo General de Economistas, ha elaborado un estudio sobre la realidad de este tipo de entidades, del que se deduce que la EAFI media es una micropyme, amenazada por la reciente regulación del sector que le obliga a destinar cada vez más recursos a tareas administrativas; el intrusismo de otras figuras o de asesores no regularizados, y el rechazo que sufren por la mayor parte de la banca privada. También critican la **falta de un test de idoneidad homogéneo** y la **mala fiscalidad** para el cliente particular. Estas son las principales conclusiones del informe que fue presentado por **Albert Ricart** (en la foto), socio de C&R Investment Financial Advisor EAFI, y **David Gassó**, presidente de EAF, que se basa en el análisis de 82 entidades.

**Micropyme.** En los cinco años de vida de las EAFI, estas empresas no han tenido un gran desarrollo económico, excepto casos muy contados. Así, la facturación media de la EAFI persona jurídica fue en 2013 de **271.285 euros**; con **beneficios medios de 43.037 euros**, y 3,53 empleados por entidad; mientras que la media de las EAFI persona física fue de una persona autoempleada que factura 22.630 euros y tiene unos beneficios de 8.588 euros. Las que facturan más de 446.000 euros son el 18% del total, suman el 72,5% de la facturación total; el 89,7% de los beneficios y el 50,7% de los empleados. Por contra, 23 de las 82 EAFI analizadas facturan menos de 30.000 euros, con unos beneficios acumulados de algo más de 5.000 euros. El informe censura que se permita entrar en el sector empresas que no desarrollan la labor de EAFI lo que lleva a que **una sola entidad copa el 26,3% de la facturación total sectorial**; el 53,3% del beneficio y el 15,5% de empleados.

**Regulación.** Como consecuencia de su reducida estructura, las EAFI se quejan del incremento de su regulación, que les obliga a dedicar **cada vez más tiempo y recursos a cargas administrativas**, en lugar de centrarse en el seguimiento de mercados, atención al cliente y buen asesoramiento, lo que frena su expansión. También critican deficiencias en la normativa: Al no haber una definición clara de lo que es asesoramiento financiero dentro del sector hay multitud de formas de negocio y maneras de enfocar el mismo. Al ser las EAFI consideradas una Empresa de Servicios de Inversión, sin normativa específica, hace difícil el crecimiento de esta figura en España, en comparación con otros países de Europa, por ejemplo en Francia hay más de 4.500 EAFI. Otra consecuencia de **no tener normativa específica**, es que se invoca al Principio de Proporcionalidad, pero no es concreto ni objetivo la aplicación de este principio y queda sujeto al arbitrio del supervisor.

**Protección del inversor.** El sector pide un **modelo estandarizado de Test de Idoneidad**: La CNMV solo facilita unas preguntas mínimas. En la práctica cada ESI establece el algoritmo que considera conveniente para ponderar el peso de cada pregunta. Al mismo tiempo la CNMV permite que cada ESI defina los perfiles de riesgo que considere convenientes en su entidad, con máximo de 10 categorías. Esto lleva a la paradoja de que una misma persona se perfila en 5 entidades diferentes y con seguridad tiene asignados diferentes perfiles de inversor, lo que puede provocar diferentes recomendaciones para su tolerancia al riesgo, lo que **cuestiona la pretendida protección del inversor**. Al cliente se le exige firmar gran número de documentos (KIID, Test de idoneidad, etc.) que en numerosas ocasiones ni lee ni entiende. El exceso de documentación es tan pernicioso como su falta. Por ello habría que buscar un esquema sencillo donde el pequeño inversor estuviera de verdad protegido.

**Fiscalidad.** Otra reivindicación de las EAFI es que el cliente particular tenga la misma ventaja fiscal que el cliente jurídico, que puede deducirse el asesoramiento financiero, lo que haría que el negocio de las EAFI aumentara.

**Intrusismo.** Según el estudio, al ser complicado regularizarse, hay **multitud de figuras que ejercen el asesoramiento financiero** de manera intrusa: El regulador, por falta de medios, no ejerce una gran presión sobre el intrusismo. A esto se añade otros profesionales que realizan esta actividad de forma accesorio, que prestan el servicio de asesoramiento a clientes sin ningún tipo de cortapisas, e incluso con más atribuciones que las propias EAFI (por ejemplo estando apoderados por los propios clientes, es decir, realizan una gestión encubierta).

**Banca privada.** En opinión de Ricart, la banca privada no apuesta por las EAFI, no está a gusto con ellas, ya que consideran un **riesgo reputacional trabajar con una EAFI**. Salvo un grupo reducido de bancas privadas, como Andbank, UBS o Bankinter,

8+1 Recomendar esto en Google

Tweets

Follow

**El Asesor Financiero** @ElAsesorFinanci  
4h  
Unos 700 asesores financieros se examinaron para obtener certificaciones EFPA  
[nblo.gs/12vYbf](http://nblo.gs/12vYbf)

**El Asesor Financiero** @ElAsesorFinanci  
4h  
Regulación de las retrocesiones:  
"Ningún extremo es bueno"  
[nblo.gs/12vYbG](http://nblo.gs/12vYbG)

**El Asesor Financiero** @ElAsesorFinanci  
4h  
Tweet to @ElAsesorFinanci

Etiquetas

360 Alfa Partners Advisors (1)

A and G Banca Privada (2)

Abanfin Financial Calculator (1)

Abante (7)

Abante Asesores (23)

ABC (1)

Abdallah Nauphal (1)

Abelardo González Sotelo (1)

Aberdeen (2)

ABernabeu (1)

ACARL (1)

Accenture (1)

Acciona (1)

Accrescent Holdings Incorporated (1)

ACEDE (1)

Achilles Macris (1)

Acierto (1)

ACP (1)

ACS-CV (2)

ADA (1)

Adecco (2)

Adecco Finance and Legal (1)

Adecose (4)

Adela Martón (1)

Adeslas VidaCaixa (1)

Adicae (11)

Administradores concursales (1)

Admiral Capital Privado (1)

Admiral Markets (1)

que conocen nuestro sector y no ponen pegas, el resto muchas veces presionan a sus clientes para dificultar su relación con las EAFI e, incluso, que no trabajen con ellas. Por eso, el informe insiste en que el papel de los agentes, como generadores de negocio para la banca privada, resulta más interesante que el de las EAFI para el sector porque pone en valor el asesoramiento de la propia casa.

Para **David Gassó**, las futuras exigencias de auditoría y de la ley de tasas, encarecerán el servicio, lo que haría inviable el servicio al minorista, con el riesgo de que las EAFI dejen de cumplir su labor social. No obstante, **Antonio Pedraza**, presidente de la Comisión Financiera del Consejo de Economistas, se muestra optimista: "Hay hueco en el mercado para las EAFIs, porque los bancos y agentes subjetivan el asesoramiento, al colocar solo su producto, mientras las EAFI pueden ser objetivas. Es la opción limpia".

**Quizás también le interese:**

Arcano y Muzinich impulsan su fondo de préstamos a Pymes, ...

La sucursal tradicional no se ajusta a las necesidades del ...

Hacienda incluirá a las SICAV en la próxima reforma fiscal

Víctor Alvargonzález abandona PROFIM

Recomendar esto en Google

Etiquetas: Albert Ricart, Antonio Pedraza, David Gassó

**No hay comentarios:**

**Publicar un comentario en la entrada**

Introduce tu comentario...

Comentar como: Cuenta de Gox ▼

Entrada más reciente      [Página principal](#)      Entrada antigua

Suscribirse a: [Enviar comentarios \(Atom\)](#)

NECTAR  
Seguro  
Médico  
Sin Copago.  
Sin  
Comisión  
Dental. Y 2  
Meses  
Gratis Toda

Adquiera (1)
ADR (1)
Advent (1)
Advisor (1)
AEAFyT (1)
AEB (5)
Aeball (1)
AEDAF (9)
AEFOL (2)
Aegon (8)
Aenigma XI (1)
Aenor (2)
AFI (14)
AFI (Zaragoza) (1)
Afinet Global EAFI (2)
Afinsa (1)
Afinya (2)
AFS (2)
Agencia de Protección de Datos (1)
Agencia Tributaria (3)
agentefinanciero.com (1)
Agentes de seguros (2)
Agentes Financieros (5)
AGERS (1)
AGIFE (2)
Agnès Le Thiec (1)
Agora Asesores Financieros EAFI (1)
Ahorro (1)
Ahorro Corporación (2)
AIAF (1)
Aid y Credit (1)
AIF (27)
AIG (1)
AILO (1)
Ainhoa Díez Caballero (1)
AJEV (2)
Alain Gallibert (1)
Alan Murdie (2)
Alana Partners (2)
Alastair Seymour (1)
Alaystair Seymour (1)
Albert Ricart (2)
Albertis (1)
Alberto Alonso Regalado (1)
Alberto Cejudo (1)
Alberto Constans (2)
Alberto Espeloshin (6)
Alberto Fernández Carnicero (1)
Alberto García (1)
Alberto Moro (1)
Alberto Ricart (1)
Alberto Ridaura (1)
Alberto Romagosa (1)
Alberto Sánchez (1)
Alberto Trueba (1)
Albroksa (1)
Alejandro Alarma Cabrerizo (1)
Alejandro Alonso (1)
Alejandro Carrasco (1)
Alejandro de Luis (1)