




Especialistas en seguros personales



Inicio	Noticias	Entrevistas	Opinión	Vídeos	Formación para Asesores	Contacto	Buscar... 
--------	----------	-------------	---------	--------	-------------------------	----------	---

Estas aquí: Home › newsletter › Noticias › Noticias Portada › "Hay proyectos de EAFIs que no se han puesto en marcha por las incógnitas que plantea MiFID II"

"Hay proyectos de EAFIs que no se han puesto en marcha por las incógnitas que plantea MiFID II"

Redacción 07/12/2016 08:30



La entrada en vigor de la directiva **MI FID II** se producirá en poco más de un año y aún quedan **muchas incógnitas por resolver** sobre cómo será **su adaptación a la legislación española**. Aun así, en el marco de la jornada 'EAFIs: Presente y Futuro del asesoramiento financiero', organizada por Andbank, se ha analizado cómo ha sido la evolución de estas empresas y cuáles son sus perspectivas de futuro.

David Gassó, presidente de EAF y socio de Anchor Capital EAFI, ha señalado que **la figura de EAFI no ha parado de crecer desde 2009**, tanto en número de empresas, como de contratos o de patrimonio asesorado, "aunque recientemente se han producido bajas por fusiones, adquisiciones y algunos proyectos que no han llegado a consolidarse". No obstante, Gassó considera que actualmente nos encontramos en una situación de *impasse*, puesto que "hay proyectos que **no se han puesto en marcha por las incógnitas que plantea MiFID II y están esperando a que se aclaren para tomar decisiones**".

Carlos García Ciriza, presidente de Aseafi y socio de C2 Asesores, cree que, cuando se creó la figura de la EAFI, "**se pensó más en empresas tipo sociedad de valores que en sociedades unipersonales** y eso hace que, con alrededor de 200 EAFIs, nos encontremos cerca del tope; desde luego no llegaremos a cifras como las 3.000 que hay en Francia".

Por otra parte, cree que las duras exigencias de MiFID II serán también fuente de nuevas oportunidades, "porque **la gran banca renunciará a prestar servicios de asesoramiento** o, como mínimo, se centrará solo en unos pocos clientes a partir de cierto nivel de inversión". En el lado negativo, apunta las limitaciones que se encuentran sus empresas: "Tenemos complicaciones con las órdenes, porque el cliente quiere que le solucionemos todo".

Gassó, en cambio, no ve a la banca replegándose del mundo del asesoramiento, porque, a su juicio, "la banca se ha puesto las pilas muy rápido; **hay entidades que han dado un salto importante en la preparación de su personal** y será difícil enfrentarse a la potencia de competidores; tendremos que ofrecer mayor agilidad".

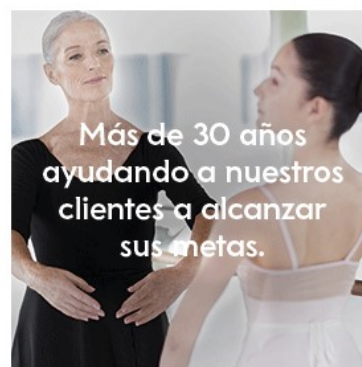


Síguenos



Suscríbete a esta newsletter

 [Unirse a lista de Email](#)



Noticias Destacadas

- Las reclamaciones de los partícipes de planes de pensiones evidencian una falta de asesoramiento en la contratación
- Agentes y asesores de Tressis simplifican su operativa con clientes gracias a la nueva app de la entidad
- La CNMV advierte sobre 5 nuevos chiringuitos financieros
- España tendrá 544.000 millonarios en 2021, un 41% más que hoy
- Los gestores de patrimonios, preocupados por la nueva Oficina de Control de Grandes Patrimonios

<http://elasesorfinanciero.com/noticias/hay-proyectos-de-eafis-que-no-se-han-puesto-en-marcha-por-las-incognitas-que-plantea-mifid-ii/>

Otra duda importante que se plantea es cómo se plasmará la **diferenciación entre asesor independiente y asesor dependiente**; si será necesario elegir una opción o se podrá trabajar combinando las dos fórmulas, aunque la percepción más generalizada apunta a una clara división entre ambas figuras. En este sentido, García Ciriza señala que **"habrá que elegir con cuidado, porque el asesoramiento independiente va a ser complicado**; no solo habrá que hacer al cliente la mejor recomendación, sino que habrá que justificarla especificando qué productos se han analizado, por ejemplo".

En cuanto al futuro, Gassó prevé que "algunas **EAFIs se integrarán en busca de sinergias y optimización de costes**. Otras irán creciendo, ampliando servicios y acabarán por **dar el salto a gestora o sociedad de valores**, porque los clientes les irán pidiendo más cosas". García Ciriza augura que se producirá un buen número de salidas de buenos profesionales desde la banca: **"banqueros privados que aman su trabajo y se lanzarán a crear su propia empresa** ante las limitaciones que irán imponiendo las entidades; los grandes bancos irán disfrazando de asesoramiento la comercialización".



Acerca de Redacción

[Ver todos las publicaciones de Redacción](#)

< ¿Qué diferencia al asesor financiero español de sus homólogos en Europa?

No hay comentarios

Deja un comentario

Name (required)

Email (will not be published) (required)

Website

[Enviar comentario](#)

BBVA
adelante.

Últimas Noticias

- "Hay proyectos de EAFIs que no se han puesto en marcha por las incógnitas que plantea MiFID II"
- ¿Qué diferencia al asesor financiero español de sus homólogos en Europa?
- Las reclamaciones de los partícipes de planes de pensiones evidencian una falta de asesoramiento en la contratación
- Luis de Guindos: "MiFID II supondrá más carga de trabajo para los intermediarios financieros"
- Agentes y asesores de Tressis simplifican su operativa con clientes gracias a la nueva app de la entidad

Blogs



Rafael Sierra

- El canal de agente financiero, una oportunidad eficiente ante la caída de márgenes en el sector



José Emilio Chao

- Asesores financieros y mediadores de seguros, dos actividades que tienden confluír



Miguel Ángel Valero

- CaixaBank está cambiando el perfil de los empleados de sus sucursales para potenciar el asesoramiento financiero



Santiago Díez

- La calidad de los banqueros y agentes de Banco Madrid ha quedado demostrada por su rápida recolocación

[Contacto](#)